

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ АВІАЦІЙНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

**ПРОБЛЕМИ
СИСТЕМНОГО ПІДХОДУ
В ЕКОНОМІЦІ**

ЗБІРНИК НАУКОВИХ ПРАЦЬ

Випуск 1(57)

Київ-2017

Головний редактор: **Смерічевський Сергій Францович**, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри маркетингу Національного авіаційного університету.

Заступник головного редактора: **Засанський Володимир В'ячеславович**, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економічної теорії Національного авіаційного університету.

Відповідальний секретар: **Радченко Ганна Анатоліївна**, кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри маркетингу Національного авіаційного університету.

Редакційна колегія:

Кизим Микола Олександрович, доктор економічних наук, професор, член-кореспондент Національної академії наук України, Заслужений економіст України, директор Науково-дослідного центру індустріальних проблем розвитку НАН України.

Колот Анатолій Михайлович, доктор економічних наук, професор, проректор з науково-педагогічної роботи Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана.

Корж Марина Володимирівна, доктор економічних наук, професор, професор кафедри маркетингу Національного авіаційного університету.

Крейдич Ірина Миколаївна, доктор економічних наук, професор, професор кафедри теоретичної та прикладної економіки Національного технічного університету "Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського".

Матвеев В'ячеслав Васильович, кандидат економічних наук, професор, директор Навчально-наукового інституту економіки та менеджменту Національного авіаційного університету.

Окландер Михайло Анатолійович, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри маркетингу Одеського національного політехнічного університету.

Сохацька Олена Миколаївна, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри міжнародного менеджменту та маркетингу Тернопільського національного економічного університету.

Сунцова Олеся Олександрівна, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки Національного авіаційного університету.

Мендель Тадеуш, Ph.D, професор економіки, ректор Європейського університету бізнесу (м. Познань, Польща).

Мелінте Клаудія, доктор економічних наук, професор, координатор National Erasmus+ Office in Moldova (м. Кишинів, Республіка Молдова).

Мамедов Махаббат Ашир огли, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки сфер обслуговування і менеджменту Азербайджанського архітектурно-будівельного університету (м. Баку, Республіка Азербайджан).

Збірник наукових праць «**Проблеми системного підходу в економіці**» включено до переліку наукових фахових видань України в галузі економічних наук на підставі Наказу МОН України від 13 грудня 2016 року № 1604.

Рекомендовано до друку та поширення через мережу Internet

Вченою радою Національного авіаційного університету

на підставі Протоколу № 2 від 27.02.2017 року.

Свідectво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації
серія KB № 8776, видане Державною реєстраційною службою України 24.05.2004 р.

ЗМІСТ

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ**Соболева М.В.**

ПРАКТИКА РЕГУЛЮВАННЯ НАСЛІДКІВ НЕЦІНОВОЇ КОНКУРЕНЦІЇ В УКРАЇНІ.....9

Фицик Л.А.СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНА ІСТОРІЯ УКРАЇНСЬКОЇ ГЕТЬМАНСЬКОЇ ДЕРЖАВИ
В ІСТОРИКО-ЕКОНОМІЧНИХ ДОСЛІДЖЕННЯХ 20-Х РОКІВ ХХ СТ.....15**СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ****Власенко Л.В.**ЛІНГВІСТИЧНА ВІДСТАНЬ ТА МОВНИЙ АСПЕКТ
У ДВОСТОРОННІЙ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ ТА КНР.....21**Запроводиук А.В.**КОРПОРАТИВНІ ІННОВАЦІЙНІ ЕКОСИСТЕМИ У США:
СУТНІСТЬ ТА ВЕНЧУРНИЙ СКЛАДНИК26**Куриліна О.В.**ДІЯЛЬНІСТЬ МІЖНАРОДНИХ ОРГАНІЗАЦІЙ У СФЕРІ ЗАПОБІГАННЯ
РОЗПОВСЮДЖЕННЮ ФІНАНСОВИХ ПОРУШЕНЬ – ФУНДАМЕНТУ ТЕРОРИЗМУ32**Щава Р.П.**ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ
ФІСКАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ.....36**ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ****Рудь Л.М., Кушнір С.О.**ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ:
СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ.....42**Смерічевська С.В., Оленів М.М.**

ТЕНДЕНЦІЇ ТА СТРАТЕГІЧНІ ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ РИНКУ ІТ-АУТСОРСИНГУ В УКРАЇНІ.....47

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ**Бєлова А.І., Кочедикова А.Є.**ЧИННИКИ ГЕНЕРУВАННЯ ОЗНАК ІННОВАЦІЙНОСТІ ЗАДЛЯ ПОБУДОВИ ОРИГІНАЛЬНОГО
ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО ІНСТРУМЕНТАРІЮ БУДІВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА.....54**Бучинська Т.В.**

ОЦІНКА ПЕРСОНАЛУ ЯК ВАЖЛИВИЙ ЕЛЕМЕНТ ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ59

Гесць І.О.ФОРМУВАННЯ СОКОНКУРЕНТНОЇ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ
РЕГІОНАЛЬНИХ АЕРОПОРТІВ ТА ХАБІВ64**Докуніна К.І.**ПОРЯДОК ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯ
НА ПІДПРИЄМСТВАХ ЖКГ.....72**Кравченко М.О.**

ЕКОНОМІЧНА ЕТИМОЛОГІЯ СТІЙКОСТІ.....78

Лазоренко Л.В.КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ
ПІДПРИЄМСТВ ЗВ'ЯЗКУ.....84**Лукашова Л.В.**АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ ГОСПОДАРСЬКОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ
СУБ'ЄКТІВ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА.....89

Муха Р.А.

ОСОБЛИВОСТІ МОТИВАЦІЇ РОБОТИ В КОМАНДІ.....94

Самородов Б.В., Семенцов Р.В.АНАЛІЗ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКУ ПОКАЗНИКІВ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ БАНКІВ УКРАЇНИ ШЛЯХОМ
ВИВЧЕННЯ КОЕФІЦІЄНТІВ КОРЕЛЯЦІЇ ТА КЛАСТЕРНОГО АНАЛІЗУ.....99**Харченко М.В.**

ІДЕНТИФІКАЦІЯ ФАКТОРІВ ВПЛИВУ НА ПОВЕДІНКУ ЛОГІСТИЧНИХ ВИТРАТ АЕРОПОРТУ.....107

Цимбалістова О.А.ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ТА ШЛЯХИ СТИМУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ АКТИВНОСТІ
АВІАКОМПАНІЙ В УКРАЇНІ.....114**РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА****Федулова С.О.**

ФУНДАМЕНТАЛЬНА НЕЛІНІЙНІСТЬ РОЗВИТКУ В РЕГІОНАЛЬНИХ ДОСЛІДЖЕННЯХ.....125

Чаплигін О.В.СТРУКТУРА, СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНЕ ЗНАЧЕННЯ І ФАКТОРИ РОЗВИТКУ
ТУРИСТИЧНО-РЕКРЕАЦІЙНОГО КОМПЛЕКСУ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ.....132**ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ****ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА****Клопов І.О.**ТЕХНІКО-ЕКОНОМІЧНІ ЗАСАДИ ВИКОРИСТАННЯ АЛЬТЕРНАТИВНИХ
ДЖЕРЕЛ ЕНЕРГІЇ.....137**ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА****Богуш Л.Г.**

СОЦІАЛЬНІ НАСЛІДКИ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ В УКРАЇНІ.....144

Тюленєв С.А.

ОЦІНКА СТАНУ ТА ПРОБЛЕМ РЕГУЛЮВАННЯ РИНКУ ПРАЦІ В УКРАЇНІ.....153

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ**Гаприндашвілі Б.В.**ПРОБЛЕМИ РЕАЛІЗАЦІЇ ЗАХОДІВ З ЕНЕРГОЕФЕКТИВНОСТІ НА ПРОМИСЛОВИХ
ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ ЗА УЧАСТІ БАНКІВСЬКИХ КРЕДИТІВ.....159**Шелудько С.А.**ОЦІНКА ВПЛИВУ ВАЛЮТНОГО РЕГУЛЮВАННЯ НА КРЕДИТНУ
ДІЯЛЬНІСТЬ БАНКІВ УКРАЇНИ.....163**БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ****Гавриленко Н.В., Грищенко О.В.**ПРОБЛЕМИ ЗАСТОСУВАННЯ МЕТОДІВ ВИЗНАЧЕННЯ СПРАВЕДЛИВОЇ ВАРТОСТІ
АКТИВІВ І ЗОБОВ'ЯЗАНЬ.....168**Усатенко О.В.**БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК ОЦІНКИ ТА ПЕРЕОЦІНКИ НЕРУХОМОСТІ
ВЕНЧУРНИХ ФОНДІВ.....173**Цибульник М.О.**ІНФОРМАЦІЙНО-МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ
ДІЯЛЬНОСТІ НЕДЕРЖАВНИХ ПЕНСІЙНИХ ФОНДІВ.....181

МАРКЕТИНГ**Клімова О.І.**МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ
ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ ГАЛУЗІ.....

187

**МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ
ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ****Дзюбановська Н.В.**ПІДХІД ДО ОЦІНЮВАННЯ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ ІЗ ВИКОРИСТАННЯМ
КАНОНІЧНОГО КОРЕЛЯЦІЙНОГО АНАЛІЗУ.....

194

Мандра В.В.СИСТЕМНО-ДИНАМІЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ТРАНСПОРТНО-ЛОГІСТИЧНИХ
ПОТОКІВ ВИРОБНИЧО-ЗБУТОВОЇ СИСТЕМИ.....

198

Янковий В.О.ПРОБЛЕМИ ВИКОРИСТАННЯ МОДЕЛЕЙ, ЩО УЗАГАЛЬНЕНІ *CES*-ФУНКЦІЄЮ,
ПІД ЧАС ДОСЛІДЖЕННЯ ВИРОБНИЦТВА НА РІВНІ ПІДПРИЄМСТВА

205

CONTENTS

ECONOMICS AND HISTORY OF ECONOMIC IDEA**Soboleva M.V.**

THE PRACTICE OF REGULATING THE EFFECTS OF NON-PRICE COMPETITION IN UKRAINE.....14

Fytsyk L.A.SOCIOECONOMIC HISTORY OF UKRAINIAN HETMAN STATE IN HISTORICAL
AND ECONOMIC STUDY IN THE 20S OF THE XXTH CENTURY.....20**WORLD ECONOMY AND INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS****Vlasenko L.V.**LINGUISTIC DISTANCE AND LANGUAGE-SPECIFIC ASPECT
IN THE BILATERAL TRADE OF UKRAINE AND PRC.....25**Zaprovodiuk A.V.**US CORPORATE INNOVATION ECOSYSTEMS:
ESSENCE AND VENTURE CAPITAL COMPONENT.....31**Kurilina O.V.**THE ACTIVITIES OF INTERNATIONAL ORGANIZATIONS IN PREVENTING
THE SPREAD OF FINANCIAL IRREGULARITIES FOUNDATION-TERRORISM.....36**Schava R.P.**THEORETICAL AND METHODOLOGICAL APPROACHES TO DETERMINE
THE STATE FISCAL POLICY.....41**ECONOMY AND NATIONAL ECONOMY MANAGEMENT****Rud L.M., Kushnir S.O.**INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF THE AGROINDUSTRIAL COMPLEX UKRAINE:
CURRENT STATE AND PROSPECTS.....46**Smerichevska S.V., Olenov M.M.**TRENDS AND STRATEGIC DEVELOPMENT OUTLOOK OF IT-OUTSOURCING
MARKET IN UKRAINE.....53**ECONOMY AND MANAGEMENT OF ENTERPRISES****Belova A.I., Kochedykova A.E.**FACTORS GENERATING CHARACTERISTICS OF INNOVATION TO BUILD AN ORIGINAL
ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC INSTRUMENTS OF CONSTRUCTION COMPANIES.....58**Buchynska T.V.**

STAFF EVALUATION AS AN IMPORTANT ELEMENT OF EFFECTIVE MANAGEMENT64

Heiets I.O.

COOPETITIVE STRATEGY FOR REGIONAL AIRPORTS AND HUBS.....72

Dokunina K.I.ALGORITHM OF DEVELOPMENT OF ECONOMIC MECHANISM
FOR ENERGY SAVING ON UTILITIES.....77**Kravchenko M.O.**

THE ECONOMIC ETYMOLOGY OF SUSTAINABILITY.....83

Lazorenko L.V.CONCEPTUAL PRINCIPLES OF SOCIAL-ECONOMIC DEVELOPMENT
OF ENTERPRISES OF CONNECTION.....88**Lukashova L.V.**ACTUAL MANAGEMENT PROBLEMS OF ECONOMIC ACTIVITY
OF SMALL BUSINESS ENTITIES.....93

Mukha R.A.	
FEATURES OF THE TEAM WORK MOTIVATION.....	98
Samorodov B.V., Sementsov R.V.	
ANALYZING OF THE UKRAINIAN BANK'S EQUITY INDICATORS RELATIONSHIP BY EXAMINING CORRELATION COEFFICIENTS AND CLUSTER ANALYSIS.....	107
Kharchenko M.V.	
IDENTIFICATION OF FACTORS IMPACTING THE BEHAVIOR OF AIRPORT LOGISTICS COSTS.....	113
Tsybalistova E.A.	
TRENDS AND WAYS OF PROMOTING OF AVIATION COMPANIES' INNOVATION ACTIVITY IN UKRAINE.....	124

PRODUCTIVE POWER DEVELOPMENT AND REGIONAL ECONOMY

Fedulova S.O.	
FUNDAMENTAL NONLINEAR DEVELOPMENT IN REGIONAL STUDIES.....	131
Chaplygin O.V.	
STRUCTURE, SOCIO-ECONOMIC MEANING AND DEVELOPMENT FACTORS OF THE TOURISM COMPLEX AT REGIONAL LEVEL.....	136

ECONOMY OF NATURAL RESOURCES MANAGEMENT AND ENVIRONMENT PROTECTION

Klopov I.O.	
TECHNICAL AND ECONOMIC BASIS OF ALTERNATIVE ENERGY SOURCES.....	143

DEMOGRAPHY, LABOR ECONOMICS, SOCIAL ECONOMICS AND POLITICS

Bogush L.G.	
SOCIAL EFFECTS OF ECONOMIC CRISIS IN UKRAINE.....	152
Tiulenev S.A.	
ASSESSMENT OF THE STATE AND PROBLEMS OF THE LABOUR MARKET REGULATION IN UKRAINE.....	158

MONEY, FINANCES AND CREDIT

Hapryndashvili B.V.	
PROBLEMS OF THE ENERGY EFFICIENCY MEASURES' IMPLEMENTATION AT INDUSTRIAL ENTERPRISES OF UKRAINE THROUGH BANKING LOANS.....	162
Sheludko S.A.	
EVALUATION OF THE FOREIGN EXCHANGE REGULATION'S INFLUENCE IN UKRAINIAN BANKS' CREDIT ACTIVITY.....	167

ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT

Gavrilenko N.V., Gryshchenko O.V.	
PROBLEMS OF DETERMINATION METHODS FAIR VALUE OF ASSETS AND LIABILITIES.....	173
Usatenko O.V.	
ACCOUNTING OF VALUATION AND REVALUATION OF REAL ESTATE OF VENTURE FUNDS.....	181
Tsybulnyk M.O.	
INFORMATION AND METHODOLOGICAL SUPPORT OF THE ECONOMIC ANALYSIS OF ACTIVITY OF PRIVATE PENSION FUNDS.....	186

MARKETING**Klimova O.I.**METHODICAL APPROACHES TO FORMATION OF COMPETITIVENESS
OF ENTERPRISES IN THE INDUSTRY.....192**MATHEMATICAL METHODS, MODELS****AND INFORMATIONAL TECHNOLOGIES IN ECONOMY****Dziubanovska N.V.**A STRATEGY TO THE INTERNATIONAL TRADE ESTIMATION WITH THE USE
OF CANONICAL CORRELATION ANALYSIS.....198**Mandra V.V.**SYSTEM DYNAMICS MODELING OF THE TRANSPORT AND LOGISTICS FLOWS
OF THE PRODUCTION AND SALES SYSTEM.....204**Iankovyj V.O.**PROBLEMS OF USING MODELS WHICH ARE GENERALIZED BY CES-FUNCTION
AT RESEARCH OF PRODUCTION AT THE ENTERPRISE LEVEL.....210

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ
ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

УДК 330.1

Соболева М.В.

аспірант

Київського національного університету імені Тараса Шевченка

ПРАКТИКА РЕГУЛЮВАННЯ
НАСЛІДКІВ НЕЦІНОВОЇ КОНКУРЕНЦІЇ В УКРАЇНІ

У статті розглянуто вплив різноспрямованих чинників на умови розвитку конкурентного становища в економіці України. Досліджено державну політику щодо обмеження монополізму і розвитку конкуренції як невід'ємну складову частину внутрішньої економічної та соціальної політики держави. Визначено основні цілі та завдання Антимонопольного комітету України, напрями антимонополювальної політики. Здійснено аналіз динаміки основних структурних передумов конкуренції в економіці України. Визначено напрями вдосконалення діяльності органів Антимонопольного комітету, що стосуються регулювання наслідків нецінкової конкуренції в Україні.

Ключові слова: конкурентне середовище, монополізація, конкуренція, Антимонопольний комітет, конкурентна політика.

В статье рассмотрено влияние разнонаправленных факторов на условия развития конкурентного положения в экономике Украины. Исследована государственная политика по ограничению монополизма и развития конкуренции как неотъемлемая составляющая внутренней экономической и социальной политики государства. Определены основные цели и задачи Антимонопольного комитета Украины, направления антимонопольной политики. Проведен анализ динамики основных структурных предпосылок конкуренции в экономике Украины. Определены направления совершенствования деятельности органов Антимонопольного комитета.

Ключевые слова: конкурентная среда, монополизация, конкуренция, Антимонопольный комитет, конкурентная политика.

Постановка проблеми. Глобалізація дає змогу українським підприємствам виходити на нові ринки, що відкриває для них не лише нові можливості, але й змушує пристосовуватися до нових умов функціонування ринку відповідно до міжнародних стандартів. Створення конкурентного середовища, захист економічної конкуренції та регулювання ринкових відносин безпосередньо впливають на економічний розвиток держави.

Нецінова конкуренція виводить більш успішних учасників ринку в лідери, що надає їм можливість розширювати інструменти конкурентної боротьби: вдосконалювати якість продукції, розширювати товарний асортимент, збільшувати витрати на рекламу та ін. Водночас фірми, використовуючи методи нецінкової (добросовісної і недобросовісної) конкуренції, можуть зловживати власним ринковим становищем, поглинаючи інші компанії, сприяючи концентрації виробництва та зумовлюючи монополізацію економіки.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблеми конкурентної політики держави, а також основних напрямів її вдосконалення

актуалізуються у працях українських учених-економістів В. Базилевича, А. Чухна, А. Ігнатюк, Г. Філюк, Ю. Кіндзерського, О. Баклінської та ін. Однак, незважаючи на численні дослідження у напрямі антимонопольної політики та регулювання діяльності монопольних утворень, проблема причин формування монополювальної влади підприємств за рахунок нецінових методів конкуренції, а також регулювання монополізованих ринків потребує подальшого розвитку.

Мета статті – дослідити практику антимонопольного регулювання в Україні в контексті використання вітчизняними підприємствами нецінових методів конкуренції, визначення необхідності вдосконалення державного регулювання монополізації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Останні роки характеризуються впливом різноспрямованих чинників на умови розвитку конкурентного середовища в економіці України. З одного боку, політична стабілізація на демократичних засадах та консолідація українського суспільства на основі євроінтеграційних прагнень, курс на розвиток сучасної ринкової економіки, дерегуляцію та деолігархізацію гос-

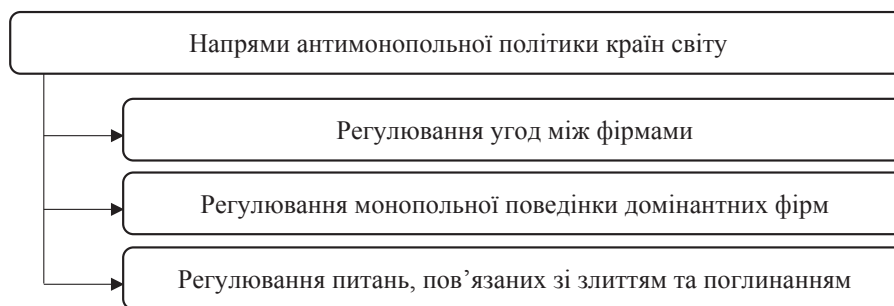


Рис. 1. Головні напрями антимонопольної політики

Джерело: складено автором

подарського життя сприяли створенню передумов для розвитку конкурентних відносин на національних товарних ринках [3]. Одним з основних факторів, що стримують розвиток економічних процесів, є нерівність умов конкуренції, що формується у тому числі через активне використання суб'єктами господарювання нецінових методів добросовісної та недобросовісної конкуренції та регулюється через систему методів державного регулювання конкуренції.

Державна політика щодо обмеження монополізму і розвитку конкуренції є невід'ємним складником внутрішньої економічної та соціальної політики держави. До найважливіших завдань держави належить врівноваження тенденції до монополізації механізмами конкуренції, цілеспрямоване сприяння з боку державних органів розвитку конкурентних засад в економіці [6, с. 13]. За визначенням А. Чухна, антимонопольне регулювання повинно включати три головні форми впливу на економіку: економічні регулятори, правові інструменти та адміністративні регулятори [10]. Регламентуючі заходи включають у себе встановлення певних правил і процедур, сформованих на нормативно-правовій основі. Заборонні заходи передбачають заборону конкретних видів порушень законодавства про захист економічної конкуренції. Заходи контролюючого характеру включають контроль над рівнем концентрації, ціноутворенням, стандартизацію та контроль дотримання антимонопольного законодавства. Заходи профілактичного характеру включають контроль над рівнем концентрації та сприяють недопущенню монополізації.

Основними цілями антимонопольного регулювання, як зазначає А. Ігнатюк, виступають: забезпечення ефективного розподілу та використання ресурсів; протидія галузевому монополізму та монопольній поведінці; вирівнювання умов господарювання за рахунок підтримки малого бізнесу та окремих галузей; спрямована антимонопольна політика

на заборону горизонтальних (фіксація цін, пов'язаний продаж, блокуючі ціни, неправдива реклама, неправдиве маркування) та вертикальних (виняткові права продажу, обмеження прав купівлі) обмежень [4]. Г. Филюк визначає антимонопольну політику як «цілеспрямовану діяльність держави щодо обмеження монополізму у національній економіці, недопущення недобросовісної конкуренції у підприємницькій діяльності на основі засобів антимонопольного регулювання», а антимонопольне регулювання «як сукупність регуляцій, спрямованих на забезпечення ефективної структури ринку, на недопущення і припинення антиконкурентних дій учасників ринку, які займають на ньому домінуюче становище, в однобічному порядку мають можливість впливати на результати функціонування інших учасників, з метою забезпечення найбільш ефективного використання обмежених ресурсів» [8].

Практично всі антимонопольні законодавства країн світу (й України у тому числі) базуються на трьох типах положень: положення, що стосуються угод між фірмами, положення, пов'язані з монопольною поведінкою домінантних фірм, а також положення, пов'язані зі злиттям та поглинанням (рис. 1).

Антимонопольний комітет України головну увагу в плані регулювання конкуренції спрямовує на протидію монополізації галузей. Однак ефективність системи державного антимонопольного регулювання та його впливу на розвиток конкурентного середовища в галузях економіки України незначна. Ці заходи часто не реалізуються через порушення законодавства (рис. 2).

Про динаміку зловживання монопольним або домінуючим становищем, а також практику регулювання їх наслідків свідчать статистичні дані з офіційних річних звітів Антимонопольного комітету України. На початку 2015 р. на ринках із конкурентною структурою реалізовувалося 42,7% загального обсягу продукції в Україні; на ринках з ознаками колективного

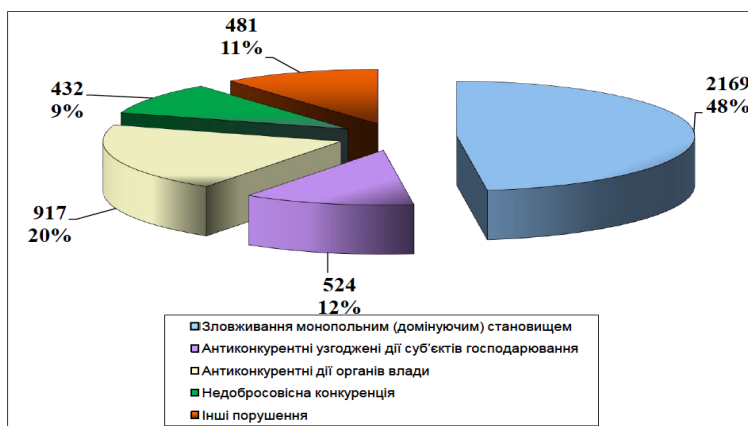


Рис. 2. Структура порушень законодавства про захист економічної конкуренції, припинених Антимонопольним комітетом у 2015 р.

Джерело: складено на основі [3]

домінування, або олігопольних ринках (на яких частка трьох найбільших суб'єктів господарювання перевищувала 50%) – 16,7%. На ринки з ознаками одноосібного домінування (на яких частка найбільшого суб'єкта господарювання становила понад 35%) припадало 30,8%

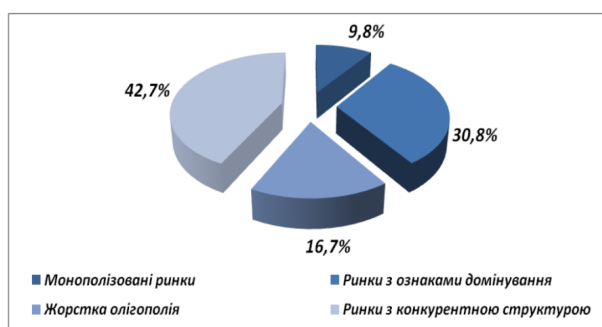


Рис. 3. Структурні передумови конкуренції в економіці України на початок 2015 р., %

Джерело: складено на основі [3]

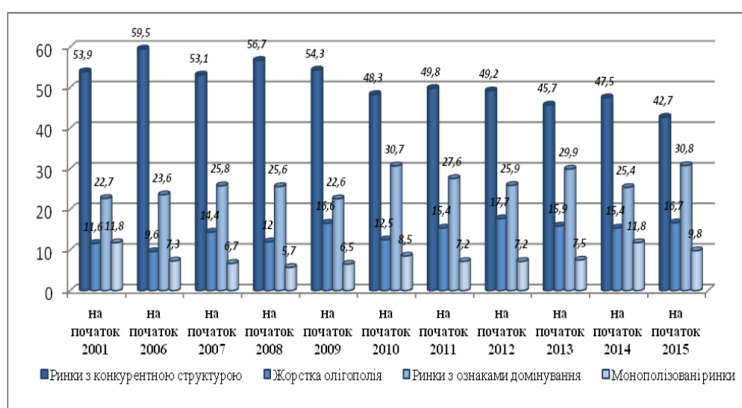


Рис. 4. Динаміка структурних передумов конкуренції в Україні в 2001–2015 рр. (частки ринків із різними структурними передумовами конкуренції в загальному обсязі реалізації продукції), %

Джерело: складено на основі [3]

загального обсягу реалізації продукції, 9,8% загального обсягу товарів, робіт і послуг реалізовувалося на монополізованих ринках (на яких частка найбільшого суб'єкта господарювання становила понад 90%) (рис. 3).

Аналіз тенденцій зміни структурних передумов конкуренції Антимонопольним комітетом України починаючи з 2001 р. свідчить, що з початку розгортання світової економічної кризи 2008 р. має місце тенденція до скорочення рівня конкуренції в економіці України (рис. 4).

При цьому якщо протягом 2010–2011 рр. скорочення частки конкурентних ринків відбувалося за рахунок розширення олігопольних

ринків, на яких конкуренція за певних умов можлива, то з 2012 р. відбувається поступове зростання часток ринків з ознаками індивідуального домінування, чи монополізованих ринків, на яких конкуренція практично виключається.

Часто антимонопольна поведінка в Україні обмежується застосуванням адміністративної відповідальності. Та коли ринки не підпадають під визначення монополізованих, досить важко довести наявність ринкової влади та неконкурентних дій.

Діяльність вітчизняних фірм на монополізованих ринках пояснюється принципом «що не заборонено законом – дозволено». Це й дає їм змогу необмежено диференціювати свої товари, канали їх збуту та здійснювати рекламну діяльність (за винятком недобросовісної). Частіше все зводиться до того, що серед нецінових методів формування ринкової влади у підприємств, контрольованих Антимонопольним комітетом України, залишаються недобросовісна реклама та взаємодія з конкурентами та постачальниками (злиття та поглинання).

Спираючись на антимонопольне законодавство України [1; 2], зазначимо, що державна антимонопольна політика спрямована на: зниження рівня монополізації ринків та дотримання антимонопольного законодавства, оптимізацію ринкової структури, нейтралізацію монопольної влади та різних методів її прояву.

Антимонопольний комітет України, забезпечуючи захист економічної конкуренції на ринках України, за даними звіту 2015 р., приділяв увагу

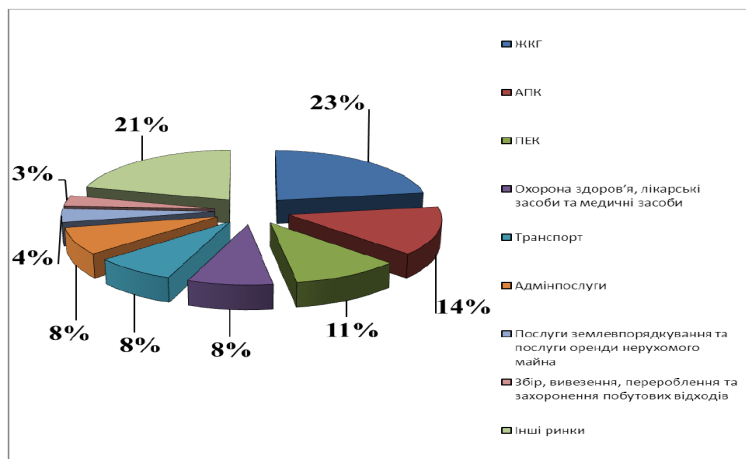


Рис. 5. Структура розслідувань порушень антимонопольного законодавства в 2015 р.

Джерело: складено на основі [1]

насамперед тим ринкам, які мають найбільший вплив на добробут громадян України. Відповідно, діяльність Комітету зосереджувалася на ринках житлово-комунального господарства, паливно-енергетичного комплексу, агропромислового комплексу, охорони здоров'я та лікарських засобів [3]. В останні роки пріоритетними для Антимонопольного комітету України були ринки електричної енергії та енергетичного вугілля, послуг з організації роздрібної торгівлі лікарськими засобами, внутрішнього ринку повітряних перевезень, житлово-комунальних послуг.

Структура розслідувань Антимонопольного комітету свідчить про загрозливу тенденцію щодо зростання порушень законодавства про захист від недобросовісної конкуренції по всіх галузях національної економіки (рис. 5).

Так, Антимонопольним комітетом було визначено, що на *ринку електроенергетики* об'єктивно існують значні бар'єри вступу (виходу) на ринок: адміністративні, технічні, технологічні та економічні, політичні, а тому відсутні потенційні конкуренти основних продавців та покупця. Цей ринок є висококонцентрованим, а конкуренція на ньому є незначною. При цьому розподіл ринкових часток на ринку свідчить про наявність структурних ознак монопольного становища окремих виробників та єдиного виробника (державного підприємства «Енергоринок»).

Із результатів проведення аналізу ринку лікарських засобів Антимонопольним комітетом виділено низку суб'єктивних та об'єктивних причин, що впливають на підвищення цін: (1) об'єктивні: знецінення курсу національної валюти, зміна системи оподаткування медичних засобів, запровадження імпортного збору на медичні товари; (2) суб'єктивні: пере-

несення всіх ризиків постачання лікарських засобів на споживача, використання специфічних схем реалізації ліків, установа відносин між учасниками ринку. На думку експертів Антимонопольного комітету, «встановлення завищених цін було б неможливим за умов існування значної конкуренції на ринку», а для регулювання такого становища Комітетом було надано рекомендації порушникам без з'ясування причин сформованої ними монопольної влади.

В Україні за відсутності чітких прозорих механізмів державної допомоги внаслідок надання субсидій, компенсацій, податкових пільг тощо нерідко створюється необ-

ґрунтоване привілейоване становище окремих підприємств. Особливістю є те, що деякі антимонопольні законодавства, зокрема в Україні, Румунії, Росії та Європейському Союзі (але не в Сполучених Штатах), містять конкретні положення, спрямовані проти антиконкурентних дій із боку державних органів, особливо органів місцевого самоврядування, які можуть надавати привілеї місцевим фірмам. Деякі, зокрема закони Європейського Союзу, але не США, містять положення, що регулюють отримання «державної допомоги». В Україні це питання регулюється окремим законом, не антимонопольним.

Як стверджує Р. Щокін, українське антимонопольне законодавство засноване на застарілій німецькій моделі, яка в сучасних умовах давно втратила свою актуальність і не використовується в жодній країні світу, включаючи й безпосередньо Німеччину [11, с. 15]. Недосконалість національного антимонопольного законодавства ставить вітчизняні компанії у свідомо нерівні умови конкурентної боротьби з провідними корпораціями світу, стримує інноваційний, інвестиційний та експортний потенціал української економіки.

В українському законодавстві існує дуже багато прогалин і недоліків, які можна було б усунути, проаналізувавши джерела антимонопольного законодавства інших держав.

Так, будь-які форми злиття та поглинання трактується чинним законодавством як концентрація. Здійснення концентрації потребує обов'язкового отримання дозволу Антимонопольного комітету України, якщо сукупна вартість активів чи обсяг реалізації усіх учасників концентрації з урахуванням відносин контролю над останнім фінансовим роком, зокрема і за кордоном, перевищує суму 12 млн. євро і сукупна

вартість активів чи обсяг реалізації в Україні хоча б у одного учасника концентрації з урахуванням відносин контролю перевищує 1 млн. євро. Таким чином, під вплив даної норми потрапляють практично всі середні та крупні компанії України. Для порівняння, у країнах ЄС, США, Канади та Японії ці нормативи як мінімум у 100 разів вище. Сьогодні просто необхідно наблизити вказані показники до розмірів, що прийняті у більшості розвинених країн світу [11, с. 15].

Регулювання інтенсивності конкуренції та рівня концентрації на ринках України здійснюється на основі загальних та спеціальних нормативно-правових актів. Під час здійснення антимонопольного контролю за рівнем концентрації на ринку перед конкурентними органами стоять два основні завдання, які, по суті, суперечать одне одному. З одного боку, необхідно вживати заходів для усунення можливості створення штучних бар'єрів входу для нових компаній із боку вже діючих учасників ринку, а з іншого – не допускати існування надто великої кількості ринкових гравців, діяльність яких характеризується низькою ефективністю або й взагалі відсутністю останньої [9, с. 53].

Використовуючи свою монопольну владу, фірми можуть перешкоджати або стимулювати розвиток конкуренції. Для державного апарату важливо правильно оцінювати конкурентні дії для оптимального розвитку конкурентного середовища. У сучасному вітчизняному законодавстві немає чітко визначених бар'єрів між зловживанням домінуючим становищем та проконкурентними діями з ознаками недобросовісної конкуренції.

Необхідність регулювання діяльності фірм, що мають ринкову владу, зумовлюється такими особливостями монополій у сучасних умовах [5]: монополія пов'язана з отриманням ефекту масштабу виробництва, що приводить

до скорочення витрат; монополія асоціюється з володінням динамічних переваг фірм в умовах науково-технічного прогресу; монополія великих фірм супроводжується експансією, розширенням їх впливу в економіці; монополії ведуть за собою соціальні витрати (чисті втрати суспільного добробуту, зумовлені неефективним розміщенням ресурсів внаслідок недовиробництва і завищення цін); неефективністю в управлінні і організації виробництва.

Державна політика щодо обмеження монополізму і розвитку конкуренції є невід'ємною складовою частиною внутрішньої економічної та соціальної політики держави. До найважливіших завдань держави належить урівноваження тенденції до монополізації механізмами конкуренції, цілеспрямоване сприяння з боку державних органів розвитку конкурентних засад в економіці [6].

Висновки. Антимонопольний комітет України вже зробив перші кроки до нормалізації ситуації за проблемами обмеження монополізму та розвитку конкуренції, врівноваження тенденцій до монополізації ринків, однак йому ще потрібно вжити рішучих заходів одночасно з удосконаленням антимонопольного законодавства. Необхідно провести систематизацію нормативно-правових актів для уникнення різночитань та помилок під час їх застосування. Це буде дуже значний крок у розвитку антимонопольного законодавства. Оновлене антимонопольне законодавство має сприяти встановленню правил та нормативів, які забезпечують прозорість та безсторонність розгляду справ антимонопольним органом, передбаченість таких розглядів та їх результатів із часом нададуть компаніям та професіоналам чіткі інструкції щодо самостійної оцінки наслідків запланованої концентрації, одноосібних та колективних дій на ринку.

Список використаних джерел:

1. Про захист від недобросовісної конкуренції : Закон України від 07.06.1996 // ВВР України. – 1996. – № 36. – Ст. 164.
2. Про захист економічної конкуренції : Закон України від 11.01.2001 // ВВР України. – 2001. – № 12. – Ст. 64.
3. Звіт Антимонопольного комітету України за 2015 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.amc.gov.ua/amku/doccatalog/document?id=122547>.
4. Ігнатюк А.І. Галузеві ринки: теорія, практика, напрями регулювання : [монографія] / А.І. Ігнатюк. – К. : ННЦ ІАЕ, 2010. – 465 с.
5. Келічавий А.В. Еволюція конкуренції в інноваційній економіці : дис. ... к. е. н. : спец 08.00.01 «Економічна теорія та історія економічної думки» / А.В. Келічавий. – Київ. – 2012. – 187 с.
6. Кузнецова Н. Конкурентное законодательство Украины: проблемы и перспективы / Н. Кузнецова, Ю. Семенюк // Юридическая практика. – 2003. – № 9. – С. 11–19.
7. Семенова Л.Н. Антимонопольное і конкурентное право / Л.Н. Семенова. – К., 1999. – С. 60–65.
8. Филюк Г. Конкурентна політика держави в умовах глобалізації / Г. Филюк // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка. – 2009. – № 109. – С. 43–47.
9. Филюк Г.М. Концентрація на ринку телекомунікаційних послуг України: стан та проблеми регулювання / Г.М. Филюк // Економічний вісник. Серія «Економічна теорія». – 2013. – № 1. – С. 50–57.

10. Чухно А.А. Інституціонально-інформаційна економіка : [підручник] / А.А. Чухно, П.І. Юхименко, П.М. Леоненко. – К., 2010. – 687 с.

11. Щокін Р.Г. Актуальні проблеми антимонопольного законодавства України / Р.Г. Щокін // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія «Юриспруденція». – 2014. – № 12. – Т. 2 – С. 14–17.

Soboleva M.V.

THE PRACTICE OF REGULATING THE EFFECTS OF NON-PRICE COMPETITION IN UKRAINE

Globalization allows Ukrainian companies to enter new markets, opening them not only to new opportunities but also forces to adapt to new conditions of functioning of the market, according to the international standards. Creating a competitive environment, the protection of economic competition and regulation of market relations directly affect the economic development of the country.

The last years are characterized the influence of countervailing factors on the terms of the competitive environment in the economy of Ukraine. On the one hand, political stability based on democratic principles and the consolidation of Ukrainian society based on European aspirations, the course of the development of a market economy, deregulation of economic life have contributed to the creation of conditions for development of competitive relations on the national commodity markets. One of the main factors hindering the development of economic processes is unequal conditions of competition emerging, including through the use of active entities of non-price methods of fair and unfair competition and regulated through the methods of state regulation of competition.

The need for regulation of firms with market power is caused by such features of monopolies in the current conditions: monopoly related to the receipt of economies of scale of production, leading to reduced costs; monopoly associated with ownership advantages of dynamic firms in terms of scientific and technological progress; monopoly of large companies is accompanied by expansion, expansion of their influence in the economy; Monopolies lead a social cost (net welfare loss due to inefficient allocation of resources as a result of shortfalls and high prices); inefficiencies in the management and organization of production.

State policy on limitation of monopolism and development of competition is an integral component of domestic economic and social policy. The most important tasks of the state owned balancing tendency to monopolize competition mechanisms, targeted assistance of state authorities to the development of competitive principles in the economy.

Keywords: the competitive environment, monopolization, competition, the Antimonopoly Committee, competition policy.

Фицик Л.А.кандидат історичних наук,
доцент кафедри економіки

Уманського національного університету садівництва

**СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНА ІСТОРІЯ УКРАЇНСЬКОЇ
ГЕТЬМАНСЬКОЇ ДЕРЖАВИ В ІСТОРИКО-ЕКОНОМІЧНИХ
ДОСЛІДЖЕННЯХ 20-Х РОКІВ ХХ СТ.**

У статті розглянуто стан вивчення питань соціально-економічної історії Української гетьманської держави у радянських історико-економічних дослідженнях 20-х років ХХ ст. Акцентовано увагу на умовах, в яких вони відбувалися. Виділено основні центри соціально-економічних досліджень Гетьманщини, їх представники та праці. Виявлено, що дослідження українських радянських істориків-економістів, які охоплювали всі сфери функціонування економіки Лівобережної України у такий важливий державотворчий період як друга половина XVII – остання третина XVIII ст., коли зароджувалися та функціонували її економічні та політичні інституції, мають стати надбанням світової історико-економічної науки та заслуговують на всебічне вивчення.

Ключові слова: соціально-економічна історія, Українська гетьманська держава, історико-економічні дослідження, центри соціально-економічних досліджень, Лівобережна Україна XVII – XVIII ст., українські історики-економісти.

В статье рассматривается состояние изучения вопросов социально-экономической истории Украинского гетманского государства в советских историко-экономических исследованиях 20-х годов XX в. Акцентируется внимание на условиях, в которых они происходили. Выделены основные центры социально-экономических исследований Гетманщины, их представители и труды. Установлено, что исследование украинских советских историков-экономистов всех сфер функционирования экономики Левобережной Украины в такой важный для формирования государства период, как вторая половина XVII – последняя треть XVIII в., когда зарождались и функционировали ее экономические и политические институты, должны стать достоянием мировой историко-экономической науки и заслуживают всестороннего изучения.

Ключевые слова: социально-экономическая история, Украинское гетманское государство, историко-экономические исследования, центры социально-экономических исследований, Левобережная Украина XVII–XVIII вв., украинские историки-экономисты.

Постановка проблеми. Історико-економічні дослідження, що набувають усе більшого поширення у провідних країнах світу, переконливо доводять актуальність постійного переосмислення минулого для подальшого вдосконалення новітньої економічної теорії, опанування якої є головним складником сучасного наукового пошуку українських економістів. Разом із тим досвід цього пошуку в останні десятиліття, суперечливі підходи до форм сучасної економічної парадигми трансформаційного періоду засвідчують необхідність всебічного опанування не тільки світовим, але й вітчизняним досвідом розвитку наукової економічної думки з усіма її особливостями. Тільки їх урахування дасть змогу творчо використати визначені здобутки українських економістів минулого та одночасно позбутися рецидивів традиційних, передусім часів командно-адміністративної системи, уявлень.

В умовах розбудови української державності, яка нині переживає складні часи,

пов'язані з війною та кризовими явищами в економіці, особливий інтерес становить вивчення соціально-економічних процесів в Українській гетьманській державі середини XVII – останньої третини XVIII ст. Це зумовлює актуальність комплексного системного аналізу еволюції історико-економічної думки в Україні на різних історичних етапах, виявлення та обґрунтування найбільш перспективних її здобутків. Такого роду дослідження дадуть змогу в майбутньому реконструювати і відтворити цілісний процес і в економічній історії України.

Аналіз останніх досліджень та публікацій.

Серед українських учених-економістів, що зверталися у своїх працях до окремих аспектів історико-економічної думки в Україні у 20-ті роки ХХ ст., є відомі українські вчені С. Злупко, Л. Горкіна, А. Гриценко, Л. Корнійчук, П. Леоненко, В. Фещенко, Р. Васильєва, Б. Базилович, та ін.

Внесок окремих представників історико-економічної думки зазначеного періоду, зокрема О.П. Оглоблина та М.Є. Слабченка, у

дослідження історії народного господарства України міститься у працях С. Водотики, В. Світличної та А. Шевчук.

Соціально-економічну історію Лівобережної України XVII–XVIII ст. у працях ранньої радянської доби досліджувала Т. Литвинова.

Разом із тим соціально-економічні проблеми розвитку України більш ґрунтовно досліджували не економісти, а історики. Недостатнім в економічній науці є вивчення, зокрема, соціально-економічної історії нашої держави у такий важливий державотворчий період, як друга половина XVII – остання третина XVIII ст., коли зароджувалися та функціонували її економічні та політичні інституції. Вимагають більш ґрунтовного дослідження питання стану та основних напрямів історико-економічних досліджень Української гетьманської держави в період радянської та пострадянської доби.

Метою статті є дослідження стану вивчення питань соціально-економічної історії Української гетьманської держави XVII – останньої третини XVIII ст. в українських радянських історико-економічних дослідженнях 20-х років XX ст., виділення їх основних центрів, представників та праць.

Виклад основного матеріалу дослідження. Шлях, який випав на долю економічної науки в Україні у XX ст., був сповнений суперечностей і трагізму. З перемогою радянської влади правлячий режим наполегливо прагнув нав'язати суспільству комуністичні доктрини, тому чимало українських дослідників були змушені емігрувати, а ті, що залишилися на Батьківщині, були позбавлені можливості займатися науковими дослідженнями.

Найбільш трагічними стали 30-ті роки XX ст., коли було знищено багато надрукованих або підготовлених до друку праць. Саме відтоді починається відрізок часу, який тривав до першої половини 50-х років. Його характерними рисами стають поступове поглиблення класового підходу, догматизм, перекирчування фактів. Найбільш болюче це відбилося на стані розроблення української економічної історії саме XVII–XVIII ст., оскільки в радянській історіографії закладалася офіційна концепція національно-визвольної війни українського народу під проводом Богдана Хмельницького.

Разом із тим у 1920-ті роки були створені певні умови для українського національно-культурного відродження, а політика українізації у цілому сприяла подальшому розвитку досліджень з економічної історії. Однак фахівців з історії народного господарства в Україні бракувало, і радянська влада змушена була спиратися на дореволюційний кадровий потенціал, водночас прискорено готуючи вчених-марксистів [6, с. 24].

Слід зазначити, що саме у цей період плідно розвиваються спеціальні та прикладні галузі економічної науки. Розвідки з історії народного господарства України здійснили К. Воблий, Д. Бованенко, М. Слабченко, М. Тищенко, О. Оглоблин, Н. Полонська-Василенко, П. Клепацький, Д. Наумов [6, с. 21].

В Україні після перемоги радянської влади було декілька центрів історико-економічних досліджень, став формуватися соціально-економічний напрям в економічній науці (за тодішньою радянською термінологією його називали новою революційною школою історії), представлений, зокрема, такими його лідерами як О. Оглоблин та М. Слабченко [10, с. 221].

Головним центром соціально-економічних досліджень зазначеного періоду був Київ, зокрема ВУАН з її численними установами. Науково-дослідницьку роботу продовжувало декілька ідеологічно-наукових центрів, які досліджували проблеми економічної та політичної історії України.

Перший очолював М. Грушевський. Його учні М. Ткаченко та С. Шамрай працювали насамперед у галузі соціально-економічної історії Лівобережної України, досліджуючи, зокрема, історію селянства України переважно XVII–XVIII ст. [22; 26].

Другим центром, де проводилися студії з історії господарства Гетьманщини у Києві, була кафедра історії українського народу ВУАН. У 20-ті та на початку 30-х років її очолював академік Д. Багалій, який розділив свою серйозну наукову та організаційну діяльність між Харковом та Києвом. У ВУАН у Києві під головуванням Багалія існувала Комісія соціально-економічної історії України XVII–XIX ст., членами якої було багато істориків з Києва та інших міст. Окрім академіка Багалія, її постійними членами були О. Оглоблин (керівник комісії) та Н. Полонська-Василенко (учений секретар комісії), які також співпрацювали із Харківським науково-дослідним інститутом історії української культури Д. Багалія. Основна увага дослідників центру зосереджувалася на питаннях історії промисловості України та історії української економічної думки [3, с. 126].

Найбільш продуктивним у царині економічної історії Української гетьманської держави дослідником став його представник, випускник Київського університету та його професор у 1921–1943 рр., а згодом, під час еміграції, професор Українського Вільного Університету у Празі та Мюнхені (з 1944 р.) О. Оглоблин (1899–1992). Творчий доробок ученого на ниві економічної історії Україні нараховує майже 100 праць – монографій, підручників, статей та рецензій.

Ще у студентські роки дослідник пройшов фаховий вишкіл під опікою фундатора Київ-

ської історико-економічної школи, знаного вченого М. Довнар-Запольського і з самого початку наукової діяльності зрозумів необхідність вироблення нової концепції і схеми історії України з орієнтацією переважно на історико-економічну і меншою мірою на історико-політичну тематику. Тому зрозумілим є дослідницький інтерес ученого переважно до вивчення соціально-економічної історії України XVII–XIX ст., зокрема історії промисловості, торгівлі та транзитних операцій [4, с. 9].

Серед його опублікованих монографій найважливішими є «Нариси історії української фабрики. Мануфактура в Гетьманщині» та «Нариси історії української фабрики. Передкапіталістична фабрика» (Київ, 1925 р.) [13; 14]. На основі останньої дослідник у 1926 р. в Одесі успішно захистив дисертацію, за що йому першому в Україні було присуджено ступінь доктора історії української культури [12, с. 60].

Слід згадати також праці дослідника з окремих питань історії промисловості Гетьманщини: «Рабочие на Топальской мануфактуре в 1771 году» у VI–VII томах «Архива истории труда в России» (Петроград, 1923 р.); «Архив Киево-Межигірської фабрики» у IX томі «Записок Исторично-Філологічного Відділу ВУАН» (Київ, 1926 р.); «До історії будницької промисловості України за часів Хмельниччини» у X томі там же (Київ, 1927 р.); третій (хронологічно другий) том історії української промисловості, що має назву «Українська кріпацька фабрика XVIII–XIX ст.», який був надрукований у 1931 р., однак не отримав дозволу на розповсюдження та був знищений.

У 20-ті роки у Києві працював семінар з історії української економіки (разом з архівним семінаром) під керівництвом О. Оглоблина, що був науково-дослідним центром соціально-економічної історії України.

У семінарі працювали й науковці, які досліджували актуальні питання економічної історії періоду Української гетьманської держави, серед яких були й історики-економісти:

Дмитро Бованенко, член Комісії з вивчення соціально-економічної історії України XVIII–XIX ст. при ВУАН, який вивчав соціально-економічну політику Гетьманщини та історію економічних ідей;

Кіндрат Кушнірук, який вивчав історію промисловості України (зокрема, Лівобережжя) у XVI–XVII ст.;

Микола Тищенко, член Комітету з вивчення соціально-економічної історії Лівобережної України, сферою дослідження якого була переважно економічна історія України XVIII ст. [23].

Проте більшість наукових праць семінару не було опубліковано.

Третім центром дослідження соціально-економічної історії Лівобережної України другої половини XVII – XVIII ст. у 20-х – на початку 30-х років була Комісія для вивчення звичаєвого права ВУАН, очолювана академіком М. Василенком (функціонувала в 1919–1930-х роках у рамках соціально-економічного відділу Всеукраїнської академії наук).

М. Василенко представляв старе покоління українських істориків та працював у 20-ті роки переважно над історією українського права. Окрім М. Василенка та М. Слабченка, до складу комісії входили молоді учні та колеги М. Василенка, серед яких був С. Іваницький-Василенко.

Історик права, випускник Київського університету в 1908 р. С. Іваницький-Василенко (1883–1984) досліджував економіко-правові аспекти шляхетського землеволодіння після 1654 р. У «Працях Комісії для виучування історії західно-руського та українського права» у 1925 р. він вмістив розвідку «Державське землеволодіння польської шляхти в Гетьманщині» [16], яка, на думку сучасного дослідника соціально-економічної історії Лівобережної України другої половини XVII ст. П. Пирога, «мала велике значення для вивчення старшинського землеволодіння окремих представників польської шляхти, що залишилися в межах козацької держави» [15, с. 6].

Її автора цікавили питання, зокрема, скільки шляхтичам пощастило повернути тут собі давні маєтки та чи мала шляхта право ними розпоряджатися. Якоїсь особливої ваги, відмінної від загальнодержавного землеволодіння, шляхетське землеволодіння, на думку дослідника, не мало. Старшинське землеволодіння мусіло пройти стадію умовного і дочасного користування маєтностями за військові заслуги [16, с. 171].

Отже, С. Іваницький-Василенко сконцентрував увагу на вивченні рангового (більш відомого у Західній Європі у часи Середньовіччя під назвою бенефіціального) землеволодіння козацької старшини, його розмірах та процесах еволюції у феод. У шляхетському землеволодінні автор не вбачає вільне розпорядження шляхти своїми маєтностями, не відділяє шляхетське землеволодіння від загальнодержавного. Він робить висновки, що розміри державського (рангового) землеволодіння шляхти на Гетьманщині були не такі великі, а процес засимілювання шляхетського землеволодіння старшинським на початку XVIII ст. ще не закінчився [16, с. 179].

Іншим центром всеукраїнських соціально-економічних досліджень у 20–30-ті роки був Харків. До складу Науково-дослідного інституту академіка М. Багалія входили не тільки

більшість харківських істориків, але й чимало істориків із Києва (О. Оглоблин, Н. Полонська-Василенко), Одеси (М. Слабченко), Ніжина (М. Петровський) та ін.

Головною працею М. Багалія цього періоду став «Нарис історії України на соціально-економічному ґрунті» (Харків, 1928 р.).

До складу співробітників інституту входив один із найвизначніших дослідників соціально-економічного устрою Лівобережної України XVIII ст., випускник Харківського університету (1909 р.), учень М. Багалія професор В. Барвінський. Він вивчав історію промисловості Лівобережної України та державні фінанси Гетьманщини, опублікувавши статті «Замітки до історії мануфактури в Лівобережній Україні XVIII ст.» [2] та «До питання про індукту та евекту в Гетьманщині» [1].

У 20-х роках розгорнув широку діяльність Одеський центр історичної науки, очолюваний М. Слабченком. М.Є. Слабченко (1882–1952), випускник Одеського (Новоросійського) університету та Санкт-Петербурзької військово-юридичної академії, професор Одеського університету (пізніше інституту народної освіти), завідувач кафедри історії України (1919–1929 рр.), дійсний член Академії наук України (з 1929 р.), розпочав свою наукову кар'єру до 1917 р. Дослідження історії українського права періоду Гетьманщини, які проводив історик ще з початку XX ст., тісно перепліталися з глибоким вивченням ним історії господарства.

З 1922 р. почала виходити серія хронологічно й тематично пов'язаних між собою монографій під загальною назвою «Організація господарства України від Хмельниччини до світової війни», яка принесла йому наукову славу і за яку йому було присуджено ступінь доктора наук [18–21].

Метою досліджень було відтворення історії української економіки від часів Хмельницького до Першої світової війни. У них містився досить широкий фактичний матеріал про розвиток різних форм землеволодіння козацької старшини, промисловості, торгівлі, грошової системи.

Вже в першому томі праці під назвою «Землеволодіння та форми сільського господарства Гетьманщини» дослідник зазначає, що в результаті Визвольної війни середини XVII ст. на зміну землеволодінню польських магнатів та шляхти прийшло землеволодіння козацької старшини і на основі гетьманських універсалів представники козацької верхівки одержували землю у вигляді платні за службу в козацькому війську [19, с. 22; 15, с. 6].

У центрі уваги дослідника – концентрація старшиною селянських та козацьких земель та політика гетьманського та царського урядів

щодо закріпачення. У цьому сенсі М. Слабченко трактує закріпачення як одну з форм первісного нагромадження капіталу, який старшина вкладає в інтенсифікацію сільськогосподарського виробництва, торгівлю, промисловість [3, с. 121].

На думку українського історика П. Федоренка, роботи М. Слабченка «...у цілому треба розглядати як першу спробу дати на ґрунті історико-матеріалістичного методу аналіз економічного і юридичного ладу України» [25, с. 25].

Серед провінційних центрів досліджень соціально-економічної історії Української гетьманської держави найвищого рівня досяг Ніжин. Одним із найяскравіших представників ніжинської історичної школи першої третини XX ст. був А. Єршов (1897–1938).

Серед історично-економічних праць Єршова найбільше на увагу заслуговують нариси з історії цехів, грошового обігу та ціноутворення на Лівобережній Україні у XVII–XVIII ст. [7–9].

Однак уже на початку 30-х років, в умовах зростаючого тоталітаризму, напрями економічної науки, альтернативні офіційному, перестали існувати.

Збереглися вони і набули розвитку лише в еміграційних колах науковців [11, с. 180]. Це стосувалося і соціально-економічних досліджень насамперед періоду української державності XVII–XVIII ст. [5, с. 30].

Наприкінці 20-х і в 30-ті роки розпочинаються гоніння на видатних істориків дореволюційної школи, усі вони у цей час були репресовані радянською владою. Було знищено багато надрукованих або підготовлених до друку праць. Так, ще наприкінці 20-х років XX ст. припинено видання п'ятитомної праці М. Слабченка «Організація господарства України...» [4, с. 15].

Влада перейшла у наступ на рештки «буржуазної науки», і саме у цей час розрив спадковості став домінуючою рисою історико-економічних досліджень в УРСР.

Висновки. Таким чином, у 20-ті роки XX ст. українські історико-економічні дослідження соціально-економічних питань функціонування Української гетьманської держави, незважаючи на тиск із боку радянських органів влади, продовжувалися. У цей час в Україні сформувалися центри та напрями соціально-економічних досліджень Гетьманщини, навколо яких об'єдналися історики переважно дореволюційної формації.

Незважаючи на репресії, незавершеність становлення національно-державницької течії в історичній науці із середини 1920-х років, у її межах з'явилися праці узагальнюючого та синтетичного характеру, автори яких органічно сполучали суто історичні підходи в аналізі

соціально-економічної історії з історико-економічними, які, однак, не стали домінуючими. Та попри це прикладні галузі економічної науки розвивалися.

Дослідження українських радянських істориків, які охоплювали всі сфери функціонування економіки Лівобережної України у такий

важливий державотворчий період, як друга половина XVII – остання третина XVIII ст., коли зароджувалися та функціонували її економічні та політичні інституції, не втратили наукового значення і в наш час і стали надбанням світової історико-економічної науки. Їх праці заслуговують на всебічне вивчення.

Список використаних джерел:

1. Барвінський В. До питання про індикту та евекту в Гетьманщині / В. Барвінський // Наук. зб. Харків наук-дослід. каф. історії української культури. – Х., 1927. – № 6.
2. Барвінський В. Замітки до історії мануфактури на Лівобережній Україні XVIII ст. / В. Барвінський // Наук. зб. Харків наук-дослід. каф. історії української культури. – Х., 1926. – № 2–3.
3. Водотика С.Г. Історична наука УСРР 1920-х років: соціополітичні, організаційні та концептуальні основи функціонування : [монографія] / С.Г. Водотика. – Херсон : ХЮІ ХНУВС, 2006. – 336 с.
4. Гончарук Т.Г. Праці українських істориків О. Оглобліна та М. Слабченка як підґрунтя економічної концепції М. Волобуєва / Т.Г. Гончарук // Інтелекція і влада. Громадсько-політичний збірник. – Одеса. – 2005. – Вип. 5. – С. 8–17.
5. Горкіна Л.П. Еволюція економічної теорії в Україні у другій половині XIX – першій третині XX століть : автореф. дис. ...докт. екон. наук : спец. 08.01.04 «Економічна історія та історія економічної думки» / Л.П. Горкіна. – К., 2001. – 36 с.
6. Горкіна Л.П., Чумаченко М.Г. Перерваний поступ: віхи історії економічної науки в Україні (кінець XIX – середина XX ст.) / Л.П. Горкіна, М.Г. Чумаченко // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 4(982). – С. 12–28.
7. Єршов А. До історії цехів на Лівобережжі 17–18 ст. / А. Єршов // Записки Ніжинського інституту народної освіти. – 1926. – Т. 6. – С. 81–125 ; Т. 9. – С. 123–136.
8. Єршов А. Матеріали до історії цін на Лівобережній Україні 18 ст. / А. Єршов // Бюллетень науково-дослідницької кафедри при Нежинському інституті народної освіти. – 1924. – № 1–2.
9. Єршов А. Ніжинські цехи в першій половині XVII ст. / А. Єршов // Чернігів і Північне Лівобережжя. – К, 1928.
10. Корнійчук Л.Я. Історія економічної думки України : [навч. посіб.] / Л.Я. Корнійчук. – К. : КНЕУ, 2004. – 431 с.
11. Лортикян Э.Л. Украинские экономисты первой трети XX столетия: очерки истории экономической науки и экономического образования / Э.Л. Лортикян. – Х., 1995. – 192 с.
12. Музичко О.Є. Південноукраїнські історики та російська академічна еліта: етапи та напрями співпраці у другій половині XIX – на початку XX ст. / О.Є. Музичко // Історіографічні дослідження в Україні. – 2011. – Вип. 21. – С. 56–86.
13. Оглоблин А.П. Очерки истории украинской фабрики. Мануфактура в Гетьманщині / А.П. Оглоблин. – К., 1925. – 270 с.
14. Оглоблин А.П. Очерки истории украинской фабрики. Предкапиталистическая фабрика / А.П. Оглоблин. – К., 1925. – 232 с.
15. Пиріг П.В. Нариси соціально-економічної історії Чернігівщини в другій половині XVII ст. / П.В. Пиріг. – К.: Стило. – 1998. – 183 с.
16. Іваницький-Василенко С. Державське землеволодіння польської шляхти в Гетьманщині / С. Іваницький-Василенко // Праці Комісії для вивчення історії західно-руського та українського права – Вип. 1. – К., 1925.
17. Світлична. В.В. Оглоблин як історик народного господарства України : автореф. дис. ... канд. іст. наук : спец. 07.00.06 / В.В. Світлична ; НАН України. Ін-т укр. археографії та джерелознав. ім. М.С. Грушевського. – К., 2003. – 19 с.
18. Слабченко М. Организация хозяйства Украины от Хмельницыны до мировой войны. Часть 1. Хозяйство Гетманщины в XVII–XVIII ст. : Т. 1. Землевладение и формы сельского хозяйства Гетманщины в XVII–XVIII ст. / М. Слабченко. – Одесса : ГИУ, 1922. – XIII+222+2 с.
19. Слабченко М. Организация хозяйства Украины от Хмельницыны до мировой войны. Часть 1. Хозяйство Гетманщины в XVII–XVIII ст. : Т. 2. Судьба фабрики и промышленности в Гетманщине в XVII–XVIII ст. / М. Слабченко. – Одесса : ГИУ, 1922. – VII+1+2018 с.
20. Слабченко М. Организация хозяйства Украины от Хмельницыны до мировой войны. Часть 1. Хозяйство Гетманщины XVII–XVIII ст. : Т. 3. Очерки торговли и торгового капитализма Гетманщины в XVII–XVIII ст. / М. Слабченко. – Одесса : ГИУ, 1923. – 192 с.
21. Слабченко М. Организация хозяйства Украины от Хмельницыны до мировой войны. Часть 1. Хозяйство Гетманщины в XVII–XVIII ст. : Т. 4. Состав и управление государственным хозяйством Гетманщины XVII–XVIII вв. / М. Слабченко. – Николаев : ГИУ, 1925. – 325+VII с.
22. Ткаченко М. Нариси з історії селян на Лівобережній Україні в XVII–XVIII вв. / М. Ткаченко // Записки Історично-філологічного відділу ВУАН. – Т. XXVI. – К., 1931.

23. Тищенко Н. Очерки истории торговли Левобережной Украины с Крымом в XVIII веке / Н. Тищенко // Историко-юридический сборник. – Т. II. – СПб., 1928.
24. Тищенко Н. Очерки истории внешней торговли Стародубщины в XVIII веке / Н. Тищенко ; ЗИФВ ВУАН. – Т. 26. – К., 1931.
25. Федоренко П. Зі спірних питань економіки України / П. Федоренко // Україна. – 1929. – Кн. 35. – С. 9–39.
26. Шамрай С. Економічний стан козаків Полтавського полку в 1767 р. (по Румянцівському опису) / С. Шамрай // Науковий збірник за 1924 р. – К., 1925.

Fytsyk L.A.

SOCIOECONOMIC HISTORY OF UKRAINIAN HETMAN STATE IN HISTORICAL AND ECONOMIC STUDY IN THE 20S OF THE XXTH CENTURY

Under the conditions of state-building in Ukraine, that is going through hard times of its history because of the war and crisis developments of economy, the study of the problems of economic history is of specific interest. In this regard, much attention is paid to the research of the socioeconomic history of Ukrainian Hetman state of the XVIIth - the last third of the XVIIIth century in Ukrainian Soviet historical and economic studies in the 20s of the XXth century, to the determination of their main centers, representatives and writings.

In 1920s certain conditions for the Ukrainian national and cultural revival were created, and Ukrainianization policy in general contributed to the further development of investigations in the field of economic history. However, there was a lack of specialists in economics in Ukraine and Soviet Government had to rely on the pre-revolutionary human resources.

At that time in Soviet Ukraine there were several centers for socioeconomic researches functioning in Kyiv, Kharkiv, Odesa and Nizhyn. First of all they united Ukrainian historians who specialized in the study of the economy history of Cossack Hetmanate in the period of XVII – XVIII centuries, publishing monographs and articles devoted to the history of agrarian relations, production sector, trade, financial system, state farm management. Socioeconomic school in economic science started to develop. It was represented by such foremost scientists as O. Ohlobyn and M. Slabchenko, who became the most productive in the field of economic history of Ukrainian Hetman State.

Despite the repression and pressure from the government in the mid of 1920s scientific investigations of resumptive and synthetical character appeared in Ukrainian economic science. Their authors, analyzing socioeconomic history, naturally combined pure historical and historical and economic approaches. The latter did not become dominate though.

One can conclude, that the researches of the Soviet Ukrainian historians, covering all the function fields of the economy of Left-bank Ukraine during the important state-building period of latter half of the XVIIth - the last third of the XVIIIth century, which was the period when economic and political institutions emerged and functioned in Ukraine, did not lose the scientific value and became a heritage of the world historical and economic science. Their writings definitely deserve further comprehensive study.

Keywords: socio-economic history, Ukrainian State, historical and economic research, centres of socio-economic research, Left-bank Ukraine of the XVII–XVIII centuries, Ukrainian historians, economists.

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО
І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 339.9

Власенко Л.В.

аспірант,
старший викладач кафедри міжнародних економічних відносин
Запорізького інституту економіки та інформаційних технологійЛІНГВІСТИЧНА ВІДСТАНЬ ТА МОВНИЙ АСПЕКТ
У ДВОСТОРОННІЙ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ ТА КНР

У статті розглянуто сучасний стан двосторонньої торгівлі України та КНР, виявлено негативні аспекти зовнішньоторговельного співробітництва. Проаналізовано інституціональний базис співробітництва та рівень дипломатичних відносин, виявлена кореляція між частотою дипломатичних контактів та інтенсивністю торгівлі. Розглянуто залежність між гуманітарним, а саме лінгвістичним, складником та рівнем торговельного співробітництва. Запропоновано використання агрегованого індексу лінгвістичної дистанції та розраховано його значення для КНР та головних торговельних партнерів України в Азійсько-Тихоокеанському регіоні.

Ключові слова: міжнародна торгівля, лінгвістична дистанція, українсько-китайська двостороння торгівля, інституціональний базис.

В статье рассмотрено современное состояние двухсторонней торговли между Украиной и КНР, выявлены негативные аспекты внешнеторгового сотрудничества. Проанализированы институциональный базис сотрудничества и уровень дипломатических отношений, выявлена корреляция между частотой дипломатических контактов и интенсивностью торговли. Рассмотрена зависимость между гуманитарной, а именно лингвистической, составляющей и уровнем торгового сотрудничества. Предложено использование агрегированного индекса лингвистической дистанции и рассчитано его значение для КНР и главных торговых партнеров Украины в Азиатско-Тихоокеанском регионе.

Ключевые слова: международная торговля, лингвистическая дистанция, украинско-китайская двухсторонняя торговля, институциональный базис.

Постановка проблеми. Китайська Народна Республіка є потенційним лідером Євразійського мегарегіону та провідним торговельним партнером України в Азії. Поступове зростання обсягів українсько-китайської двосторонньої торгівлі супроводжується негативними тенденціями, які загрожують економічній безпеці держави. Значною мірою це пояснюється недостатнім рівнем інституціонального базису співробітництва, у тому числі помилками вітчизняної дипломатії, що виникають унаслідок мовного бар'єру, який має важливий вплив на двосторонню торгівлю. Необхідність оптимізації торговельних відносин між Україною та КНР, прагнення уникнути прикрих непорозумінь під час здійснення дипломатичних та торговельних контактів із китайськими партнерами зумовила тему дослідження.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Двосторонню торгівлю між Україною та Китайською Народною Республікою вивчали М. Висоцька, Л. Гальперіна, В. Левківський, А. Мокій, М. Матула, М. Флейчук, Т. Молодченко,

А. Румянцев, О. Шайда, Ван Пен, Чен Хунцзе, Чжан Юань та Лі Чжоу. Вплив «лінгвістичної відстані» на економічні відносини та міжнародну торгівлю є предметом дослідження У. Гатчинсона, І. Вана, Д. Інграма, Д. Неттла, М. Ногуєра, Дж. Стенкі, М. Сіскарта, Дж. Форман-Пека. У вітчизняній науці вплив лінгвістичної дистанції та мовних факторів на міжнародну торгівлю та забезпечення економічної безпеки не розкрито, що потребує термінової уваги наукової спільноти.

Мета статті. Метою дослідження є аналіз наявного стану зовнішньоторговельного співробітництва України та КНР, впливу, який спричиняє лінгвістична відстань між Україною та КНР на рівень дипломатичних стосунків та якість двосторонньої торгівлі, визначення мовної дистанції з КНР та пошук шляхів її мінімізації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Китайська Народна Республіка (КНР) є одним із лідерів Євразійського мегарегіону та потенційно найбільшою світовою економікою. Станом на 2015 р. КНР займає друге місце у світі

за показником номінального ВВП після США (17,95 та 10,86 трлн. дол. США відповідно). При цьому протягом 2010–2015 рр. середньорічний темп зростання ВВП Китаю становив 13,76%, для США цей показник дорівнював лише 3,72% [1]. Для України КНР є передусім найбільшим торговельним партнером в Азії. Так, у 2015 р. обсяг ЗТО між Україною та КНР (без урахування торгівлі послугами) становив 8,08 млрд. дол. США, або 28,5% обсягу ЗТО України з країнами Азійського регіону (17,26% експорту України до країн Азії; 48,84% імпорту з країн Азії до України) [2]. При цьому в торгівлі між Україною та КНР спостерігаються негативні тенденції й явища, які загрожують економічній безпеці і гальмують подальший розвиток взаємовигідного співробітництва, зокрема: (1) негативне сальдо зовнішньої торгівлі з КНР і випереджаючі темпи зростання китайського імпорту; (2) нераціональні зміни товарної структури зовнішньої торгівлі, активізація китайського експорту до України; (3) низький рівень показника покриття експортом імпорту, надмірно висока частка високотехнологічної продукції в імпорті [3; 4].

Не применшуючи таких традиційних чинників, як неконкурентоспроможність вітчизняного експорту, технологічна відсталість та відносно низька ціна китайського імпорту, зазначимо, що низький якісний рівень зовнішньоторгівельного співробітництва можна пояснити не лише суто економічними факторами. Велике значення у міжнародній торгівлі має дипломатичний складник, невід’ємними атрибутами якого є мовний аспект та «лінгвістична дистанція» [5; 6].

За загальною кількістю укладених та діючих міждержавних документів з усіх країн – партнерів України КНР знаходиться на другому місці (300 документів, із них 221 діє станом на 2015 р.)

після РФ (380 документів, 360 чинних) [8]. КНР є винятком у логіці позиціонування України як незалежної європейської держави з обраним курсом на поглиблення стосунків із країнами ЄС. Країни Азії ніколи не були для України пріоритетним напрямом розвитку дипломатичних стосунків та міждержавної взаємодії. Так, договірно-правова база з Японією нараховує 50 чинних документів, із В’єтнамом – 47, із Кореєю – 46, Індонезією – 18, Таїландом – 15, Малайзією – 5 [7]. Між інтенсивністю формування інституціонального базису співробітництва та обсягами міжнародної торгівлі виявлена помітна кореляція, яка відображена у табл. 1.

Таблиця 1

Взаємозв’язок інституціонального базису співробітництва та ЗТО, 2001–2015 рр.

№ з/п	Назва країни-партнера	Частка країни в обсязі ЗТО, 2001–2015 рр., %	Кількість чинних договорів станом на 2015 р. (од.)
1.	РФ	26,91	360
2.	КНР	5,16	221
3.	США	2,56	144
4.	Туреччина	3,91	131
5.	ФРН	6,23	85
6.	Франція	1,59	66
7.	Японія	1,03	50
8.	В’єтна́м	0,3	47
9.	Респ. Корея	1,2	46
10.	Бельгія	0,77	30
11.	Індонезія	0,58	18
12.	Таїланд	0,36	15
13.	Малайзія	0,25	5

Джерело: розраховано за [1; 7]



Рис. 1. Динаміка зміни індексу інтенсивності торгівлі України з КНР та кількості укладених міждержавних угод, 2001–2015 рр.
Джерело: складено за [1; 7]

Подібна залежність між обсягами торгівлі та станом дипломатичних відносин підтверджується динамікою двосторонніх відносин України та КНР протягом 2001–2015 рр. та зіставленням укладених угод між Україною та КНР з інтенсивністю зовнішньої торгівлі (ТІІ), показником, який характеризує інтенсивність торговельних потоків між країнами у зіставленні з їх позиціями у світовій торгівлі (рис. 1).

Виявлена динаміка дає змогу стверджувати, що негативні тенденції в торгівлі між

Україною та КНР не завжди пов'язані з конкурентоспроможністю вітчизняної економіки, а більшою мірою з помилками української дипломатії. Класичним прикладом є невдала політика Президента В. Ющенка в 2005–2010 рр., коли зовнішньоторговельне співробітництво скоротилося до мінімуму, а дипломатичні контакти між Україною та КНР були майже розірвані.

Істотне ускладнення дипломатичного співробітництва з КНР значною мірою пояснюється мовними відмінностями. Підтвердженням важливості мовного аспекту у співпраці України та КНР є різноманіття офіційних дипломатичних формулювань, які використовуються для визначення статусу та пріоритету міждержавних відносин. У КНР традиційно велику увагу приділяють афористичним, лаконічним формулюванням, які передають глибинний зміст тієї чи іншої ідеї суспільних відносин [8, с. 385].

За роки співробітництва формула відносин між Україною та КНР неодноразово змінювалася. Після встановлення дипломатичних зв'язків у 1992 р. стосунки між Україною та КНР були визначені як «відносини дружби і взаємовигідного співробітництва». Після підписання Спільної декларації між Україною і КНР 6 вересня 1994 р. до цієї формули було додане «прагнення до подальшого поглиблення й розширення відносин дружби і партнерства». У 1995 р. в офіційних документах та комюніке уряд КНР використовував терміни «всебічне співробітництво» та «прагнення до партнерства». Поняття «довгострокове партнерство» закріплено 18 листопада 2002 р. у результаті візиту Президента Л. Кучми до КНР. У період стагнації українсько-китайських відносин протягом 2005–2010 р. для позначення стосунків з Україною уряд КНР використовував формулювання «конструктивне партнерство». Після зміни політичного курсу 2 вересня 2010 р. уперше були закріплені «відносини стратегічного партнерства» [8, с. 385–386].

Ці важливі для КНР нюанси не завжди вірно розуміються українськими дипломатами. Так, у 2001 р. під час візиту до Києва міністра закордонних справ КНР Тана Цзясюаня його слова про новий рівень та характер відносин між країнами були невірно трактовані як «стратегічне партнерство» [7]. Причиною помилки став невірний переклад китайського терміну «цюаньмянь» (全面), який відповідає скоріше англійському comprehensive, та повинен перекладатися як «усебічне» [10, с. 238].

Отже, лінгвістичний фактор у дипломатичних стосунках та зовнішній торгівлі України та КНР є вкрай важливим та потребує глибокого дослідження та оцінювання. Для визначення мовної подібності запропоновано використовувати агрегований показник лінгвістичної відстані (LD_{js}) як суми таких складників: (1) наявність спільної мови або значної мовної діаспори (L_1); (2) рівень володіння англійською мовою (L_2); (3) система писемності (L_3). Останнє особливо важливе для міжнародної торгівлі, оскільки писемність впливає не тільки на ведення переговорів та укладання комерційних контрактів, але й на ціну товару, оскільки мовна локалізація продукції потребує додаткових витрат, особливо для країн з істотно різними системами писемності. Як уважає Кван Чхве, це особливо стосується китайських товарів, просуванню на світовий ринок яких заважає, зокрема, і мовний чинник [6, с. 274–275].

Для визначення рівня володіння англійською мовою використовується індекс знання англійської мови (англ. EF EPI), який щорічно публікується Міжнародним освітнім центром вивчення англійської мови [10].

Відстань між системою письма визначається належністю писемності до латинського або кириличного алфавіту та його варіацій (малайзійський), або існуванням власного національного алфавіту (тайський, бірманський). Найнижчий рівень мовної компліментарності мають

Таблиця 2

Критерії оцінки окремих елементів агрегованого показника лінгвістичної відстані (LD_{js})

Назва індикатора	Рівень бальної оцінки		
	0	0,5	1
Наявність спільної мови або значної мовної діаспори, L_1	Відсутня або незначна кількість мовної діаспори	Існує чисельна (не менше 100 тис. осіб) або впливова (лоб в уряді та бізнесі) мовна діаспора	Мовна діаспора перевищує 500 тис. осіб
Рівень володіння англійською мовою, L_2	Низький рівень індексу знання англійської мови (EF EPI)	Середній рівень індексу знання англійської мови (EF EPI)	Високий та дуже високий рівень індексу знання англійської мови (EF EPI)
Система писемності, L_3	Ієрогліфічна або змішана система письма	Власний національний алфавіт	Латиниця або кирилиця

Джерело: складено автором

Таблиця 3

Лінгвістична відстань між Україною та найбільшими торговельними партнерами АТР

Назва країни/ показник	Наявність спільної мови або значної мовної діаспори	L ₁	Рівень володіння англійською мовою	L ₂	Система писемності	L ₃	LD _{js}
КНР	Відсутня	0	Низький	0	Ієрогліфи	0	0
РФ	Наявна велика та впливова мовна діаспора	1	Низький	1	Алфавіт (кириличний)	1	3
Республіка Корея	Відсутня	0	Низький	0,5	Змішана	0	0,5
Тайвань	Відсутня	0	Високий	0,5	Ієрогліфи	0	0,5
Таїланд	Відсутня	0	Низький	0	Алфавіт (власний)	0,5	0,5
В'єтнам	Відсутня	0	Середній	0,5	Алфавіт (латиниця)	1	1,5
Індонезія	Відсутня	0	Середній	0,5	Алфавіт (латиниця)	1	1,5
Малайзія	Відсутня	0	Високий	1	Алфавіт (латиниця)	1	2
США	Наявна мовна діаспора	0,5	Високий	1	Алфавіт (латиниця)	1	2,5
Японія	Відсутня	0	Середній	0,5	Змішана	0	0,5

Джерело: складено за [1; 10]

країни, що використовують виключно ієрогліфи (КНР, Тайвань) або змішану писемність із використанням алфавіту та ієрогліфів (Японія, Корея), оскільки на локалізацію їх товарів потрібно більше часу та ресурсів [6, с. 274–275].

Результати аналізу лінгвістичної відстані для України та найважливіших партнерів Азійсько-Тихоокеанського регіону (АТР) наведено в табл. 3.

Аналіз лінгвістичного складника інституціональних стосунків між Україною та КНР підтверджує максимальну відстань серед найважливіших партнерів АТР. Проте ця відстань може бути зменшена завдяки прагненню громадян України до вивчення китайської мови та підготовки фахівців-китаєзнавців. Станом на 2015 р. в Україні створено п'ять Інститутів Конфуція, в

яких вивчаються китайська мова та культура. Крім того, у Київській гімназії східних мов № 1 створено Клас Конфуція.

Висновки. Для уникнення помилок у подальшому розвитку політичних і торговельних відносин між Україною та КНР необхідна наявність кваліфікованих спеціалістів-китаєзнавців, які спроможні здійснювати ефективні переговори на вищому рівні та стежити за їх коректним відображенням в офіційній пресі. Не менш важливим складником взаємовигідних торговельних відносин є легкість проведення переговорів і підписання комерційних контрактів та ціна локалізації імпортованих товарів, яка неодмінно знижується разом із лінгвістичною відстанню між країнами-партнерами.

Список використаних джерел:

1. Офіційний сайт The World Bank Group [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.worldbank.org>.
2. Офіційний сайт Міністерства закордонних справ України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://mfa.gov.ua>.
3. Левківський В.М. Українсько-китайське економічне співробітництво в контексті зовнішньоекономічної безпеки / В.М. Левківський, В.В. Левківський // Науковий вісник Чернігівського державного інституту економіки і управління. Серія 1: Економіка. – 2013. – Вип. 2. – С. 95–103 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/NvChdieu_2013_2_15.
4. Висоцька М.П. Аналіз основних тенденцій розвитку економічних відносин між Україною та Китаєм / М.П. Висоцька, А. Аль Атті // Стратегія розвитку України. Економіка, соціологія, право. – 2013. – № 4. – С. 14–20.
5. Stankey, John, David Ingram, and Gary Chittick. The Relationship between International Trade and Linguistic Competence. Canberra: Department of Employment, Education and Training, 1990.
6. Kwan Choi. Trade and the adoption of a universal language // International Review of Economics and Finance. – 2002. – 11. – P. 265–275.

7. Офіційний сайт Посольства України в Китайській Народній Республіці та в Монголії (за сумісництвом) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://china.mfa.gov.ua/>.
8. Костенко Ю. Китай: двадцять років плідної взаємодії / Ю. Костенко // ; Дипломатична академія при МЗС України, Генеральна дирекція з обслуговування іноземних представництв, Історичний клуб «Планета» ; упор. Л.В. Губерський [та ін.]. – К. : Планета, 2005. – Вип. 5. – С. 119–147.
9. Тимофеев О.А. Украинский кризис и его влияние на российско-китайские отношения / А.О. Тимофеев // Китай в мировой и региональной политике. История и современность. – 2014. – № 19. – С. 237–247.
10. Офіційна сторінка міжнародний навчальний центр з вивчення англійської мови [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ef.edu/epi/>.
11. Євдоченко О.О. Сучасні особливості та стратегічні пріоритети двостороннього співробітництва України з Китаєм / О.О. Євдоченко // Науковий вісник Полісся. – 2015. – Вип. 4. – С. 14–19.

Vlasenko L.V.

LINGUISTIC DISTANCE AND LANGUAGE-SPECIFIC ASPECT IN THE BILATERAL TRADE OF UKRAINE AND PRC

People's Republic of China (PRC) is the second world's largest economy in terms of nominal GDP, biggest manufacturer and a fast growing consumer market. In the past 20 years PRC reached the position of the primary producer and exporter of commodities controlling approximately 12% of world's trade in 2015 and still continues to modernize its industry and advancing on new markets. For Ukraine PRC is major trade partner in Asia. Trade turnover of Ukraine-PRC bilateral trade increased from 0.68 bn. in 2001 to 6.17 bn. US\$ in 2015. But at the same time structure of trade deteriorated and changed dramatically marking PRC as one of the biggest threats to Ukraine's economic security.

One of the trade relations with PRC are developing in the negative context for Ukraine is the linguistic distance between two countries. Interdependence between international trade, "linguistic distance" and language diversity was researched by Kwan Choi, John Stankey, David Ingram, and Gary Chittick. Kwan Choi also stated that language barrier can be an important element of trade war. Using respective elements of the previous research conducted by named economists and his own insight into statistical data author conducted his own measurement of linguistic distance between Ukraine and China by using proposed aggregate language distance method. Following method was based on three components: percentage of population of trade partner that is fluent in English, writing system and scale of language Diaspora. After measuring aggregated index of language distance between Ukraine and its largest partners in Pacific Rim it was revealed that China has wider distance than to Ukraine toppling even Japan. To reduce the current negative effect of immanent language barrier it was proposed by author to increase number of universities and faculties studying Chinese language in Ukraine as well as increase number of specialist in economy who are fluent in English and Chinese.

Keywords: international trade, linguistic distance, Ukraine-PRC bilateral trade, institutional basis.

Запроводиук А.В

аспірант кафедри міжнародної економіки,
науковий співробітник
Інституту вищої освіти
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана

КОРПОРАТИВНІ ІННОВАЦІЙНІ ЕКОСИСТЕМИ У США: СУТНІСТЬ ТА ВЕНЧУРНИЙ СКЛАДНИК

У статті досліджено сутність корпоративних інноваційних екосистем, їх ефективність та венчурний складник. Розглянуто основні функції, характерні ознаки, типи й особливості корпоративних інноваційних екосистем. Описано взаємозв'язки між основними типами корпоративних екосистем. Особливу увагу приділено ключовій ролі глобальних корпорацій в інноваційних екосистемах. Розглянуто структуру корпоративної інноваційної екосистеми на прикладі екосистеми сектору мобільних пристроїв, зокрема домінуючих гравців ринку. Досліджено корпоративну екосистему на рівні сектору ІКТ та визначено основні групи її учасників. Запропоновано узагальнюючу модель корпоративної інноваційної екосистеми.

Ключові слова: корпоративні екосистеми, корпоративні інновації, корпоративне венчурне інвестування, інноваційні екосистеми, інноваційний розвиток.

В статье исследована сущность корпоративных инновационных экосистем, их эффективность и венчурная составляющая. Рассмотрены основные функции, характерные признаки, типы и особенности корпоративных инновационных экосистем. Описаны взаимосвязи между основными типами корпоративных экосистем. Особое внимание уделено ключевой роли глобальных корпораций в инновационных экосистемах. Рассмотрена структура корпоративной инновационной экосистемы на примере экосистемы сектора мобильных устройств, в частности доминирующих игроков рынка. Исследована корпоративная экосистема на уровне сектора ИКТ и определены основные группы ее участников. Предложена обобщающая модель корпоративной инновационной экосистемы.

Ключевые слова: корпоративные экосистемы, корпоративные инновации, корпоративное венчурное инвестирование, инновационные экосистемы, инновационное развитие.

Постановка проблеми. У зв'язку зі швидкими технологічними змінами, в умовах гострої конкуренції компанії постійно підвищують свій технологічний рівень, здійснюючи інноваційну діяльність на основі наукових досліджень та шляхом придбання нових розробок. Корпоративний венчуринг є одним з основних інструментів ефективного інноваційного розвитку і включає в себе розбудову унікальної корпоративної інноваційної екосистеми, що являє собою платформу для інкубації та акселерації ідей, розроблення технологічних рішень та нових продуктів. Корпорації, яким удалося впродовж десятиліть досягти рівня технологічних центрів світового класу – технологічні лідери, що утворюють власні платформи для розвитку інновацій, об'єднуючи партнерів, клієнтів, постачальників та навіть конкурентів в інноваційні екосистеми. На жаль, в Україні корпоративний венчурний капітал як джерело фінансування інноваційних процесів ще не сформований, що і зумовлює актуальність та важливість дослідження.

Аналіз останніх досліджень та публікацій.

Глобальний вимір корпоративного венчурного інвестування в офіційних звітах публікують такі аналітичні інституції, як Global Corporate Venturing і Pitchbook, Thomson Reuters. Серед зарубіжних учених, які мають значні досягнення в дослідженні корпоративного венчурного капіталу та корпоративних інноваційних екосистем, варто відзначити таких, як: О. Гранстранд, Ш. Едквіст, К. Масон, Р. Браун, Ж. Фенн, С. Пауз, Н. Лайанг, П. Джонсон та ін. Роль венчурного бізнесу в інноваційному розвитку економіки досліджується в роботах вітчизняних учених: Л. Антонюк, А. Поручника, С. Філіна, В. Денисюка, М. Долішньої, О. Бондаренко, Д. Денисенка та ін. Разом із тим багато аспектів даної наукової проблеми залишається недостатньо розкритими та обґрунтованими. Подальшого комплексного аналізу потребує роль венчурного інвестування в корпоративних інноваційних екосистемах.

Мета статті. Метою дослідження є комплексний аналіз корпоративних інноваційних еко-

систем як інструменту стимулювання інноваційного розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Корпорації – технологічні лідери здійснюють суттєвий вплив на локалізацію інноваційних процесів. Цей вплив відбувається за рахунок контролю корпорацій над такими основними інструментами здійснення ефективної інноваційної діяльності, як корпоративний венчурний капітал, потужний інтелектуальний ресурс, можливості генерації, дифузії і комерціалізації нових ідей, глобальний характер інвестиційної діяльності, залученість та ключова роль в інноваційних, підприємницьких екосистемах. Інноваційна діяльність, що здійснюється в межах інноваційних корпоративних екосистем, впливає на конкурентоспроможність не лише самих компаній, але й регіонів і країн, формуючи передумови для інноваційного лідерства.

Корпоративні інновації являють собою процеси, в основу яких закладено комплексну систему відносин та взаємозв'язків між учасниками інноваційної екосистеми. У межах інноваційних екосистем формуються та постійно вдосконалюються механізми взаємодії між її учасниками. Корпоративні інноваційні екосистеми функціонують у межах національних інноваційних екосистем, які інтегровані в глобальний інноваційний та економічний простір. Саме тому основною передумовою ефективності інноваційних екосистем є середовище: сприятливий бізнес-клімат, можливості корпоративного розвитку й економічного зростання бізнесу, фактори ризику і загрози для бізнесу. Так, англійський учений-економіст Манчестерського університету та очільник Центру інновацій і конкуренції С. Меткалф, досліджуючи взаємовідносини між державою та бізнесом, називає таке середовище «екологією інновацій», що передбачає створення особливо сприятливих умов для розвитку та впровадження інновацій [1].

Термін «екосистема» вперше був використаний у статті для Harvard Business Review Дж. Муром у 1990-х роках. Дж. Мур стверджував, що компанії розвиваються не у «вакуумі», і запропонував термін, який, на його думку, визначав середовище, в якому компанії взаємодіють із постачальниками, клієнтами, інвесторами та фінансовими установами [2]. Сутність корпоративної інноваційної екосистеми як економічної категорії у світовій науковій літературі має багато трактувань. Так, О. Гранstrand дає визначення корпоративній інноваційній екосистемі як сукупності суб'єктів, ресурсів та інститутів, а також причинно-наслідкових взаємозв'язків, які відіграють важливу роль в інноваційній продуктивності корпорацій [3].

Досі не існує єдиного узгодженого підходу до визначення інноваційної екосистеми корпорацій, але переважна більшість дослідників стверджує, що корпоративні інноваційні екосистеми, базуються на засадах неошумпетеріанства, характеризуюються унікальними складовими елементами, функціями та взаємозв'язками. Ш. Едквіст стверджує, що інноваційна екосистема складається з двох видів складників: компонентів і відносин між ними [4]. Основними компонентами є організації та інститути. Організації є формальними структурами, які свідомо створені і мають чітко сформовану мету діяльності та визначені функції; організації виступають у ролі основних учасників інноваційної екосистеми. Інститути дослідник розглядає як низку загальних звичок, норм, процедур, усталеної практики, правил або законів, що регулюють відносини і взаємодії між окремими особами, групами й організаціями; вони формують правила здійснення інноваційної діяльності для учасників-організацій. Однак структура організацій та інститутів відрізняється в кожній окремо взятій інноваційній екосистемі.

Екосистема як екологічна система інновацій набула подальшого розвитку у світовій літературі. Так, Дж. Ростед вважає, що внутрішнє динамічне середовище, що панує в межах інноваційної екосистеми, справді забезпечує кращі можливості для розвитку бізнесу, а також для створення більшої кількості робочих місць порівняно із зовнішнім середовищем [2]. К. Масон і Р. Браун більш широко розглянули середовище екосистеми й у своєму визначенні виокремили ключових його учасників. На думку дослідників, екосистема являє собою сукупність суб'єктів підприємницької діяльності (як потенційних, так і наявних), комерційних фірм, венчурних капіталістів, бізнес-ангелів, університетів, державних установ, фінансових інститутів, які постійно взаємодіють між собою [5].

Основною функцією інноваційних екосистем є реалізація інноваційних процесів, таких як розвиток, дифузія і впровадження інновацій, і забезпечення всіх процесів, необхідних для виконання цієї функції. Ш. Едквіст сформулював 10 найважливіших складників інноваційної діяльності в межах корпоративної екосистеми: інвестування НДДКР; підвищення рівня компетентності персоналу компанії, забезпечення професійної підготовки, розвиток людського капіталу, формування необхідних навичок і індивідуального навчання; артикуляція вимог до стандартів якості нових продуктів відповідно до пріоритетів споживачів; створення і підвищення ефективності організацій, необхідних для розроблення інновацій; утворення

і реформування інститутів; розширення мереж бізнес-контактів та налагодження механізмів інтерактивного навчання між різними організаціями, які беруть участь в інноваційних процесах; пошук та вихід на нові ринки збуту продукції; інкубація інноваційних ідей; фінансування інноваційних процесів та інших заходів, що сприяють комерціалізації ідей; трансфер технологій і комерційної інформації, а також юридичні консультації [4].

Усі корпоративні інноваційні екосистеми мають три спільні основні компоненти: стратегію, яка передбачає створення цінності для споживачів та зростання для компанії за рахунок інновацій; набір процесів із дослідження і розроблення продуктів; сукупність інструментів і ресурсів для здійснення інноваційної діяльності. Ефективні інноваційні екосистеми, на нашу думку, характеризуються чотирма рисами: швидкістю впровадження продукту на ринок; високою здатністю її учасників до навчання; інтенсивною генерацією ідей та ефективним захистом інтелектуальної власності.

Найбільш поширеними у світі є три типи корпоративних екосистем: бізнес, інновації та знання. Основною метою в межах бізнес-екосистем є створення поточної цінності для клієнтів. Великі корпорації є типовими ключовими гравцями у цих екосистемах. Для екосистем знань основною метою є генерація нових знань. Центральну роль у цих екосистемах відіграють науково-дослідні інститути і новатори, такі як технологічні компанії. Інноваційні екосистеми виконують роль інтегруючого елементу, забезпечуючи ефективні механізми взаємозв'язку між дослідженнями і новими знаннями та їх упровадження і комерціалізації для задоволення пріоритетів споживачів. Центральними учасниками інноваційних екосистем є венчурні інвестори, бізнес-ангели, інноваційні брокери, фінансові організації та установи державного

фінансування та законодавчого регулювання, асоціації бізнесу.

Найчастіше саме глобальні корпорації з мережами інноваційних стартапів, створених на базі венчурного капіталу, виступають у ролі власників платформ, ключових учасників (key stone company) інноваційних екосистем. Корпорації виступають також як генератор нових технологій та додаткових ресурсів розвитку для компаній у межах екосистем, що, на думку вчених, також є чинником взаємозв'язку між трьома різними типами екосистем [6].

Учасники інноваційних екосистем утримуються разом через причини взаємного підсилення конкурентоспроможності одне одного, на основі унікальних організаційних механізмів і міцної взаємозалежності. Варто зазначити, що цілі і стратегії розвитку компаній в інноваційних екосистемах є подібними. Досягнення цих цілей та успішна реалізація стратегій у межах екосистем відбуваються швидше за рахунок наближеності всіх необхідних ресурсів та синергії. Залежність між учасниками екосистеми вважається важливим фактором її цілісної ефективності і результативності. Розглянемо структуру корпоративної інноваційної екосистеми, яку схематично можна зобразити як мережеве розташування учасників навколо ключової компанії, на прикладі екосистеми сектору мобільних пристроїв, навколо домінуючих гравців ринку, таких як Apple і Nokia [7] (рис. 1).

Обидві компанії є лідерами в таких сегментах ринку, як постачання технологічних платформ і виробництво пристроїв. Кількість бізнес-угод в обох компаній приблизно однакова, але пропорції між типами угод відрізняються. Для компанії Nokia є більш притаманним укладання стратегічних угод та угод із постачання продуктів, тоді як Apple зосереджує більше уваги на угодах стосовно спільного проведення НДДКР. На перший погляд, ці компанії у світі

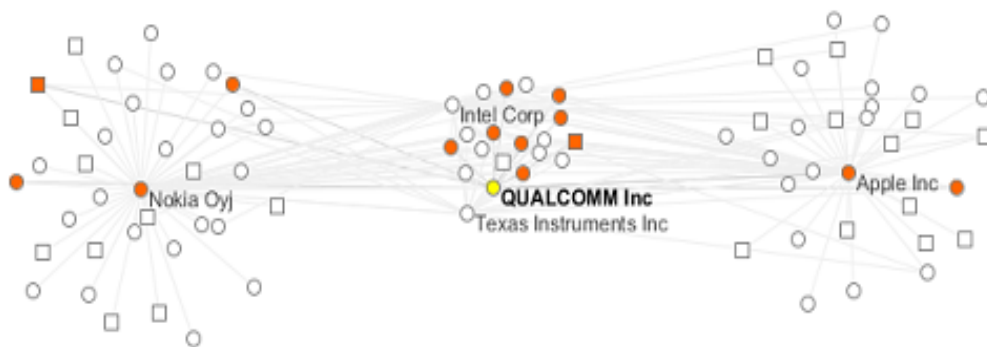


Рис. 1. Корпоративна інноваційна екосистема сектору мобільних пристроїв, Dotlink360, Thomson Reuters' Platinum Database [7]

вважаються явними конкурентами. Проте в них такі є багато спільних взаємозв'язків. За допомогою програмного продукту Dotlink 360 можна відстежити всі угоди обраних компаній за датами їх укладання. У такому разі виявляється, що є угоди між Nokia і Oracle і угоди між Apple і Sharp, що були укладені в 2013 р.

За допомогою функції відстеження партнерів та їх взаємозв'язків виявлено, що обидві компанії мають відносно однакові розміри мереж і істотні перехресні взаємозв'язки між партнерськими мережами; серед 55 партнерів компанії Nokia і 50 партнерів компанії Apple, 20 партнерів є спільними для Nokia і Apple. До числа їхніх спільних партнерів належать і такі відомі компанії, як провідні постачальники комплектуючих, у тому числі Intel, Qualcomm і Texas Instruments (TI) [7]. Таким чином, між компаніями одного сектору існують і конкуренція, і тісна взаємозалежність одночасно. Саме це являє собою основну унікальну ознаку інноваційних корпоративних екосистем.

У своєму аналізі ІКТ екосистеми ми зосередили увагу передусім на ключових компаніях. Ми виділили три групи компаній, які взаємодіють між собою як генератори і користувачі знань і технологій, утілених у товарах і послугах, які вони продукують і постачають на ринок: 1. постачальники ІКТ-устаткування, які виробляють елементи, складники мереж ІКТ; 2. мережеві оператори, які вибудовують взаємозв'язки між усіма елементами і об'єднують їх у мережі; 3. провайдери платформ, контенту і додатків, які підтримують роботу мереж (рис. 2).

Але це не єдині користувачі знань в екосистемі ІКТ. Тоді як компанії перших трьох груп є проміжними споживачами, існують також і кінцеві споживачі, які включають у себе індивідумів і компанії з інших секторів, а також державні органи, тому ми можемо додати четверту групу – кінцеві споживачі. Ключовим моментом є те, що всі чотири групи взаємодіють між собою. Наприклад, до першої групи можна віднести такі компанії сектору, як Ericsson, Huawei, Nokia-Siemens Networks, Cisco, Microsoft, Samsung і т. д.; до другої групи: BT, France Telecom, Vodafone, AT & T і т. д.; третьої групи: Google, Facebook, Amazon і т. д., і, нарешті, до четвертого рівня належать кінцеві споживачі, які купують і використовують вихідні результати діяльності екосистеми-продукти і послуги.

Корпоративні інновації знаходять свій прояв у різноманітних формах, починаючи з нових продуктів і послуг; бізнес-процесів і техноло-

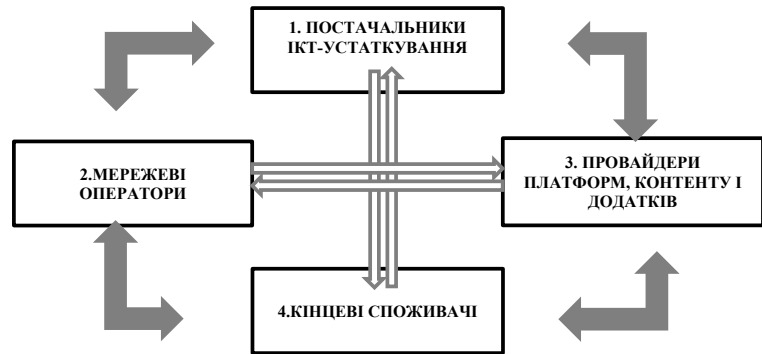


Рис. 2. Механізм взаємодії між групами учасників екосистеми сектору ІКТ

Джерело: складено автором

гій; форми організації збуту, способів маркетингу і завершуючи бізнес-моделями. Серед основних джерел корпоративних інновацій можна виділити внутрішні по відношенню до компанії (включаючи НДДКР, продажі і маркетинг, програмне забезпечення і т.д.), і зовнішні джерела, такі як клієнти-користувачі, постачальники, партнери і конкуренти. Проте є ще одна категорія організацій, які безпосередньо впливають на розвиток корпоративних інновацій. Це так звані організації-генератори знань, постачальники фінансових ресурсів і установи, що розробляють норми і стандарти діяльності компаній в інноваційних екосистемах.

Ключову роль у генерації знань відіграють університети світового класу та державні установи, такі як науково-дослідні інститути. Фінансові організації, такі як банки, венчурні фонди, інвестиційні фонди, бізнес-ангели та ін., забезпечують доступ до необхідного обсягу фінансових ресурсів. Саме рішення цих організацій щодо здійснення інвестування в компанію чи відмову в її фінансуванні є одним із важливих складників відбору компаній до екосистем. Інститути, які регулюють взаємодію між учасниками екосистеми, також відіграють важливу роль у формуванні інноваційних процесів в екосистемі. Вони виконують функції регулювання і законотворення, наприклад закону про конкуренцію, законів із захисту права інтелектуальної власності, а також розробляють і регулюють системи стимулювання інновацій, наприклад податкові стимули і практику державних закупівель.

Однак для того щоб зрозуміти інноваційні процеси на рівні окремих компаній, аналізу екосистеми на рівні сектору недостатньо. Необхідно розробити загальну модель компанії як учасника корпоративних інноваційних екосистем. Ми розробили таку модель з урахуванням внутрішніх і зовнішніх агентів щодо компаній, що приймають участь і впливають

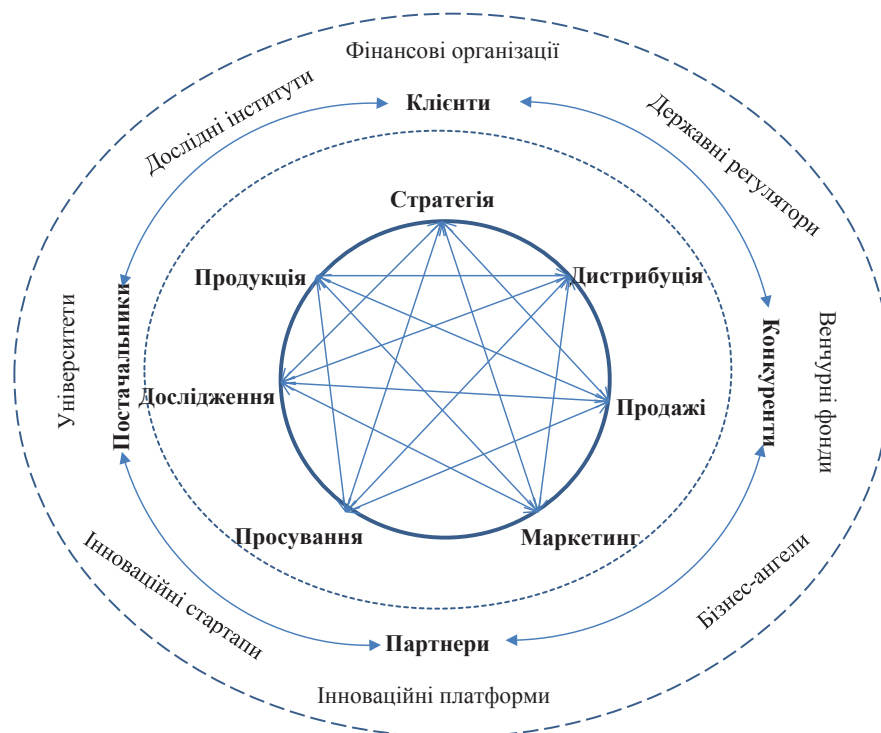


Рис. 3 Модель корпоративної інноваційної екосистеми

Джерело: складено автором

на результати інноваційних процесів у межах інноваційних екосистем (рис. 3).

Основою моделі є сім ключових функціональних напрямів діяльності компаній, що відіграють важливу роль у реалізації інноваційних процесів і становлять перший рівень моделі. Другий рівень включає зовнішніх агентів: клієнтів, партнерів, конкурентів і постачальників, без участі яких не відбудеться жодна корпоративна інновація. Третій рівень у нашій моделі включає джерела фінансування, органи регулювання та стимулювання інновацій, університети і науково-дослідні інститути, що не лише генерують нові знання і здійснюють НДДКР, але й займаються підготовкою висококваліфікованих фахівців, та інноваційні платформи для практичного використання набутих знань і розроблення нових технологій. Варто зазначити, що кожен учасник на будь-якому рівні виконує роль з'єднувального елемента, вибудовуючи мережу партнерських взаємозв'язків, розширюючи межі корпоративних екосистем.

Висновки. Інновації є одним із ключових факторів розвитку як компанії, так і країни. Компаніям інновації забезпечують довгостро-

кову конкурентоспроможність, прибутковість і розвиток бізнесу. Для країни це є основним фактором економічного зростання і соціального розвитку. На концептуальному рівні інноваційна екосистема об'єднує групи учасників, які разом здійснюють інноваційну діяльність. Екосистема обов'язково включає симбіотичні взаємовідносини між цими учасниками. Проте ці взаємовідносини не завжди є вигідними для всіх учасників: в одних випадках вони є гармонійними і забезпечують вигоду всім учасникам за принципом win-win, в інших – вони є суперечливими, забезпечуючи вигоду одним компаніям і втрати іншим.

Корпоративні екосистеми формуються за участю постачальників, клієнтів, виробників і посередників, які отримують вигоду від взаємодії. В інноваційних екосистемах роль корпорацій необмежена. Вони можуть бути одночасно власниками платформи в межах однієї інноваційної екосистеми, учасниками іншої екосистеми знань та бізнес-екосистеми, які сьогодні вже не обов'язково мають бути географічно наближеними одна до одної, що пояснюється тенденцією транснаціоналізації бізнесу.

Список використаних джерел:

1. Stanley Metcalfe J. Evolutionary Economics and Creative Destruction [Text] / ed.: J. Stanley Metcalfe // Graz Schumpeter Lectures. — Routledge, 1998. — 168 p. doi:10.4324/9780203018927.
2. Moore J. Predators and Prey: A New Ecology of Competition, Harvard Business Review. May, 1993.
3. Granstrand O. Corporate Innovation System: A Comparative Study of Multi-Technology Corporations in Japan, Sweden and the USA / Paper submitted to the Dynacom Project, 2000.

4. Edquist C. Systems of Innovation: Perspectives and Challenges, in Fagerberg, J., D.C. Mowery and R.R. Nelson, The Oxford Handbook of Innovation, Oxford University Press, 2005.
5. Colin Mason, Dr. Ross Brown, Entrepreneurial Ecosystems and Growth Oriented Entrepreneurship, The Hague, Netherlands, 7th November 2013, Final Version: January 2014. – 38 p.
6. Muegge S. Platforms, Communities, and Business Ecosystems: Lessons Learned about Technology Innovation Management Review Entrepreneurship in an Interconnected World., 3(2): 5, 2003.
7. Understanding Interfirm Relationships in Business Ecosystems with Interactive Visualization Rahul C. Basole, Trustin Clear, Mengdie Hu, Harshit Mehrotra, and John Stasko, 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.cc.gatech.edu/~stasko/papers/infovis13-dotlink.pdf>.

Zaprovodiuk A.V.

US CORPORATE INNOVATION ECOSYSTEMS: ESSENCE AND VENTURE CAPITAL COMPONENT

Companies raise their technological level constantly due to rapid technological changes under highly competitive conditions, through innovative activities based on research and acquisition of new developments. Corporate venturing is one of the main instruments of effective innovation development and includes building a unique corporate innovation ecosystem that is the platform for incubation and acceleration of ideas, developments of technological solutions and new products. Corporations which for decades managed to reach the level of world-class technology centers - technological leaders form their own platforms for innovation, bringing together partners, customers, suppliers and even competitors in the innovation ecosystem. Innovative activity performed within the innovative corporate ecosystems affects the competitiveness not only of the companies but also of the regions and countries, and creates conditions for innovation leadership. Unfortunately, there a corporate venture capital as a source of funding for innovative processes have not yet formed in Ukraine, that and determine the relevance and importance of the study.

The article examined corporate innovation ecosystems' essence, their effectiveness and venture capital component. The author has considered basic functions, characteristics, types and corporate innovation ecosystems' peculiarities.

Besides the relationships between the main types of corporate ecosystems has been described. Corporate innovation ecosystems' structure by example of mobile sector ecosystem, particularly the dominant market players, also has been considered in the article. The author has investigated the corporate ecosystems at the ICT sector level and identified key groups of its participants. General model of corporate innovation ecosystem has been proposed by the author.

Keywords: corporate ecosystems, corporate innovations, corporate venture investment, innovation ecosystems, innovative development.

Куриліна О.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри цивільного права і процесу
Національної академії внутрішніх справ

ДІЯЛЬНІСТЬ МІЖНАРОДНИХ ОРГАНІЗАЦІЙ У СФЕРІ ЗАПОБІГАННЯ РОЗПОВСЮДЖЕННЮ ФІНАНСОВИХ ПОРУШЕНЬ – ФУНДАМЕНТУ ТЕРОРИЗМУ

У статті проаналізовано питання фінансових заходів боротьби з відмиванням грошей, економічною злочинністю, а також діяльність міжнародних організацій у сфері організації заходів щодо запобігання та розповсюдження фінансових порушень. Показано систему організації боротьби з тероризмом. Розкрито сучасні теоретико-економічні аспекти понять «тіньова економіка», «фінансові злочини».

Ключові слова: тіньова економіка, економічна злочинність, відмивання грошей, Євразійська група з протидії легалізації злочинних доходів і фінансуванню тероризму, тероризм, Група з розроблення фінансових заходів боротьби з відмиванням коштів та фінансуванню тероризму, фінансова система.

В статье проанализированы вопросы финансовых мер борьбы с отмыванием денег, экономической преступностью, а также деятельность международных организаций в сфере организации мероприятий по предупреждению и распространению нарушений. Показана система организации борьбы с терроризмом. Раскрыты современные теоретико-экономические аспекты понятий «теневая экономика», «финансовые преступления».

Ключевые слова: теневая экономика, экономическая преступность, отмывание денег, Евразийская группа по противодействию легализации преступных доходов и финансированию терроризма, терроризм, Группа по разработке финансовых мер борьбы с отмыванием средств и финансированием терроризма, финансовая система.

Постановка проблеми. Нестабільність економічного стану в Україні останнім часом носить укрій загрозовий характер для її національної безпеки. Вона пов'язана з багатьма факторами: політичною нестабільністю, яка породжена як внутрішніми, так і зовнішніми загрозами, основною з яких є криміналізація економіки; розкраданням державного майна, переведенням коштів у «тінь» із подальшим їх використанням для розвитку кримінально-тіньової економіки та фінансування тероризму. У зв'язку із цим постає нагальна потреба у запровадженні нових фінансових заходів боротьби з відмиванням грошей.

Постало питання активного використання інструкцій міжнародних організацій у сфері запобігання розповсюдженню фінансових порушень, таких як FATF, комісії Ради Європи.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Вивченню зазначеної проблематики приділяли увагу такі вчені, як: Л. Абалкін, В. Бородюк, З. Варналій, А. Гальчинський, В. Геєць, В. Засанський, А. Іващенко, Ю. Козлов, О. Осипенко, С. Пирожков, Т. Приходько, В. Попович, В. Предборський, О. Турчинов та ін.

Проте в сучасних наукових працях недостатньо досліджено стан планування та здійснення

організації заходів, які спрямовані на боротьбу з легалізацією тіньових капіталів тощо.

Мета статті. Мета дослідження – визначити організаційні основи діяльності міжнародних організацій у сфері запобігання розповсюдженню фінансових порушень; дати оцінку сучасному стану організації міждержавної координації під час проведення фінансових заходів боротьби з відмиванням грошей.

Виклад основного матеріалу дослідження. Формування нової дієздатної структури національної економіки проходить у складних умовах військового конфлікту, розгулу тіньової діяльності тощо. Кримінальна економіка, тіньова економіка, як зазначається фахівцями Групи з розробки фінансових заходів боротьби з відмиванням грошей (FATF – Financial Action Task. Force), є основою терористичної загрози.

FATF досліджує типології відмивання коштів та фінансування тероризму і реалізує програми технічного сприяння державам – членам Групи, включаючи навчання кадрів. Егмонтська група підрозділів фінансової розвідки була започаткована в 1995 р. Після зустрічі у палаці Егмонт-Аренберг у Брюсселі було прийнято рішення утворити неформальну групу для стимулювання міжнародного співробітництва. Нині

представники Егмонтської групи підрозділів фінансової розвідки регулярно зустрічаються для пошуку шляхів співпраці, зокрема у сфері інформаційного обміну, навчання та обміну досвідом.

Голови ПФР становлять керівний орган Егмонтської групи. Голови ПФР приймають рішення шляхом консенсусу.

Комітет Егмонтської групи слугує консультативним та координаційним механізмом для голів ПФР та робочих груп. Нині Комітет складається з голови, двох заступників, голів п'яти робочих груп, регіональних представників від Африки, Азії, Європи, Америки та Океанії, представника Мережі з розслідування фінансових злочинів США (FinCEN).

Наступним органом, який активно займається профілактикою економічної злочинності, є спеціальний Комітет експертів Ради Європи із взаємної оцінки заходів протидії відмиванню коштів та фінансуванню тероризму (MONEYVAL). Він був створений у 1997 р., регулювання його діяльності здійснювалося на основі загальних положень Резолюції Res (2005)47 щодо діяльності комітетів та підпорядкованих органів, їх технічних завдань та робочих методів. Метою діяльності Комітету MONEYVAL є забезпечення того, що його країни-члени мають ефективні системи протидії відмиванню коштів та фінансуванню тероризму та відповідають міжнародним стандартам у цій сфері. Стандарти викладені у Рекомендаціях FATF щодо фінансування тероризму, у тому числі у Конвенції ООН про боротьбу проти незаконного обігу наркотичних засобів і психотропних речовин (1988 р.), Конвенції ООН проти транснаціональної організованої злочинності, Конвенції ООН про боротьбу з фінансуванням тероризму (1999 р.), Директиві 2005/60/ЄС Європейського Парламенту та Ради про запобігання використанню фінансової системи для відмивання коштів та фінансування тероризму та інші імплементаційні заходи (26 жовтня 2005 р.) та Конвенції про відмивання, пошук, арешт та конфіскацію доходів, одержаних злочинним шляхом (1990 р.), укладених у рамках Ради Європи.

Важливу роль відіграють спостерігачі, статус яких мають у Комітеті MONEYVAL такі органи, країни та організації, які уповноважені подавати Комітету кандидатуру свого представника:

- Парламентська Асамблея Ради Європи, Банк розвитку Ради Європи, Європейський комітет із проблем злочинності, Конференція сторін Конвенції про відмивання, пошук, арешт та конфіскацію доходів, одержаних злочинним шляхом та фінансування тероризму (CETS 198);
- Європейська Комісія та Генеральний Секретаріат Ради Європейського Союзу;

- Країни зі статусом спостерігача Ради Європи (Канада, Японія, Мексика, США); міжнародні організації та установи:

- Секретаріат Групи з розробки фінансових заходів боротьби з відмиванням коштів та фінансуванням тероризму (FATF);

- Інтерпол;

- Секретаріат Співдружності;

- Міжнародний валютний фонд;

- Управління ООН із наркотиків і злочинності;

- Комітет ООН із протидії тероризму;

- Світовий банк;

- Європейський банк реконструкції та розвитку;

- Група наглядачів Міжнародного фінансового центру (попередньо названа як Офшорна група банківських наглядачів);

- Егмонтська група підрозділів фінансової розвідки;

- Євразійська група з протидії легалізації злочинних доходів та фінансування тероризму;

- інші регіональні організації за типом FATF, які є чи стають асоційованими членами FATF на основі взаємності (на даний момент лише Азійсько-Тихоокеанська група з боротьби з відмиванням коштів);

- інші члени FATF [9].

Для більш ґрунтовного дослідження проблеми спочатку треба визначити, що є тероризмом. Тероризм (від лат. terror – «жах») у широкому визначенні – використання або загроза застосування насильства для досягнення політичної, релігійної або ідеологічної мети [12].

Проблема боротьби з тероризмом нині є однією з найактуальніших. Підтвердженням цьому є те, що питання боротьби з тероризмом було винесено на порядок денний саміту ООН, який відбувся 14–17 вересня 2005 р.

Сучасний тероризм характеризується підвищеною технічною оснащеністю, високим рівнем організації, наявністю значних фінансових коштів. Його головна відмінна риса – розмивання меж між міжнародним і внутрішнім тероризмом. Розширюються зв'язки терористичних організацій із представниками наркобізнесу і незаконної торгівлі зброєю. Помітна динаміка зростання терористичних груп у сучасному світі [13].

Тероризм у різних своїх формах перетворився на одну з найнебезпечніших за своїми масштабами та наслідками соціально-негативну проблему, з якою людство увійшло в XXI ст. Тероризм усе більше загрожує національній безпеці багатьох країн світу, призводячи до тяжких політичних, економічних, психологічних наслідків [14]. Тероризм – суспільно небезпечна діяльність, яка полягає у свідо-

мому, цілеспрямованому застосуванню насильства шляхом захоплення заручників, підпалів, убивств, тортур, залякування населення та органів влади або вчинення інших посягань на життя чи здоров'я ні в чому не винних людей або погрози вчинення злочинних дій для досягнення злочинних цілей [15].

Фінансовою основою сучасного тероризму є тіньова економіка. По своїй суті це явище далеко не нове. Її історична доля нерозривно пов'язана з існуванням державної форми організації суспільного життя [5, с. 8]. Робилася спроба охарактеризувати дане явище ще давньогрецькими філософами Ксенофонтом, Платоном, Аристотелем. У ті часи робився поділ на добросовісну та недобросовісну економіку, враховуючи соціально-етичні норми поведінки, релігійні течії.

Відомий американський кримінолог Є. Сатерленд уперше дав тлумачення терміну «білокомірцева злочинність» (визначення було дане на засіданні американського соціологічного товариства): «Це злочини, які здійснено в промислових корпораціях, торговельних фірмах, політиці посадовими особами під час виконання їх службових обов'язків» [7].

На заході в 70-х роках проведення досліджень тіньової економіки проходить як розділ нормативної економіки. Так, американський економіст П. Гутман у праці «Підпільна економіка» (1977 р.) указував на те, що «неврахованою економічною діяльністю більше не можна нехтувати» [6].

Значний внесок у розроблення теорії сучасних наукових підходів до визначення механізмів тіньової економічної діяльності зробив О. Турчинов. Він структурує тіньову економіку за чотирма складниками: 1) не приховувана від державних органів економічна діяльність, але через низку об'єктивних і суб'єктивних причин не враховувана, не контрольована і не оподатковувана державою; 2) легальна економічна діяльність, у процесі якої відбувається повне або часткове ухилення від сплати податків, зборів, штрафів та інших обов'язкових платежів, а також порушення її державної регламентації (тобто суб'єкт тіньової економічної діяльності отримує додатковий дохід шляхом порушення чинного податкового, економічного та іншого регламентуючого його господарську діяльність законодавства); 3) незаконна, навмисне приховувана від державних органів економічна діяльність; 4) діяльність, спрямована на отримання доходу шляхом скоєння чи сприяння скоєнню злочинів, що тягнуть за собою кримінальну відповідальність [5, с. 32].

Звертає на себе увагу відсутність внутрішньої єдності в системі тіньової економіки,

запропонованої О. Турчиновим. І в самому визначенні, і в поданих нижче структурних блоках є елемент, який виходить за системоутворюючу єдність елементів і який вимушено виконує функцію «загортання» до системи тих елементів, які не увійшли до неї на основі запропонованого системоутворюючого критерію – регулююча і контролююча діяльність держави. Зрозуміло, що це вимушений крок, який відбиває певні хиби концепції, чітка ознака того, що є необхідність її подальшого розвитку, системоутворення.

В.В. Засанський розглядав дану проблему виходячи із «етапів розвитку держав при порушенні дії об'єктивних економічних законів і вплив на механізми управління економічною та фінансовою системами криміногенних факторів схеми генезису тіньової економіки, її типізації. Держава перетворюється на механізм підтримки терористичних світових організацій, що загрожує усій світовій спільноті, йде транснаціоналізація економічної злочинності виконавчою владою, повна корумпованість влади» [2, с. 18–19].

Ми погоджуємося з висновком, що «відмивання грошей розглядається як заключний етап діяльності тіньового сектору економіки, це процес легалізації незаконно одержаних доходів, тобто введення в легальний обіг грошових коштів, отриманих у результаті кримінальної діяльності, з прихованням реального джерела їх отримання шляхом проведення гнучких операцій фінансового характеру. Тіньова економіка – це економіка, що пов'язана з відношенням між людьми в процесі виробництва, розподілу, обміну та споживання на основі соціального протистояння до головних макроуправлінських механізмів та існуванням їх поза управлінським контролем та обліком, з ухиленням від оподаткування доходів. Тобто це економіка, яку держава не контролює, яка в статистиці не фіксується. Тіньова економіка – це інтернаціональне явище в усіх її проявах. Вона впливає на розвиток державних інституцій, структуру і функції управління економікою, функціонування фінансової системи, змінює устрій держав на етапі трансформаційних переходів. Основою тіньової економіки є відмивання грошей. Відмивання грошей є глобальною проблемою розвитку суспільства» [4, с. 16–18].

У жовтні 2001 р. Група з розробки фінансових заходів боротьби з відмиванням грошей (ФАТФ) після терористичних актів 11 вересня 2001 р. підготувала вісім спеціальних рекомендацій, що стосуються протидії фінансуванню тероризму [8].

Основна увага була приділена запобіганню відмиванню кримінальних доходів від злочинів. Так у рекомендаціях зазначалося:

- конверсію або переказ майна, якщо відомо, що таке майно являє собою доходи від злочинів для приховування злочинного походження цього майна або надання допомоги будь-якій особі, яка бере участь у вчиненні основного правопорушення, щоб вона могла ухилитися від відповідальності за свої діяння;
- приховування справжнього характеру, походження, місцезнаходження, способу розпорядження, переміщення, прав на майно або його належність, якщо відомо, що таке майно являє собою доходи від злочинів;
- придбання, володіння або використання майна, якщо в момент його одержання відомо, що таке майно являє собою доходи від злочинів;
- участь, причетність або вступ у змову для вчинення будь-якого зі злочинів, визнаних такими відповідно до цієї статті, замах на його вчинення, а також пособництво, підбурювання, сприяння або надання порад під час його вчинення [9].

Для цього був створений новий Комітет із питань боротьби з відмиванням коштів та

фінансуванням тероризму на заміну Комітету з питань повідомлень про відмивання коштів, який заснований Директивою № 91/ 308/ЕЕС. Ця Директива поважає фундаментальні права та ґрунтується на принципах, визначених, зокрема, у Хартії фундаментальних прав Європейського Союзу [10].

Висновки. Таким чином, з огляду на активізацію світової прогресивної спільноти щодо фінансових заходів боротьби з відмиванням грошей можна зазначити, що порівняно з попередніми роками стан правової допомоги щодо питань боротьби з відмиванням коштів та фінансуванням тероризму покращився. Але дана робота вимагає постійного вдосконалення. На нашу думку, тероризм глобалізується, основою його стає міжнародна тіньова діяльність, розширюються зв'язки терористичних організацій з представниками наркобізнесу і незаконної торгівлі зброєю.

Необхідно створити постійну діючу міжвідомчу координаційну раду з питань боротьби з відмиванням коштів та фінансуванням тероризму.

Список використаних джерел:

1. Оцінка стану тіньової економіки України та методи розрахунків її обсягів / В. Бородюк, Т. Приходько, О. Турчинов. – К., 1997. – 138 с.
2. Засанський В.В. Детінізація економіки в перехідних суспільствах: управлінський аспект : [монографія] / В.В. Засанський. – Львів : Політекс, 1998. – 309 с.
3. Клименко И. Бедность – это богатство, или Самая большая тайна государственных финансов / И. Клименко // День. – 1998 (2 декабря). – С. 4.
4. Теневая экономика: основы возникновения, эволюции и ослабления / Л. Никифоров, Т. Кузнецова, В. Фельзенбаум // Вопросы экономики. – 1991. – № 1. – С. 100–111.
5. Турчинов О.В. Тіньова економіка: теоретичні основи дослідження / О.В. Турчинов. – К. : АртЕк, 1995. – 300 с.
6. Gutmann P. The Subterranean Economy. – Financial Analysts Journal, vol. 33, 1977.
7. Sutherland E.H., Cressey D.R. Principles of Criminology. New York, 1966. – P. 81–82.
8. Група розробки фінансових заходів боротьби з відмиванням грошей [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.fedsfm.ru/content/files/documents/20mini.pdf>.
9. Конвенція Організації Об'єднаних Націй проти транснаціональної організованої злочинності [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ssmc.gov.ua/activities/finmonitoring/interdocs>.
10. Директива Європейського парламенту Про запобігання використанню фінансової системи з метою відмивання коштів та фінансування тероризму [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ssmc.gov.ua/activities/finmonitoring/interdocs>.
11. Конвенція Ради Європи про відмивання, пошук, арешт та конфіскацію доходів, одержаних злочинним шляхом, та про фінансування тероризму [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/994_948.
12. Вікіпедія [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://uk.wikipedia.org/wiki/Тероризм>.
13. Глобальний тероризм: методичні підходи до вивчення [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.academy.gov.ua/ej/ej2/txts/pol-prav/05sivmrv.pdf>.
14. Кузнichenko С.О. Тероризм як загроза міжнародній безпеці / С.О. Кузнichenko [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/soc_gum/bozk/2010_23/23text/g06.pdf.
15. Закон від 20.03.2003 № 638-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/638-15>.
16. Закон «Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванню тероризму та фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1702-18>.

Kurilina O.V.

THE ACTIVITIES OF INTERNATIONAL ORGANIZATIONS IN PREVENTING THE SPREAD OF FINANCIAL IRREGULARITIES FOUNDATION-TERRORISM

Research Methodology. By means of comparative analysis and deductive method analyzed and discussed different concepts regarding the concept of shadow economy, shadow activities, legalization of the economy. The dynamics and sequence of study of this issue as foreign as domestic scientists. Disclosed activities of international organizations in the sphere of measures to prevent and dissemination of financial irregularities. Displaying system of combating terrorism.

Results. Comprehensively analyzed and discussed different concepts regarding the concept of shadow economy, shadow activities, legalization of the economy. The analyzed studies on this issue as foreign as domestic scientists. analyzed the issue of financial measures to combat money laundering. Economic crime. The activities of international organizations in the sphere of measures to prevent and dissemination of financial irregularities. Displaying system of combating terrorism. Disclosed modern theoretical concepts and economic aspects of the shadow economy and financial crimes.

Novelty. Lies in the reasoned positions on allegations that "using terminology, concepts combating shadow economy; should first point out that regardless of the causes of shadow economic activity, employment in it is the main, and often only source of livelihood for a large number of citizens of Ukraine. The notion of terrorism. In the process of research revealed that it is globalized, it becomes an international basis shadow activity expanding ties with terrorist organizations, representatives of drug trafficking and illegal arms trade.

The practical significance. Based on advanced research methodology stverdzhuyutsya in view of the intensification of the global progressive communities on financial measures to combat money laundering can be noted that compared to previous years, the state legal aid regarding improved on combating money laundering and terrorist financing. But this work requires continuous improvement.

To do this, in our view create a permanent interagency coordinating council on combating money laundering and terrorist financing.

Keywords: shadow economy, economic crime, money laundering, the Eurasian Group on Combating Money Laundering and Financing of Terrorism, terrorism, the Financial Action Group to combat money laundering and terrorist financing, the financial system.

УДК 336.22.02

Щава Р.П.

кандидат наук з державного управління,
докторант кафедри міжнародного обліку і аудиту
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ФІСКАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ

У статті представлено розвиток поглядів на роль фінансової політики держави в трактуванні основних економічних напрямів, а також вплив податків на розвиток макроекономічних показників національної економіки. Розглянуто позиції зарубіжних учених щодо ступеня державного втручання і невтручання в розвиток економіки і, як наслідок, його впливу на економічне зростання, рівень інфляції і зайнятості населення, рівноваги платіжного балансу.

Ключові слова: податкова політика, фінансова політика, податкова реформа, державний бюджет.

В статье представлено развитие взглядов на роль фискальной политики государства в трактовке основных экономических направлений, а также влияние налогов на развитие

макроекономічних показателів національної економіки. Рассмотрены позиции зарубежных ученых относительно государственного вмешательства и невмешательства в развитие экономики и, как следствие, его воздействия на экономический рост, уровень инфляции и занятости населения, равновесия платежного баланса.

Ключевые слова: податкова політика, фінансова політика, податкова реформа, державний бюджет.

Постановка проблеми. Важливе місце в економічній політиці в сучасних умовах відводиться фінансовій політиці, оскільки вона має дієві інструменти і виконує важливі для держави і населення функції. Питання про роль фінансової політики як інструменту регулювання економіки є особливо актуальним сьогодні, коли виникла реальна потреба пошуку джерел виходу з кризи, боротьби з інфляцією, забезпечення належного життєвого рівня населення та стимулювання розвитку національного виробництва, оскільки всього цього можна досягнути у разі її ефективного застосування, тому важливо визначити теоретико-методологічні підходи до визначення фінансової політики держави.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Основоположні дослідження проблем формування теоретико-методологічних підходів до визначення ефективної фінансової політики, а також можливостей її впливу на формування державного бюджету широко представлено в роботах таких економістів, як В. Базилевич, К. Баластрик, О. Гребельник, С. Львович, В. Опарін, В. Федосов, С. Шумська, Т. Паєнтко, С. Юрій, У. Петті, А. Сміт, Д. Рікардо, Дж.М. Кейнс, П.А. Самуельсон, М. Фрідмен, К. Р. Макконнелл, С.Л. Брю, Дж. Долан, Д. Ліндсей, С. Фішер, Р. Дорнбуш та ін.

У своїх працях науковці досліджували проблеми формування теоретичних підходів до визначення ефективної фінансової політики. Також учені зробили значний внесок у дослідження особливостей податкового регулювання в країнах світу, обґрунтування напрямів реформування оподаткування в Україні тощо. Водночас питання щодо формування теоретико-методологічних підходів до визначення ефективної фінансової політики потребують подальших досліджень.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є аналіз еволюції поглядів на категорію «податки» в трактуванні основних економічних шкіл.

Виклад основного матеріалу дослідження. Теоретичні та методологічні основи податків, податкової політики та фінансової політики спочатку були закладені меркантилістами. Державне втручання в економіку зводилося не тільки до фінансових і земельних реформ, а й до фінансової політики. Т. Ман був основним представником концепції меркантилізму та вважав що землевласників потрібно розгля-

дати і як власників, і як господарів землі, яка представляє собою основу багатства народу, тому що весь прибуток походить від землі. У зв'язку із цим землевласники оплачують усі податки і несуть на собі весь тягар держави. Таким чином, податки що сплачували землевласники, грали роль економічного інструмента, який забезпечує державі виконання покладених на неї функцій.

Із розвитком і становленням ринкової економіки стали активніше використовуватися методи, характерні для політики меркантилізму, такі як митні пільги і бар'єри, а також мита.

У. Петті як основоположник класичної політичної економії податки розглядав з погляду їх впливу на багатство країни. Він стверджував, що податки не впливають на кількість грошей у країні, а отже, не збільшують і не зменшують багатство країни. На думку вченого, якщо податки витрачаються на вітчизняні товари, то вони не шкодять населенню в цілому, а лише приводять до змін багатства країни і служать для забезпечення і здійснення державних витрат. У. Петті вважав, що яким би великим не був податок, якщо він ділиться пропорційно на всіх, ніхто не втрачає багатства; також він розглянув види державних витрат і виявив причини їх збільшення. Поряд із науковцями ототожнював податки зі страховими платежами, які платники податків сплачують державі на випадок настання будь-якого ризику, і в разі настання страхового випадку вони повинні профінансувати витрати держави щодо забезпечення порядку і захисту власності [7].

Дотримуючись поглядів У. Петті, його послідовник П. Буагільбер вважав, що економічна політика держави була підпорядкована завданню вилучення податкових доходів, що перешкоджає економічному розвитку країни. У зв'язку із цим він пропонував змінити податкову політику за допомогою проведення податкової реформи, яка замінювала регресивну систему оподаткування пропорційним, а в деяких випадках і прогресивним оподаткуванням. Таким чином, П. Буагільбер вважав, що держава, проводячи розумну податкову політику, може забезпечити високий рівень споживання і попиту в країні.

Слід зазначити, що А. Сміт, будучи представником класичної школи, дотримувався поглядів про невтручання держави в економіку

і розглядав податки в першу чергу як джерело поповнення державного бюджету, допускаючи лише тільки використання податків для підтримки національного виробництва. Для розкриття суті податкових платежів А. Сміт запропонував розглядати ренту, прибуток і заробітну плату, а також дотримуватися принципів оподаткування (справедливості, визначеності, зручності, економічності), які стали аксіомами фіскальної політики [12].

Д. Рікардо вважав, що податки повинні використовуватися виключно у фіскальних цілях, і трактував податки як джерело неминучого зла, що перешкоджає процесу утворення та накопичення капіталу. Вчений спробував обґрунтувати взаємозв'язок податків із цінами і доходами, згідно з яким податок на будь-який товар має тенденцію знижувати норму прибутку з його виробництва [9]. Він визначив взаємозв'язок непрямих і прямих податків і вважав, що обкладатися повинні передусім предмети розкоші, а не товари першої необхідності.

Ж. де Сісмонді трактував податки як ціну, що сплачується громадянином за одержувані ним від суспільства нагороди і зручності. Він відводив податку роль стабілізатора держави, що забезпечує громадський порядок, гарантію недоторканості особи і власності, стійке функціонування національного ринку [11, с. 135–149].

Відповідно до класичної концепції, фіскальний вплив викликає перерозподіл грошових коштів між державним і приватним секторами й є інструментом, за допомогою якого відбувається фінансове забезпечення виконання державою своїх функцій. Учений трактував податки як джерело неминучого зла, що перешкоджає незворотному процесу утворення та накопичення капіталу.

Проблемі фіскальної політики приділяв увагу К. Маркс, який вважав, що податки виступають основною формою доходів держави, необхідних для утримання буржуазії як панівного класу. На думку К. Маркса, податки є втіленням економічно вираженого існування держави [5, с. 308].

Маржиналісти, зокрема А. Маршалл, приділяли увагу взаємозв'язку непрямих податків і суспільного добробуту, тим самим зумовлюючи необхідне державне втручання, що впливає на стан економіки. Для підвищення суспільного добробуту непрямим податком (надбавкою до ціни), на його думку, необхідно оподатковувати галузі зі спадаючою віддачею, а субсидувати галузі зі зростаючою віддачею; своєю чергою, галузі з постійною віддачею потрібно залишити без державного втручання [6]. Отже, сутність фіскальної політики зводилася до введення податків, що впливають на суспільний добробут.

У рамках маржиналістської теорії К. Віксель, розглядаючи проблеми фіскальної політики, вважав, що основна частина бюджетних надходжень повинна йти не від непрямих податків, як уважав А. Маршалл, а від прямих податків на доходи і майно. На думку К. Вікселя, всі рішення, що стосуються податків, які він розглядав, головним чином, як спосіб безперебійного фінансування державних витрат, повинні прийматися в комплексі і відображати суспільні переваги. Відповідно, проблеми фіскальної політики вчений розглядав із позицій теорії граничної корисності та можливості застосувати її до суспільного добробуту.

Погляди К. Вікселя поділяв і розвивав Е. Ліндаль. Він розглядав податки як ціну за надані державою послуги. Вчений дотримувався ідеї прогресивного оподаткування, спираючись на те, що різні податкові ставки забезпечують рівновагу в суспільстві, оскільки платники податків мають різний рівень добробуту.

Проблемам фіскальної політики приділяв увагу А. Пігу, на думку якого необхідно вдосконалювати прибуткове оподаткування, що є дискримінаційним щодо заощаджень. Як наслідок, він обґрунтував введення загального податку на витрати, спрямованого на стимулювання заощаджень. Також науковцем було висвітлено питання встановлення і систематизації податкових преференцій із прибуткового податку [8]. На думку А. Пігу, доцільно ввести податок на трудові ресурси для стимулювання трудової активності.

Альтернативою класичного напрямку виступало кейнсіанство, основоположником якого був англійський економіст Дж.М. Кейнс. На його думку, недосконалість сучасної ринкової економіки не забезпечує стійкого розвитку економіки на рівні повної зайнятості, тому доцільне державне регулювання економіки, одним з інструментів якого виступає фіскальна політика, що робить могутній вплив на економічне зростання, стимулювання схильності до споживання, що підвищує зайнятість населення. Державне регулювання здійснюється шляхом впливу на величину сукупного попиту, основним інструментом якого виступає державний бюджет. Дж.М. Кейнс дотримувався думки про необхідність і корисність введення податку, який стягується із заощаджень для фінансування поточних державних витрат та інвестицій. Розглядаючи роль фіскальної політики в регулюванні економіки, першорядну роль він відводить прогресивному принципу оподаткування, високим податковим ставкам, ґрунтуючись на тому, що зниження ставок супроводжується скороченням дохідної частини бюджету і нестабільністю економіки держави, а також акцентує

увагу на істотній кількості податкових пільг, що стимулюють інвестиційну діяльність. Згідно з концепцією Дж.М. Кейнса, у період підйому економіки необхідно збільшувати податки, а в період спаду, навпаки, скорочувати. Скорочення податків полягає у збільшенні податкових преференцій для монополій і підприємств таких галузей економіки, які є найбільш перспективними для здійснення нового підйому. Прибутковий податок – це автоматичний стабілізатор, здатний у період підйому забезпечувати вилучення до державного бюджету більшої частки зростаючих доходів, тим самим обмежуючи попит, а в період спаду – враховувати зниження доходів [4].

Дотримуючись поглядів кейнсіанства, П. Самуельсон фіскальну політику розглядав як найважливіший інструмент регулювання економіки, водночас вважаючи, що податки сприяють стимулюванню економічного зростання і стабільності, а також зниженню рівня безробіття і інфляції [10, с. 315–316].

Своєю чергою, Л. Клейн, відштовхуючись від ідей Дж.М. Кейнса, вивів рівняння, за допомогою яких можна розрахувати майбутній обсяг виробництва в економіці, використовуючи такі економічні змінні, як оподаткування, інвестиції, фонд заробітної плати і національний дохід. Фіскальну політику він зводив до державних витрат і податків, зміни яких можуть вплинути на валовий національний продукт, споживання і рівень капіталовкладень.

Також проблемою фіскальної політики займався А. Лаффер. Він акцентує увагу на ролі сукупної пропозиції, на яку впливають ставки оподаткування. Згідно з економічною теорією пропозиції, надмірно високий рівень оподаткування негативно впливає на активність економічних суб'єктів, скорочує сукупну пропозицію, призводить до зростання інфляції й уповільнює економічне зростання. Таким чином, під фіскальною політикою А. Лаффер розумів політику уряду, спрямовану на формування доходів державного бюджету за допомогою встановлення взаємозалежності між оптимальними податковими ставками, за яких обсяг податкових надходжень до бюджету буде максимальним.

Монетаристи, зокрема М. Фрідмен, дотримуються думки про мінімальне втручання держави в економіку і віддають пріоритет прямому регулюванню темпів зростання грошової маси. Вчений вважає, що нерівномірний приріст грошей в обігу, викликаний фіскальною політикою, призводить до загальної економічної нестабільності. Спираючись на ці переконання, він робить акцент на необхідності зниження податків, вважаючи, що зменшення ставки

податків сприяє зростанню ділової активності, зайнятості, інвестицій, а також зниженню інфляції і, нарешті, економічному зростанню. Таким чином, представники економічної теорії пропозиції і монетаризму, будучи прихильниками неокласичної теорії, визначали фіскальну політику як механізм стимулювання господарської діяльності шляхом використання податкових пільг і регулювання грошової маси з одночасним зниженням податкових ставок.

Дж. Стігліц особливу увагу приділяв проблемам фіскальної політики, зокрема податковому навантаженню, оподаткуванню капіталу, оптимальному оподаткуванню, податковим реформам. Він визначив п'ять принципів податкової системи, що базуються на економічній ефективності, адміністративній простоті, політичній відповідальності, гнучкості та справедливості. Дж. Стігліц загострив свою увагу на оптимальній структурі оподаткування, яка, на його думку, сприяє максимізації суспільного добробуту.

Дж. Бьюкенен, розглядаючи проблеми фіскальної політики, проаналізував та обґрунтував необхідність конституційної реформи, спрямованої на забезпечення збалансованого бюджету шляхом маневрування державними витратами і податками, тоді як у сфері оподаткування він вимагав конституційних обмежень на повноваження уряду, адже, на його думку, уряд ставить перед собою за мету максимізацію прибутку.

Дж. Долан, Д. Ліндсей застосовують термін «податково-бюджетна політика» і розглядають її як інструмент забезпечення повної зайнятості, цінової стабільності та економічного росту, притримуючись, таким чином, кейнсіанської трактовки терміну «фіскальна політика». Податково-бюджетну політику вони розуміють як систему заходів подолання економічного спаду шляхом використання державних закупівель, зміни структури оподаткування та трансфертних платежів, що, своєю чергою, впливає на сукупний попит.

К.Р. Макконнелл і С.Л. Брю розглядають фіскальну політику як «свідоме маніпулювання податками і державними витратами, що здійснюється для зміни реального валового внутрішнього продукту і рівня зайнятості, контролю над інфляцією та стимулювання економічного зростання» [2, с. 257]. Вони припускають, що фіскальна політика впливає тільки на сукупний попит і ніяк не впливає на сукупну пропозицію.

Серед учених-економістів країн СНД, які займалися дослідженням теорії податків та оподаткування, фіскальної політики, можна виділити Н.І. Тургенєва, А.А. Ісаєва, А.А. Соколова,

М.М. Алексеєнко, С.І. Іловайського, І.І. Янжула, П.В. Мікеладзе, А.А. Трівуса.

Н.І. Тургенев приділив увагу проблемам становлення фіскальної політики, роблячи акцент на встановленні помірних податків, принципі рівномірного розподілу податків, виділяючи джерела і види податків, порядок їх справляння та збирання. Ефективність фіскальної політики він пов'язує зі ступенем реалізації політичних свобод, а податки вважає ознакою освіченості держави й обізнаності народу.

А.А. Ісаєв, А.А. Соколов, М.М. Алексеєнко, С.І. Іловайський під час вивчення основ фіскальної політики в першу чергу підкреслюють примусовий характер податків, які є не тільки елементами розподілу, а й одними зі складових частин ціни, а також вони визначають що встановлення, стягування та розподіл податків – одна з основних функцій держави [1, с. 25; 2, с. 140; 3, с. 1].

І.І. Янжул, аналізуючи проблеми фіскальної політики, провідну роль відводив податковому навантаженню, підкреслюючи при цьому, що фіскальні інтереси держави повинні задовольнятися з урахуванням можливостей платників податків, не знижуючи їх життєвий рівень і не звужуючи можливості розширеного відтворення [14, с. 197, 238].

П.В. Мікеладзе визначив завдання фіскальної політики, основними з яких є юридичне узгодження й економічно раціональне задо-

волення особистих і колективних потреб. А.А. Трівус розглядає фіскальну політику з погляду важливості для держави не тільки кількісного зростання виробництва і накопичення, а й матеріальний та економічний зміст даної діяльності. Таким чином, держава повинна одночасно стимулювати і регулювати діяльність господарюючих осіб. У даному разі податки є знаряддям економічної політики і рівняються до рівнодіючої сили, за якої відбувається еволюція ринкової економіки [13, с. 11, 49].

Висновки. Отже, істотне значення має проблема формування і реалізації ефективної фіскальної політики, яка давала б змогу, з одного боку, найбільш раціонально оптимізувати державні доходи, використовуючи належні джерела їх отримання, а з іншого – передбачити обґрунтоване використання державних коштів.

Ефективна фіскальна політика може бути сформована і реалізована лише на основі науково обґрунтованої економічної парадигми в контексті поєднання різних концепцій, оскільки жодна з них не дає змоги визначити комплекс обмежень національної економіки, формальні та неформальні мотиви модернізації фіскальної політики, чинники еволюції фіскальної системи. Стійкість фіскальних норм і правил зумовлюється залежністю від особливостей базових фінансових інститутів. Еволюція фіскальної політики відбувається паралельно з інституційною модернізацією.

Список використаних джерел:

1. Алексеєнко М.М. Погляди на розвиток вчення про податок / М.М. Алексеєнко. – Харків, 1870.
2. Іловайський С.І. Підручник фінансового права / С.І. Іловайський. – Одеса, 1904.
3. Ісаєв А.А. Нариси теорії і практики податків / А.А. Ісаєв. – Ярославль, 1887.
4. Кейнс Дж.М. Загальна теорія зайнятості, відсотка і грошей / Дж.М. Кейнс. – М. : ЕКСМО, 2007.
5. Маркс К. Капітал. Т. 4 / К. Маркс, Ф. Енгельс. – М. : Вид-во політ. лит., 1955. – 638 с.
6. Маршалл А. Принципи економічної науки / А. Маршалл. – М. : Прогрес, 1993. – 594 с.
7. Петті У. Трактат про податки і збори / У. Петті. – М. : Ось-89, 1997.
8. Пігу А. Економічна теорія добробуту / А. Пігу. – М. : Прогрес, 1997.
9. Рікардо Д. Начала політичної економії та оподаткування: обране / Д. Рікардо ; пер. з англ. ; предисл. Л.М. Ключіна. – М. : ЕКСМО, 2008. – 960 с.
10. Самуельсон П. Економіка / П. Самуельсон ; пер. з англ. – М. : Лаб. баз. знань, 1997. – 586 с.
11. Де Сісмонді Ж.С. Нові початку політекономії, або Про багатство в його відношенні до народонаселення / Ж.С. Де Сісмонді. – М., 1897. 356 с.
12. Сміт А. Дослідження про природу і причини багатства народів / А. Сміт ; пер. з англ. ; предисл. В.С. Афанасьєва. – М. : ЕКСМО, 2007. – 960 с.
13. Трівус А.А. Податки як знаряддя економічної політики / А.А. Трівус. – Баку, 1925.
14. Янжул І.І. Основні початку фінансової науки / І.І. Янжул. – М., 1904.

Schava R.P.

THEORETICAL AND METHODOLOGICAL APPROACHES TO DETERMINE THE STATE FISCAL POLICY

The paper presents the development of views on the role of fiscal policy in the treatment of major economic trends and the impact of taxes on the development of macroeconomic indicators of the national economy. We consider the position of foreign scholars on the degree of state intervention and non-interference in the economy and, consequently, its impact on economic growth, inflation and employment, balance of payments.

An important place in economic policy in modern conditions is given to fiscal policy because it has effective tools and performs important for the state and public functions. The question of the role of fiscal policy as an instrument of economic regulation is particularly relevant today, when there is a real need to find sources of the crisis, the fight against inflation to ensure adequate living standards and incentives for domestic production, because all this can be achieved if its effective application. It is therefore important to determine the theoretical and methodological approaches to determining fiscal policy. The scientists studied the problem of theoretical approaches formation to the definition of an effective fiscal policy. Also, scientists have made a significant contribution to the study of world fiscal management features, study areas of tax reform in Ukraine. The main purpose of this paper is to analyze the evolution of views on the category of "taxes" in the treatment of major economic schools, because the significance is the problem of formation and therefore the implementation of effective fiscal policy, which would allow, on the one hand - most efficiently to optimize government revenue, by appropriate source of obtaining, on the other hand - to provide reasonable use of public funds. Effective fiscal policy can be formed and implemented only based on scientifically grounded economic paradigm in the context of a combination of different concepts, since none of them makes it difficult to define a set of restrictions on the national economy, formal and informal motives modernization of fiscal policy, fiscal factors evolution. Stability of fiscal rules and regulations is conditioned by dependence on the characteristics of the underlying financial institutions. The evolution of fiscal policy is accompanied by the institutional modernization.

Keywords: tax policy, fiscal policy, tax reform, the state budget.

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 338.43:330.322(477)

Рудь Л.М.студентка економічного факультету
Запорізького національного університету**Кушнір С.О.**кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Запорізького національного університету

ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ

У статті проаналізовано інвестиційну діяльність агропромислового комплексу України. Розкрито основні елементи інвестиційної привабливості підприємств галузі сільського господарства. Проаналізовано вплив політичного та економічного стану країни на інвестиційну привабливість галузі. Розглянуто перелік країн, які спрямовували прямі іноземні інвестиції в сільське господарство України в динаміці за останні п'ять років. Проаналізовано основні показники діяльності підприємств агропромислового комплексу України. Розкрито причини різких змін показника чистого прибутку сільськогосподарських підприємств та динаміки зниження кількості зайнятих у сільському господарстві осіб.

Ключові слова: інвестиції, агропромисловий комплекс, сільське господарство, інвестиційна привабливість, ресурси, конкурентоспроможність, рентабельність.

В статье проанализирована инвестиционная деятельность агропромышленного комплекса Украины. Раскрыты основные элементы инвестиционной привлекательности предприятий отрасли сельского хозяйства. Проанализировано влияние политического и экономического состояния страны на инвестиционную привлекательность отрасли. Рассмотрен перечень стран, которые направляли прямые иностранные инвестиции в сельское хозяйство Украины в динамике за последние пять лет. Проанализированы основные показатели деятельности предприятий агропромышленного комплекса Украины. Раскрыты причины резких изменений показателя чистой прибыли сельскохозяйственных предприятий и динамики снижения количества занятых в сельском хозяйстве людей.

Ключевые слова: инвестиции, агропромышленный комплекс, сельское хозяйство, инвестиционная привлекательность, ресурсы, конкурентоспособность, рентабельность.

Постановка проблеми. Однією з найпотужніших галузей, яка потерпає від нестачі інвестиційного капіталу, є сільське господарство України, зважаючи на необхідність переоснащення галузі, втілення інноваційних технологій та техніки. Зважаючи на те, що вітчизняні підприємства не здатні самостійно оновити виробничі ресурси, залучення інвестиційних ресурсів має велике значення для вирішення вказаної проблеми. Крім цього, це дасть поштовх для економічного зростання країни та покращення рівня життя населення. Але політична та економічна нестабільність країни, недосконала законодавча база, низький рівень інвестиційної привабливості українського сільського господарства для іноземних інвесторів сьогодні негативно впливають на інвестиційний клімат країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематикою даної теми займалася велика кількість учених: Бланк І.О., Геець В.М., Данилишин Б.М., Дейнеко Л. В., Загородній А.Г., Ковальов В.В., Мармоль Л.О., Макарій Н.П., Саблук П.Т., Топіха В.І., Філіппова С.В. та ін. Проте тривалий процес реформування галузі сільського господарства потребує подальшого аналізу оцінки інвестиційної привабливості даної галузі. У роботах учених більше аналізується спад інвестиційної привабливості підприємств, тому дослідження проблем залучення інвестицій у функціонування підприємств потребують подальших досліджень.

Мета статті. Метою дослідження є аналіз стану та проблем інвестування в галузі сільського господарства України, дослідження факторів, що сприяють підвищенню інвестиційної привабливості підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інвестиційна привабливість є одним з основних факторів, що впливає на прийняття рішень інвесторами щодо їх капіталовкладень. Аналіз характеристики інвестиційної привабливості виконується для вирішення питання куди й як економічно вигідніше вкласти капітал за мінімальних ризиків. Інвестиційна привабливість формується залежно економічних, соціальних, політичних, правових, екологічних та інших чинників, які безпосередньо впливають на функціонування інвестиційного проекту. На інвестиційну привабливість сільського господарства України впливають конкуренція, тиск на господарську діяльність, слабка система гарантування прав власності, відсутність економічної стабільності тощо. Для розвитку сільського господарства важливу роль відіграє залучення іноземних інвестицій [1, с. 45–53].

Проаналізувавши інвестиційну привабливість галузі сільського господарства шляхом рейтингових оцінок, ми з'ясували, що агропромисловий комплекс у м. Київ та Київській області займає перше місце за інвестиційною привабливістю. Друге, третє та четверте місця поділяють Запорізька, Дніпропетровська та Полтавська області. Взагалі, в агропромисловій діяльності за рейтингом інвестиційної привабливості лідерами є Центральний регіон та Дніпропетровська область, у харчовій промисловості – Центральний регіон, Черкаська, Чернігівська та Львівська області, у борошномельно-круп'яній і комбікормовій – м. Київ, Херсонська, Закарпатська та Львівська області [5]. Проаналізуємо показники капітальних інвестицій в сільське господарство та їх індекси за 2010–2015 рр. (табл. 1).

Із даних табл. 1 спостерігаємо, що капітальні інвестиції в сільське господарство в 2010–

Таблиця 1

Капітальні інвестиції в сільське господарство та їх індекси

Рік	Капітальні інвестиції (млн. грн.)					Індекси капітальних інвестицій (% до відповідного кварталу попереднього року)		
	I	II	III	IV	Загалом	I	II	III
2010	1154,6	3050,5	5369,6	8611,0	10817,7			
2011	2044,5	5097,1	9251,1	13215,1	16140,9	151,4	128,2	148,0
2012	2254,1	6052,8	10052,0	15338,7	18564,2	102,0	128,3	96,9
2013	2458,2	6417,0	10507,4	15745,9	18175,0	109,4	94,9	101,6
2014	2448,6	6250,7	10916,1	16754,3	18388,1	92,2	75,6	85,5
2015	3872,5	9146,6	16731,0	27078,9	29309,7	108,3	108,9	129,6
2016	6768,8	17020,3	-	-	-	156,7	187,0	-

Джерело: розроблено авторами на основі [5]

Таблиця 2

Вкладення прямих іноземних інвестицій в сільське господарство України

№	Країни-інвестори	Показники, млн. дол. США					У середньому за 5 років
		2011	2012	2013	2014	2015	
1	Кіпр	175,50	237,80	343,80	312,70	361,50	286,26
2	Австрія	27,50	14,20	7,70	11,00	14,40	14,96
3	Франція	15,30	21,90	22,10	22,40	23,10	20,96
4	Німеччина	57,70	58,60	62,50	63,40	64,90	61,42
5	Нідерланди	24,40	33,30	18,80	21,40	17,00	22,98
6	Велика Британія	134,50	126,80	42,20	37,60	35,40	75,30
7	Швейцарія	2,60	16,80	1,30	1,30	0,70	4,54
8	США	44,60	24,10	22,90	25,90	22,10	27,92
9	Італія	3,40	3,80	3,70	3,40	3,50	3,56
10	Російська Федерація	17,40	8,80	6,30	10,10	11,00	10,72
11	Польща	29,50	29,10	33,10	32,80	32,10	31,32
12	Віргінські Острови	12,20	12,00	15,00	27,30	31,70	19,64
13	Угорщина	2,80	3,10	3,80	3,80	3,90	3,48
14	Інші країни	121,80	129,20	142,10	144,70	155,60	138,68
Всього		669,2	719,5	725,3	717,8	776,9	721,74

Джерело: розроблено авторами на основі [5]

2016 рр. мають позитивну тенденцію, однак збільшення інвестицій у цю галузь, тобто темп росту інвестицій, значно скоротився в 2013–2015 рр. Це може бути пов'язано з економічним та політичним станом у країні. Проте в перших кварталах 2016 р. спостерігаємо поживлення росту інвестицій, що позитивно вплине на розвиток сільського господарства.

Розглянемо перелік країн, які спрямовували прямі іноземні інвестиції в сільське господарство України в 2011–2015 рр. (табл. 2).

Аналізуючи дані табл. 2, бачимо, що головним інвестором у сільське господарство є Кіпр, який у середньому за п'ять років вклав 721,74 млн. дол. США, що становить 39,66% від загальних інвестицій у сільське господарство України. Також вагомі вкладення в сільське господарство здійснюють Німеччина та Велика Британія – відповідно 61,42 та 75,30 млн. дол. США, або 8,51% і 10,43%.

На недостатній рівень іноземних інвестицій у галузь сільського господарства передусім впливає нестабільний політичний та економічний стан України [7, с. 12–18]. Також до негативних факторів впливу на інвестиційний клімат України можна віднести: низький рівень купівельної спроможності; непередбачену, з різкими змінами нормативно-правову базу; велику частку тіньової економіки на ринку, що діє як фактор слабкої конкурентоспроможності продукції нетіньової економіки; нестачу в діях влади щодо напрямів регіональної та державної політики; високий рівень корупції та ін. [6, с. 59–61]. Позитивним моментом для інвесторів є низький рівень податків: частка податків у структурі доданої вартості аграрного сектору в Україні ставить у три-чотири рази менше, ніж в інших країнах Європи.

Залученню іноземних інвестицій у галузь сільського господарства сприятиме вдосконалення аграрної політики та державних програм, серед яких: *модернізація виробництва та вихід на новий рівень конкурентоспроможності підприємств аграрного сектору, покращення якості сільськогосподарської продукції, яка виготовляється на експорт, розвиток інфраструктури аграрного ринку, вдосконалення механізму фінансово-кредитного забезпечення підприємств сільського господарства, створення привабливих умов для розвитку соціальної сфери села*, а також застосування прогресивних, ресурсозберігаючих та екологічно чистих технологій [8].

Також серед чинників, які впливають на формування інвестиційної привабливості галузі агропромислового комплексу, можна відзначити залежність підприємств від поставок необхідних ресурсів для власних переробних потужностей; наявність власного ринку збуту продукції, що виготовляється у цій галузі; можливість розвитку інноваційних розробок та досліджень у галузі; високу рентабельність окремих підприємств у сільському господарстві; ефективність виробництва в галузі сільського господарства, а також політичну та економічну стабільність країни у цілому [3].

Також важливим фактором поліпшення стану інвестиційної привабливості підприємств в агропромисловому комплексі є зростання якості продукції, що виготовляється, переозброєння обладнання для можливості виходу продукції на нові ринки збуту, виготовлення її за міжнародними стандартами. Це сприятиме підвищенню рівня конкурентоспроможності виготовленої продукції [2, с. 68–71]. Необхідно вживати заходи щодо підвищення родючості ґрунтів, збере-

Таблиця 3

Основні показники діяльності підприємств сільського господарства

Показники	Роки				
	2010	2011	2012	2013	2014
Чистий прибуток (збиток), млн. грн.	17253,6	25267,0	26728,4	14925,7	21413,4
Рівень рентабельності всієї діяльності, %	17,5	19,3	16,3	8,3	9,3
Рівень рентабельності операційної діяльності, %	24,5	24,7	22,8	11,7	21,4
Кількість найманих працівників, тис. осіб	645,2	632,1	621,8	579,8	528,9
Із них підприємства, які одержали чистий прибуток					
у відсотках до загальної кількості	69,6	83,5	78,6	80,3	84,7
фінансовий результат, млн. грн.	22094,9	30182,3	33570,1	26186,6	51668,0
Із них підприємства, які одержали чистий збиток					
у відсотках до загальної кількості	30,4	16,5	21,4	19,7	15,3
Від'ємний фінансовий результат, млн. грн.	4841,3	4915,3	6841,7	11260,9	30254,6

Джерело: розроблено авторами на основі [5]

ження земель для підвищення продуктивності землеробства. Однією з основних проблем АПК є низький рівень якості та кількості складських приміщень, тому близько 25% продукції псується через неправильне зберігання.

Оцінка інвестиційної привабливості є одним із головних показників, якими інвестор керується під час вибору інвестиційного проекту, оскільки вона дає змогу реально оцінити стан галузі, що досліджується, та визначається в результаті детального економічного аналізу стану підприємств регіонів та країни у цілому. У цей аналіз входять такі складники, що відображають дослідження та перевірку чинників: забезпечення ресурсами підприємств, які необхідні для постійної діяльності підприємства; можливість технічного вдосконалення обладнання; наукові розробки покращення устаткування; інфраструктура; зацікавленість населення в інвестиційному процесі; вплив економічного стану країни на інвестування. Розглянемо основні показники діяльності підприємств галузі сільського господарства за період 2010–2015 рр. (табл. 3).

Отже, дані табл. 3 показують, що діяльність підприємств у галузі сільського господарства

поступово покращується. Розрахуємо відносне та абсолютне відхилення показників діяльності підприємств (табл. 4).

Аналіз показників свідчить, що в 2011–2014 рр. ситуація була не стійкою, але в динаміці покращилася, крім показника кількості найманих працівників. У 2015 р. порівняно з 2014 р. відбулося поживавлення діяльності підприємств у галузі сільського господарства, а саме: чистий прибуток підприємств збільшився на 80 865,6 млн. грн., що становить 377,6% підвищення від суми за минулий рік, спостерігається покращення за всіма показниками, але зменшилася кількість найманих працівників на 7,1%, або на 37,5 тис. осіб. Оскільки кількість працюючих у сільському господарстві постійно зменшується, це є негативним явищем для економіки країни у цілому.

Серед факторів, які вплинули на різке зростання прибутку за останній проаналізований рік, – збільшення експорту продукції, зважаючи на те, що вітчизняні підприємства не мають можливості зберігати продукцію, розвиток ринків збуту, зменшення конкуренції на ринку [4]. На зменшення кількості найманих працівників вплинули такі фактори, як вивільнення у зв'язку реорганізацією, ліквідацією виробни-

Таблиця 4

Економічний аналіз показників діяльності підприємств у галузі сільського господарства

Показники	Абсолютне відхилення					Відносне відхилення, %			
	2011	2012	2013	2014	2015	2011	2012	2013	2014
Чистий прибуток, млн. грн.	8013,4	1461,4	-11802,7	6487,7	80865,6	46,4	5,8	-44,2	43,5
Рівень рентабельності всієї діяльності, %	1,8	-3	-8	1	21,2	10,2	-15,5	-49,1	12,1
Рівень рентабельності операційної діяльності, %	0,2	-1,9	-11,1	9,7	21,7	0,8	-7,7	-48,7	82,9
Кількість найманих працівників, тис. осіб	-13,1	-10,3	-42	-50,9	-37,5	-2,1	-1,6	-6,7	-8,8
Із них підприємства, які одержали чистий прибуток									
у % до загальної кількості	13,9	-4,9	1,7	4,4	4,2	20	-5,9	2,2	5,5
фінансовий результат, млн. грн.	8087,4	3387,8	-7383,5	25481,4	75692,1	36,6	11,2	-21,9	97,3
Із них підприємства, які одержали чистий збиток									
у % до загальної кількості	-13,9	4,9	-1,7	-4,4	-4,2	-45,7	29,7	-7,9	-22,3
фінансовий результат, млн. грн.	74	1926,4	4419,2	18993,7	-5173,5	1,5	39,2	64,6	168,6

Джерело: розроблено авторами на основі [5]

цтва, скорочення штатів та звільнення за власним бажанням, головним чином, через низький рівень оплати праці, незадовільне інфраструктурне забезпечення.

Висновки. Аналіз сучасного інвестиційного стану сільського господарства України показує, що інвестиційний клімат країни не задовольняє інтереси інвесторів, як іноземних, так і вітчизняних. Інвестиційна привабливість підприємств галузі сільського господарства знаходиться на низькому рівні. Існує гостра необхідність у модернізації управління інвестиційною діяльністю підприємств для покращення стану та залучення капіталу в інвестиційний процес. Україна потребує активності в проведенні реальної інвестиційної політики, що забезпечить безперервний відтворювальний процес в економіці країни за допомогою модернізації активів підприємств. Для відновлення сільського господарства необхідне залучення інвестицій та збільшення ефективності їх використання. Це сприятиме покращенню економічного стану країни, тобто підвищиться обсяг та якість продукції, що постачається на ринок, зменшиться вартість одиниці продукції, зросте рівень рентабельності підприємств, що

виробляють сільськогосподарську продукцію, зросте кількість робочих місць, поліпшаться умови праці, що загалом підвищить інвестиційну привабливість України.

Країна має потужний потенціал розвитку агропромислового комплексу, оскільки резерви сільськогосподарської галузі використовуються лише на третину. Вважаємо, що нині необхідно докласти усіх зусиль для вирішення таких питань:

- розроблення заходів щодо підвищення родючості ґрунтів, збереження земель, що сприятиме підвищенню продуктивності землеробства;
- заохочення підприємств АПК та розроблення програм фінансування переоснащення, оскільки галузь має застаріле обладнання, що впливає на конкурентоздатність продукції та виходу на нові ринки збуту;
- створення програми побудови складських приміщень: вітчизняні підприємства стикаються з проблемою зберігання виготовленої продукції, близько 25% продукції псується через неправильне зберігання.

Інвестиції в досліджувану галузь сприятимуть значному розвитку не тільки самої галузі, а й економіки країни та її становища на міжнародному ринку в цілому.

Список використаних джерел:

1. Бастова М.Т. Инвестиционный процесс в сельском хозяйстве / М.Т. Бастова // Аграрная наука. – 2002. – № 4. – С. 45–53.
2. Блажевич О.Г. Інвестиції в аграрне виробництво в сучасних умовах розвитку економіки України / В.Я. Плаксінко, О.Г. Блажевич // Науковий вісник: фінанси, банки, інвестиції. – 2008. – № 1. – С. 68–71.
3. Борсук О.М. Чинники формування інвестиційної привабливості аграрних підприємств / О.М. Борсук // Економіка АПК. – 2010. – № 7.
4. Верницький Н. Инвестиционный климат аграрного сектора Украины / Н. Верницький // Діловий путівник Німеччина – Україна. – Wegweiser GmbH Berlin, 2008.
5. Державний комітет статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua.
6. Жарун О.В. Фактори активізації інвестиційного клімату в АПК / О.В. Жарун // Матеріали Всеукр. наук. конф. молодих учених – Умань : УДАУ, 2008. – С. 59–61.
7. Коровко О.А. Иностранное инвестирование в экономику Украины / О.А. Коровко // Деловой вестник. – 2010. – № 05(120). – С. 12–18.
8. Міжнародна економічна діяльність України : [навч. посіб.] / О.Б. Чернега, В.С. Білозубенко, І.А. Іваненко [та ін.]. – Львів : Магнолія, 2012.

Rud L.M., Kushnir S.O.

INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF THE AGROINDUSTRIAL COMPLEX UKRAINE: CURRENT STATE AND PROSPECTS

The article analyzes the investment activity of the agro-industrial complex of Ukraine. The main elements of the investment attractiveness of enterprises in the agricultural sector are revealed. The influence of the country's political and economic state on the investment attractiveness of the industry is analyzed. The list of countries that sent direct foreign investment in Ukraine's agriculture in dynamics over the past five years is considered. The main performance indicators of enterprises of the agroindustrial complex of Ukraine are analyzed. The reasons for sharp changes in the net profit of agricultural enterprises and the dynamics of the decrease in the number of people employed in agriculture are revealed.

Keywords: investments, agriculture, investment attractiveness, resources, competitiveness, profitability.

Смерічевська С.В.доктор економічних наук, професор,
професор кафедри логістики
Національного авіаційного університету**Оленів М.М.**магістр спеціальності «Логістика»
Національного авіаційного університету

ТЕНДЕНЦІЇ ТА СТРАТЕГІЧНІ ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ РИНКУ ІТ-АУТСОРСИНГУ В УКРАЇНІ

У статті проаналізовано особливості розвитку українського ринку аутсорсингу у сфері інформаційних технологій. Обґрунтовано стратегічну роль ІТ-аутсорсингу для забезпечення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств. Визначено проблеми ІТ-аутсорсингу, що потребують уваги та підтримки з боку держави. Аргументовано необхідність зміни концептуального підходу до підготовки професійних ІТ-фахівців світового рівня. Охарактеризовано методологічні особливості ІТ-аудиту та запропоновано поетапну модель впровадження стратегії ІТ-аутсорсингу на вітчизняних підприємствах. Доведено стратегічні перспективи розвитку ІТ-кластерів в Україні.

Ключові слова: ІТ-аутсорсинг, локальний аутсорсинг, офшорний аутсорсинг, частковий аутсорсинг, повний аутсорсинг, ІТ-технології, IPO (Initial Public Offering), ІТ-кластери.

В статье проанализированы особенности развития украинского рынка аутсорсинга в сфере информационных технологий. Обоснована стратегическая роль ИТ-аутсорсинга для обеспечения конкурентоспособности отечественных предприятий. Определены проблемы ИТ-аутсорсинга, требующие внимания и поддержки со стороны государства. Аргументирована необходимость изменения концептуального подхода к подготовке профессиональных ИТ-специалистов мирового уровня. Охарактеризованы методологические особенности ИТ-аудита и предложена поэтапная модель внедрения стратегии ИТ-аутсорсинга на отечественных предприятиях. Обоснованы стратегические перспективы развития ИТ-кластеров в Украине.

Ключевые слова: ИТ-аутсорсинг, локальный аутсорсинг, офшорный аутсорсинг, частичный аутсорсинг, полный аутсорсинг, ИТ-технологии, IPO (Initial Public Offering), ИТ-кластеры.

Постановка проблеми. Серед найбільш актуальних новин у сфері розвитку ІТ-технологій нині є розвиток та поширення галузі ІТ-аутсорсингу. Серед різноманітних сервісних послуг ІТ-галузь є провідною в Україні. За 25 років незалежності нашої держави вітчизняні ІТ-компанії досягли вагомих результатів, що дає їм змогу достатньо впевнено себе почувати на світових ринках, та розширили свої межі впливу. Це призводить до необхідності більш ретельного ознайомлення та дослідження цієї галузі, оскільки вона характеризується швидкими темпами розвитку і може приносити як корисні результати, так і створювати нові завдання.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблеми аутсорсингу в бізнесі з кожним роком усе частіше стають об'єктом досліджень науковців у всьому світі. В умовах інтелектуалізації економіки можна констатувати особливу зацікавленість іноземних і вітчизняних дослідників щодо розвитку такого виду аутсорсингу, як ІТ-аутсорсинг. Але в роботах вітчизняних авторів проблематика становлення та розви-

тку ІТ-аутсорсингу в Україні, на жаль, все ще носить фрагментарний характер. Зокрема, ІТ-аутсорсинг в Україні як діяльність досліджував М. Тонюк, який розглядає його тенденції та прогнози розвитку [9]. О. Бурлаков розглядає ІТ-аутсорсинг як інструмент оптимізації діяльності підприємства [1]. Також варто відзначити внесок у дослідження цього явища роботи А. Павлової та Т. Тищука, які аналізують потенціал і перспективи розвитку ІТ-аутсорсингу в Україні [8]. Однак, незважаючи на ріст уваги науковців до проблем та досягнень вітчизняного ІТ-аутсорсингу, констатуючи, з одного боку, серйозність наукових здобутків у даній сфері, а з іншого – швидкість розвитку ринку ІТ-аутсорсингу, слід визнати потребу системного подальшого його аналізу, що й визначило вибір теми даного наукового дослідження.

Мета статті. Метою дослідження є впорядкування сучасних здобутків і проблем розвитку стратегічно важливого для України ринку ІТ-аутсорсингу, для чого було проведено аналіз стану та систематизовано тенденції розвитку українського ринку ІТ-аутсорсингу.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Як ефективний метод оптимізації діяльності підприємств та організації аутсорсинг набув розповсюдження у 80-х роках ХХ ст. та розпочав свій розвиток на хвилі впровадження систем обробки інформації та управління підприємствами [1]. Розвиток ІТ-аутсорсингу в Україні є одним із найбільших і вагомих досягнень країни за останні декілька років. Нині вплив ІТ-аутсорсингу на різні сфери економіки суттєво розширився (рис. 1).

Аутсорсинг генерує розвиток ІТ-ринку України. Нині це найбільш розвинена сфера порівняно з іншими сегментами. За різними оцінками, в Україні нараховується до 4 тис. ІТ-компаній, 85% із них – це малі та середні компанії з чисельністю персоналу менше 80 осіб. Основна частина компаній розміщена в найбільших містах України, зокрема в Києві (44,9%), Харкові (18,7%), Львові (9,3%), Дніпрі (8,2%), Одесі (5,5%). Нижче на графіку демонструється обсяг ринку різних міст України з надання ІТ-аутсорсингу (рис. 2) [12].

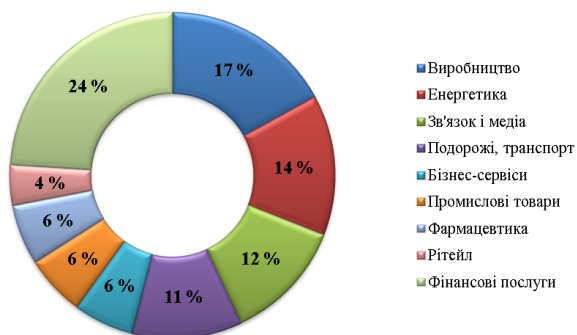


Рис. 1. Галузева структура, де застосовується ІТ-аутсорсинг в Україні (станом на 2015 р.) [17]

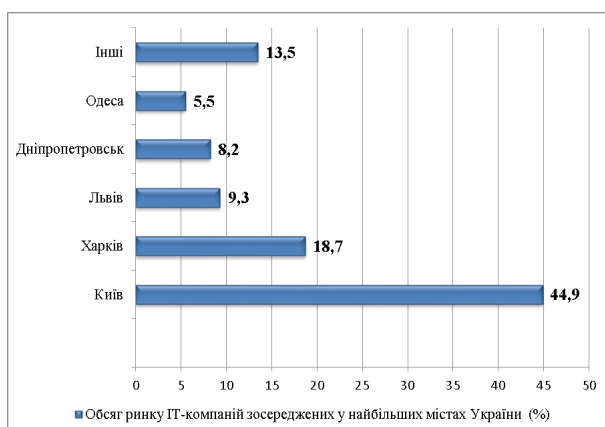


Рис. 2. Обсяг ринку ІТ-компаній за структурою найбільших міст України станом на 2015 р. [12]

Згідно з дослідженнями малих та середніх ІТ-компаній, що були проведені в серпні 2015 р., 76,8% CEO відзначили, що за останні два роки обсяг послуг їх компаній виріс, і лише 7,9%

констатували скорочення своєї діяльності [18].

Проблеми, які змушують власників організацій та підприємств звертатися за допомогою до послуг сторонніх компаній, зумовлені їхньою потребою зосередити увагу на основній діяльності фірми, при цьому не відволікаючись на непрофільні напрями, та в найкоротші терміни налагодити і постійно підтримувати безперебійну роботу інформаційних систем, оперативно залучати нових кваліфікованих фахівців до розв'язання і вирішення ІТ-завдань, скоротити фінансові витрати на побудову та підтримання ІТ-систем, знизити ризики втрати важливих даних, отримати шляхи швидкого доступу до передових інформаційних технологій та інформації.

Однією з важливих особливостей ІТ-аутсорсингу є необхідність розрізняти (залежно від країни базування постачальника ІТ-послуг) локальний та офшорний ІТ-аутсорсинг. Локальний аутсорсинг передбачає розміщення замовлень у країні базування компанії-замовника, а офшорний – за її межами. Офшорний аутсорсинг передбачає передачу некритичних для бізнесу процесів компаніям, що фізично знаходяться в іншій країні [8]. Низка дослідників справедливо прогнозує світову тенденцію щодо подальшого поширення різних офшорних форм ІТ-аутсорсингу, які є вигідними не лише для компаній-замовників та виконавців робіт, але й для країн, резидентами яких є ці суб'єкти господарювання. Однак, на жаль, менеджментом вітчизняних підприємств значно недооцінюються переваги аутсорсингу сервісних процесів ІТ-інфраструктури компанії. Багато власників вітчизняних підприємств вважають, що аутсорсинг – достатньо дороге задоволення та аутсорсинг неприйнятний із позиції конфіденційності даних. Це усталені омани. Щоб довести це, слід звернути увагу на альтернативні рішення щодо застосування ІТ-аутсорсингу. Зокрема, ІТ-аутсорсинг може бути як повним, так і частковим. Повний аутсорсинг передбачає передачу сторонній організації всіх процесів обслуговування ІТ-інфраструктури компанії. Частковий аутсорсинг – залучення сервісної компанії до обслуговування певної частини інформаційної системи компанії. Наприклад, сервісну компанію можна залучити для обслуговування філії компанії або ж для обслуговування однотипних компонентів ІТ-інфраструктури – мережевого обладнання, копіювальної техніки тощо.

ІТ-аутсорсинг дає дві основні переваги [9]:

- економію коштів на обслуговування інформаційної системи;
- отримання стабільного та якісного рівня сервісу.

Для застосування аутсорсингу найбільш ефективним чином слід для початку розібратися в тому, які організовані сервісні ІТ-процеси є в компанії. Найкраще провести аудит інформаційної системи та сервісної ІТ-служби. Аудит інформаційних технологій (ІТ-аудит) – це незалежна перевірка (експертиза) ІТ-середовища підприємства для отримання достовірної інформації (фактів) про її поточний стан, формування об'єктивного аудиторського висновку, а також надання рекомендацій з удосконалення даної підсистеми підприємства [11].

Увага до ІТ-аудиту як із боку ІТ-директорів, так і вищого керівництва компаній зростає швидкими темпами, оскільки результати його проведення дають відповіді на низку стратегічних питань, зокрема: чи є ефективним функціонування ІТ-середовища та його складників для досягнення цілей бізнесу; які конкурентні переваги надає бізнесу використання ІТ-технологій; чи є економічно обґрунтованими ІТ-інвестиції та як впливають ІТ-ризики на результати та ефективність діяльності компанії.

ІТ-аудит у системі управління компанією дає можливість її керівництву чітко усвідомити роль і місце інформаційних технологій у

загальній організаційній структурі управління та оцінити їх значення для досягнення цілей бізнесу, узгодити ІТ-стратегію із загальною стратегією бізнесу, оцінити рівень ІТ-ризиків та якості ІТ-процесів. Етапи ІТ-аудиту мають включати в себе:

- попередню ІТ-діагностику;
- аудит ІТ-інфраструктури;
- аудит ІТ-підрозділу;
- аудит ІТ-безпеки;
- контроль впровадження рекомендацій ІТ-аудиту [4];
- оцінку витрат на утримання інформаційної системи.

ІТ-аудит передбачає використання різних груп аналітичних методів, основними з яких слід уважати:

- методи інвестиційного аналізу;
- методи фінансового аналізу;
- методи якісного аналізу;
- методи ймовірнісного аналізу [6].

Після завершення аудиту та оцінки витрат інформаційної системи та ІТ-служби важливим залишається питання структурування інформаційної системи компанії за територіальними, організаційними і технологічними критеріям.

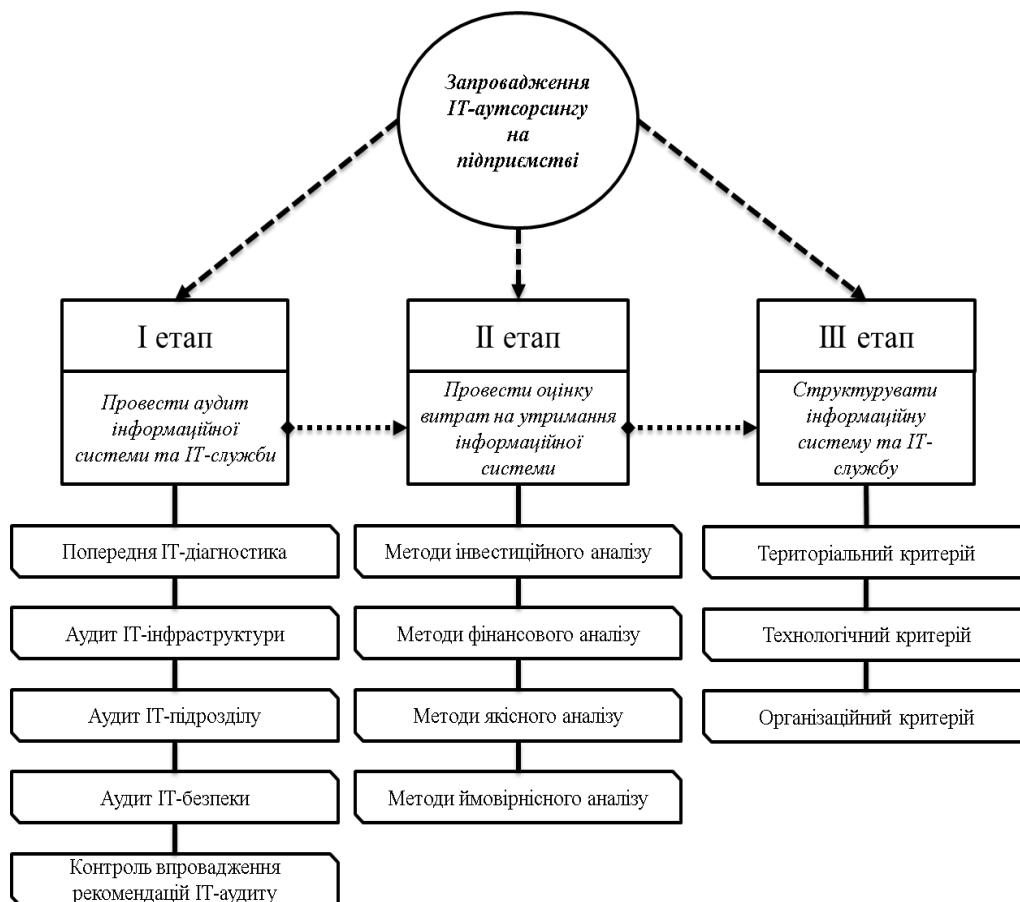


Рис. 3. Схема процесу запровадження ІТ-аутсорсингу на підприємстві (авторське бачення)

Аналіз витрат на утримання ІТ-інфраструктури повинен здійснюватися з прив'язкою як до сервісних процесів, так і до організаційно-територіальних одиниць банку. Отже, прийняття рішення про запровадження стратегії ІТ-аутсорсингу на вітчизняних підприємствах, згідно з вищенаведеними рекомендаціями, повинно відбуватися на основі системного аналізу поетапно (рис. 3).

Зважаючи на специфіку ведення ІТ-бізнесу та особливості національної системи обліку, оцінити точну кількість і динаміку зростання українських компаній, що пропонують послуги ІТ-аутсорсингу, на внутрішніх і зовнішніх ринках, а також кількість зайнятих у них спеціалістів, досить важко, тому спробуємо оцінити ситуацію, аналізуючи насамперед діяльність великих компаній, для яких інформаційна прозорість – важливий складник процесу формування іміджу.

Більше 80% усіх аутсорсингових ІТ-компаній України працюють на зовнішній ринок. Більшість клієнтів виходить на українських розробників з Європи – 67,7%, Північної Америки та Австралії – 56,7% [13].

На рис. 4 представлено кількість вітчизняних розробників ІТ-сфери, які працюють на зовнішній ринок та становлять десятку топових ІТ-компаній в Україні.

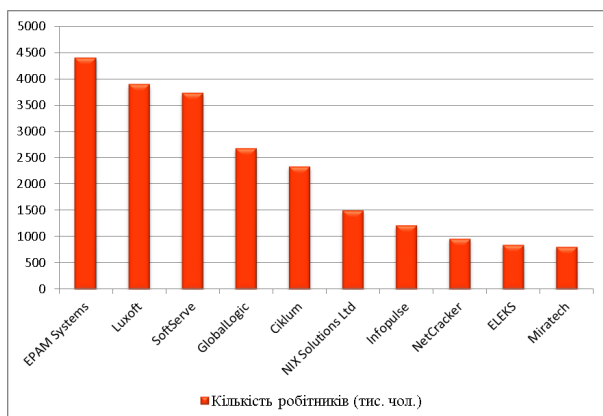


Рис. 4. Кількість робітників, що працювали в ІТ-сфері на вітчизняних підприємствах, січень 2016 р. [14]

У 2014 р. в Україні нараховувалося 75 тис. розробників ІТ, сьогодні ж їх кількість збільшилася до 90 тис. Таким чином, зростання становило приблизно 20% за рік. Щомісяця ІТ-індустрія «поглинає» приблизно тисячу осіб. 25% усіх програмістів (майже 23 тис. фахівців) працює в топ-25 компаніях. У першій десятці ІТ-компаній (EPAM Systems, Luxoft, SoftServe, GlobalLogic, Ciklum, NIX Solutions Ltd, Infopulse, NetCracker, ELEKS, Miratech) працює приблизно 16% ринку [17]. Тенденція зростання кількості

працюючих в ІТ-сфері продемонстрована на рис. 5.

На зростання чисельності працюючих в ІТ-компаніях – лідерах ринку найбільше впливають політичні ризики в країні, оскільки у них найбільш великі й схильні до ризику замовники. Практично всі компанії з топ-10 уже відкрили або ж планують відкрити офіси у Східній Європі (Польщі, Болгарії, Словаччині), інші слідують їх прикладу.

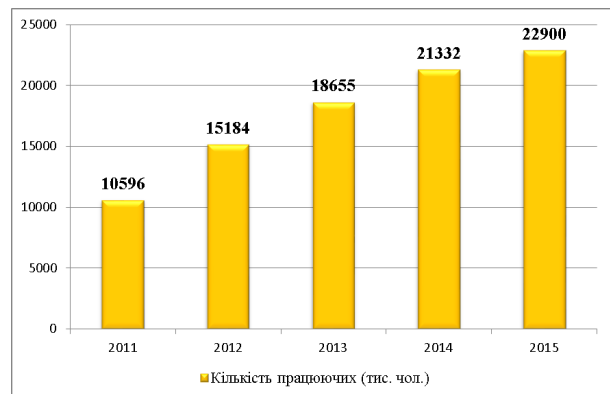


Рис. 5. Динаміка зростання кількості працюючих на українському ринку ІТ-аутсорсингу [16]

Про зрілість ринку свідчить вихід ІТ-лідерів на IPO – спочатку EPAM Systems, що виконала первинне розміщення акцій на Нью-Йоркській фондовій біржі на початку 2012 р. [15], а потім Luxoft, яка здійснила вихід на NYSE 26 червня 2013 р. [10].

Незважаючи на те що IPO EPAM Systems виявився не дуже вдалим і компанія стартувала з ринковою вартістю 490 млн. доларів, що виявилось на третину нижче очікувань, сьогодні її вартість становить уже 1,2 млрд. доларів, а курс акцій демонструє стійке зростання. Luxoft спочатку стартувала дещо краще – вже в перший день торгів її ринкова вартість перевищила 650 млн. доларів. Решта компаній розуміє, що залучені конкурентами інвестиції дають їм перевагу на ринку, а тому також розглядають можливість IPO, зокрема в найближчі два-три роки на подібний крок можуть піти SoftServe і Ciklum. Відзначимо, що чотири з п'яти найбільших аутсорсингових компаній, представлених на ринку України, належать іноземним власникам, єдина компанія із цього списку, якою володіють українські інвестори, – SoftServe [14].

Кадрове питання – мабуть, найбільш складне у цьому бізнесі, оскільки брак кваліфікованих співробітників є основним стримуючим фактором на шляху розвитку компаній. Сплеск попиту на фахівців з інформаційних систем і технологій викликав значне зростання заробітних плат в ІТ-галузі, розміри

яких істотно перевищують середньоукраїнські показники по багатьох інших галузях, що показують нам результати відповідного моніторингу (рис. 6) [3].

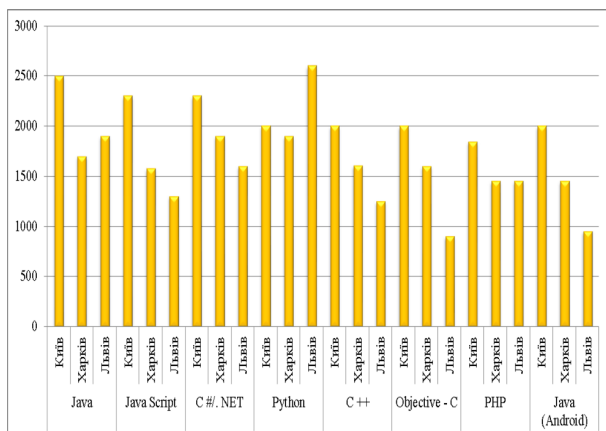


Рис. 6. Результати моніторингу заробітних плат (тис. дол.) у галузі IT-аутсорсингу на початок 2015 р. [18]

Результати, представлені на рис. 6, не слід сприймати однозначно, тобто такими, які є сталими показниками, оскільки IT-галузь швидко змінюється і це відповідним чином відображається на заробітних платах працівників, зайнятих у цій сфері. У ході перевірки за результатами власних телефонних інтерв'ю та моніторингу Інтернет-ресурсів удалося виявити суттєву розбіжність між деякими показниками 2014 та 2016 рр.

В Україні у зв'язку з підвищенням заробітних плат в IT-сфері починає зростати й попит на різноманітні курси з програмування. Зараз на одну вакансію в середньому припадає шість кандидатів. Однак розподіл українців неоднорідний: на вакансії middle і senior припадає чотири-п'ять резюме, а на вакансії junior, QA і PM – понад 20. При цьому лівова частка компаній розміщує тільки вакансії middle і вище (рис. 7) [17].

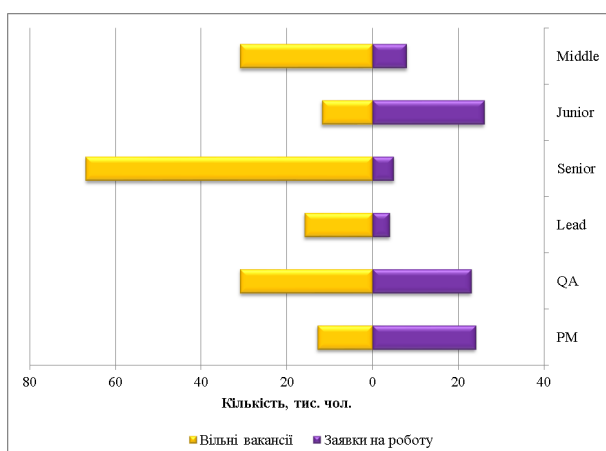


Рис. 7. Кількість вакансій (за рівнем кваліфікації) та заявок на роботу в IT-сфері станом на 2015 р. [16]

Незважаючи на високий рівень заробітних плат, залучати нові IT-кадри з кожним роком стає все складніше. Головна причина криється в практично повній нездатності української системи освіти задовольнити попит IT-бізнесу. Без перебільшення, лише одиниці випускників вітчизняних вищих навчальних закладів здатні без додаткової підготовки приступити до виконання функціональних обов'язків розробників і тестувальників IT-систем або виконувати функції системного адміністратора.

Зростання галузі IT-аутсорсингу передусім потребує якісних змін технічної освіти, покращання навичок комунікацій, знань іноземних мов, спрощеного режиму оподаткування IT-бізнесу та самозайнятого населення, прозорості та простоти ведення бізнесу в Україні.

Для підтримки IT-галузі український бізнес спільно з державними органами влади намагаються створювати IT-кластери у найбільших містах України. Кластери беруть на себе ініціативу провести системні зміни в IT-середовищі свого міста. В Україні активно створюються проекти, котрі налаштовані зробити якість отримання IT-освіти вище і доступніше для всіх бажаючих пов'язати свою кар'єру з програмуванням, а саме [18]:

- за ініціативи Lviv IT-Cluster восени 2015 р. у Львові відбулося будівництво двосекційного будинку «IT House» на 72 квартири. Проект створений за підтримки Львівської міської ради для фахівців у сфері IT;

- за підтримки Kharkiv IT-Cluster у Харкові відкрилася програма «Вікно можливостей». Вона призначена для навчання українців комп'ютерній грамотності;

- Lutsk IT-Cluster за підтримки міської ради в Луцьку була запущена оффлайн рекламна кампанія професії програміста. По всьому місту на білбордах та сітілайтах висіли плакати із закликом: «Просто стань програмістом»;

- Dnipropetrovsk tech cluster зараз працює над створенням проекту Kindergarten – спеціалізованого дитячого садка для дітей IT-фахівців;

- у серпні 2015 р. на арену вийшов одеський IT-кластер, який готується презентувати нові проекти для розвитку IT-галузі в Україні.

Однак слід констатувати, що ситуація з розвитком IT-кластерів нині перебуває на початку свого становлення та носить поодинокі випадки. Подальший розвиток IT-кластеризації можливий лише за умови спільної співпраці державних органів влади та вітчизняного бізнесу.

В умовах кризової економічної ситуації в Україні другорядні IT-сервіси, що зазвичай передаються компаніями на IT-аутсорсинг, можуть утратити перспективи свого розвитку, тому для багатьох IT-компаній, що надають

послуги аутсорсингу, настав час змінити стратегію своєї діяльності відповідно до нових умов ринку і запропонувати інноваційні рішення з більш низькою вартістю та високою гнучкістю, які стануть безальтернативними аналогами для тих ІТ-функцій, що зараз виконуються фірмами самостійно.

Приміром, «ПО як послуга» (SaaS) – це досить малопоширена в Україні модель – дає змогу невеликим компаніям зберегти високий рівень використання ІТ-засобів і систем без необхідності утримання власного ІТ-фахівця, без необхідності закупівлі та підтримки апаратних засобів, із можливістю гнучкого використання обсягу послуг аж до повної відмови від їх використання без будь-яких санкцій із боку провайдера послуг. При цьому найважливішим є низька вартість рішення, що здешевлює вартість власного аналога [7].

Висновки. У ході дослідження було встановлено позитивні тенденції розвитку українського ІТ-аутсорсингу протягом останніх трьох років. Доведено, що ІТ-аутсорсинг, особливо в кризових умовах, стає ключовим стабілізуючим фактором і важливим стратегічним рішенням оптимізації бізнесу, у тому числі за рахунок скорочення витрат на утримання власної ІТ-служби. Позитивними зрушеннями на вітчизняному ринку ІТ-аутсорсингу слід уважати насамперед:

підвищення уваги з боку вітчизняного бізнесу до ІТ-аутсорсингу; збільшення кількості працюючих фахівців в ІТ-сфері; збільшення державного замовлення на підготовку фахівців для даної галузі; поява вітчизняних ІТ-компаній, спроможних конкурувати зі світовими лідерами у сфері ІТ-технологій для бізнесу; формування та розвиток ІТ-кластерів в Україні.

До проблемних перешкод розвитку ІТ-аутсорсингу в Україні можна віднести: по-перше, психологічну неготовність топ-менеджменту достатньо великої кількості підприємств передавати навіть частково на обслуговування стороннім організаціям свою інформаційну інфраструктуру, що пов'язано, насамперед, із високим рівнем закритості вітчизняного бізнесу; по-друге, невідповідність сучасного рівня державної освіти фахівців з ІТ-технологій вимогам ринку; по-третє, недостатність фінансування ІТ-галузі та наукових розробок в ІТ-сфері; по-четверте, відсутність усвідомлення на державному рівні необхідності комплексної стратегії розвитку ІТ-аутсорсингу в Україні та ін.

Визначення методів подолання перешкод на шляху розвитку ІТ-аутсорсингу в Україні, який має стратегічне значення для забезпечення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств, є перспективою подальших досліджень.

Список використаних джерел:

1. Бурлаков О. ІТ-аутсорсинг як інструмент оптимізації діяльності підприємств / О. Бурлаков [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe.
2. Микало О. Підходи до визначення терміна «аутсорсинг» / О. Микало [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://economy.kpi.ua/files/files/22_kpi_2010_7.pdf.
3. Микросистема. Офіційний сайт. Зарплата ІТ-спеціаліста в Україні: красивые многозначные цифры [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ms.km.ua/itnews/hi-news.ru/cnews.ru/?ct=detail&nid=951>.
4. Огнева А. Аудит інформаційних систем і технологій / А. Огнева [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.nbuv.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/Vchnu_ekon/2009_6_1/229-232.pdf.
5. Плюси–мінуси хмарних технологій SaaS [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://erp-project.com.ua/index.php/uk/korisni-materiali/statti/upravlinnya/214-oblachnye-tehnologii>.
6. Поливана Л. Методичні підходи до оцінки ефективності проекту впровадження інформаційних технологій на підприємствах торгівлі / Л. Поливана [Електронний ресурс]. – Режим доступу : irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe.
7. Програмне забезпечення як послуга [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://uk.wikipedia.org/wiki/>.
8. Тищук Т. Потенціал і перспектива розвитку ІТ-аутсорсингу в Україні / Т. Тищук, А. Павлова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/articles/1301/>.
9. Тонюк М. ІТ-аутсорсинг в Україні: тенденції і прогнози розвитку / М. Тонюк [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.economy.nauka.com.ua/pdf/1_2016/23.pdf.
10. About Luxoft Ukraine [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://uk.wikipedia.org/wiki/Luxoft>.
11. ІТ-аудит. BakerTilly [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bakertilly.ua/page_157.htm.
12. Кар'єра в ІТ / Сообщество программистов DOU [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://jobs.dou.ua/salaries/survey>.
13. Кар'єра в ІТ / Сообщество программистов DOU [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://dou.ua/lenta/tags/Карьера%20в%20ИТ/?from=doufr>.
14. Украинские разработчики программного обеспечения / Сообщество программистов DOU [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://uk.wikipedia.org/wiki/>.
15. EPAM Systems [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://ru.wikipedia.org/wiki/EPAM_Systems.

16. Наскільки затребуваний IT-аутсорсинг з України (інфографіка) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://news.finance.ua/ua/news/-/365382/naskilky-zatrebuwanyj-it-autsorsyng-z-ukrayiny-infografika>.

17. Скільки в Україні програмістів і де вони працюють / Дослідження IT-ринку праці [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://news.finance.ua/ua/news/-/361504/skilky-v-ukrayini-programistiv-i-de-vony-pratsuyut-doslidzhennya-it-rynku-pratsi>.

18. IT-аутсорсинг в Україні сьогодні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://hh.ua/article/17518>.

Smerichevska S.V., Olenov M.M.

TRENDS AND STRATEGIC DEVELOPMENT OUTLOOK OF IT-OUTSOURCING MARKET IN UKRAINE

The article presents the results of analysis of the development peculiarities of Ukrainian outsourcing market in information technology sector. A quantitative assessment of usage of IT outsourcing in Ukraine was made across the industries and the large cities of Ukraine. The paper describes dynamics of growth in the number of employees in IT outsourcing in Ukraine, investigates relationship between open positions (according to skills level) and number of job applications in IT sector and analyze salary range in IT sector. The paper determines positive trend of development of Ukrainian IT outsourcing services in the course of last three years. The research demonstrates that IT outsourcing, especially during crisis periods, is becoming a key stabilizing factor and an important strategic business optimization solution, including the cost reduction for maintaining company's own IT-department. The article substantiates the importance of IT outsourcing to ensure the competitiveness of domestic enterprises. The paper identifies problems of IT outsourcing that require attention and support from the government. The argumentation in favor of altering the conceptual approach to the training of world-class IT professionals is emphasized further. The paper depicts methodological features of IT audit and proposes a step-by-step implementation model of IT outsourcing strategies in domestic enterprises. Finally, authors substantiate strategic development outlook of IT clusters in Ukraine.

Keywords: IT outsourcing, Local outsourcing, Offshore outsourcing, Partial outsourcing, Full outsourcing, Information Technology, IPO (Initial Public Offering), ITclusters.

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 338.121

Бєлова А.І.доктор економічних наук,
професор кафедри економіки та менеджменту
Інституту інноваційної освіти

Київського національного університету будівництва і архітектури

Кочедикова А.Є.аспірант
Київського національного університету будівництва і архітектури**ЧИННИКИ ГЕНЕРУВАННЯ ОЗНАК ІННОВАЦІЙНОСТІ
ЗАДЛЯ ПОБУДОВИ ОРИГІНАЛЬНОГО
ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО ІНСТРУМЕНТАРІЮ
БУДІВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА**

Сучасний стан будівельних підприємств характеризується низьким рівнем розвитку, різномасштабними деструктивними соціально-економічними та суспільно-політичними трансформаціями, які зумовлюють кількісні та якісні зміни в економічній архітектоніці та інноваційній динаміці підприємств будівельного комплексу, що функціонують в умовах обмежених ресурсів різної природи. Однак структурні зрушення на будівельних підприємствах не відбуваються в напрямках загальносвітових тенденцій інноваційного зростання, оскільки мають розбалансований характер, що вимагає нових підходів до управління інноваційною діяльністю останнього шляхом побудови оригінального організаційно-економічного інструментарію задля збереження галузі і забезпечення конкурентоспроможності в умовах мінливого середовища.

Ключові слова: стабільність, інноваційність, інвестиційність, ресурсний потенціал, організаційно-економічний механізм, конкурентоспроможність.

Современное состояние строительных предприятий характеризуется низким уровнем развития, разномасштабными деструктивными социально-экономическими и общественно-политическими трансформациями, которые обуславливают количественные и качественные изменения в экономической архитектонике и инновационной динамике предприятий строительного комплекса, функционирующих в условиях ограниченных ресурсов различной природы. Однако структурные сдвиги на строительных предприятиях не происходят в направлениях общемировых тенденций инновационного роста, поскольку имеют разбалансированный характер, что требует новых подходов к управлению инновационной деятельностью последнего путем построения оригинального организационно-экономического инструментария для сохранения отрасли и обеспечения конкурентоспособности в условиях изменяющейся среды.

Ключевые слова: стабильность, инновационность, инвестиционность, ресурсный потенциал, организационно-экономический механизм, конкурентоспособность.

Постановка проблеми. Необхідно визнати, що зростаюча інтенсивність використання та нерациональне освоєння ресурсів різної природи, економічна нестабільність, збільшення частки застарілих технологій, оновлення основних засобів на вітчизняних будівельних підприємствах значно посилюють ризики виникнення технологічних катастроф за сучасного нагромадження суспільно-політичних загроз українському державотворенню. Основою будь якого підприємства є формування конкурентних переваг та залучення до трансформаційних процесів чинників, які уможливають цілеорієнтовані зміни. Державні органи влади

зацікавлені в підвищенні рівня інноваційного виробничого потенціалу та інтенсифікації інноваційної діяльності суб'єктів господарювання, оскільки використання інновацій забезпечить відповідним структурам, що функціонують у певній галузі та в економіці у цілому, конкурентні переваги, високий підприємницький дохід, унаслідок чого посилиться конкурентоспроможність галузі на національному та міжнародному ринках.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Слід зазначити, що теоретичним і прикладним аспектам вирішення даної проблематики щодо дослідження інноваційної політики підприємств

будівельної індустрії та їх упровадження на підприємствах присвячено праці вітчизняних і зарубіжних науковців, таких як О.А. Бондар, Н.В. Краснокутська, І.М. Крейдич, А.О. Касич, В.В. Микитенко, Р.В. Шульц та ін. Проте потребують подальшого вивчення та розв'язання системно-універсальні питання щодо побудови оригінальної моделі інноваційного розвитку саме підприємств будівельної індустрії.

Мета статті. Потребує ретельного дослідження проблема побудови оригінального організаційно-економічного інструментарію інноваційної діяльності будівельних підприємств задля розроблення інноваційної стратегії та забезпечення конкурентних переваг в умовах перманентного нарощення військово-економічних загроз національній економіці та українському державотворенню. Розглядаючи інноваційний розвиток економічної системи, варто зазначити, що управлінський вплив на інноваційний розвиток підприємства та галузі має також державна інноваційна політика.

Виклад основного матеріалу дослідження. Зазначене вимагає вдосконалення сучасного організаційно-економічного інструментарію управління інноваційним розвитком виробничо-економічних систем для надійного та збалансованого їхнього функціонування і підвищення конкурентоспроможності як на внутрішньому так і світовому ринках.

Базовою умовою для здійснення інноваційної діяльності є набір необхідних ресурсів організаційно-економічної системи, що здійснює трансформацію цих ресурсів в інноваційний продукт. Дана елементна сукупність характеризує рівень потенційно можливого розвитку інноваційної сфери галузі і виступає як окрема економічна категорія – інноваційний потенціал. Таким чином, можна виділити один із принципів побудови моделі інноваційного розвитку: здатність як підприємств, так і галузі до інноваційного розвитку, що характеризується рівнем галузевого інноваційного потенціалу.

Метою інноваційного розвитку виробничо-економічних систем є підвищення рівня інновативності шляхом організації високотехнологічних виробництв, заснованих на використанні інтелектуальної праці, що створюють товари з високою часткою доданої вартості.

Звідси можемо виокремити поняття «інноваційний розвиток галузі» як соціально-економічний процес, в основі якого лежить формування галузевої інноваційної системи, здатної до збільшення інноваційного потенціалу та його реалізації шляхом створення інноваційних продуктів.

Галуzeвий інноваційний розвиток ґрунтується на нижченаведених принципах, а саме:

- інноваційний розвиток виробничо-економічних систем здійснюється в умовах галузевого інноваційного середовища;

- процес інноваційного розвитку забезпечується побудовою галузевої інноваційної системи;

- в основі інноваційного розвитку будівельної галузі лежить здатність до інноваційного мислення і сприйняття як окремої особистості, так і суспільства у цілому;

- ефективність інноваційного розвитку галузі залежить від інноваційної культури, а також мотиваційних механізмів інноваційної діяльності;

- здатність галузі до інноваційного розвитку характеризується рівнем інноваційного потенціалу виробничо-економічних систем.

Дані принципи уможливають будову організаційно-економічної моделі інноваційного розвитку будівельної галузі, яка враховує особливості виробничо-економічних систем, їх рівень розвитку, готовності до інновативності, для забезпечення конкурентоспроможності як окремо визначеної галузі, так і економіки країни у цілому.

Інноваційний розвиток виробничо-економічних систем передбачає наявність стратегічного потенціалу, що характеризується наявними ресурсами і можливістю їх трансформації в кінцевий інноваційний продукт. Сукупність факторів і умов, що характеризують здатність виробничо-економічних систем до інноваційного розвитку, становлять галуzeвий інноваційний потенціал, у нашому випадку – підприємств будівельної індустрії. Інноваційний потенціал можна охарактеризувати як здатність системи до самозбереження та трансформації для задоволення потреб ринку, тобто здатність до змін.

Основними характерними особливостями інноваційного потенціалу є ресурсний, кадровий, матеріально-технічний, інформаційний, організаційний, а також фінансовий потенціал. Складники інноваційного потенціалу для побудови оригінальної організаційно-економічної моделі інноваційного розвитку будівельних підприємств, не є системозалежними, а характеризується своєю унікальністю, специфічністю і готовністю до інноваційних змін. Зокрема, кадровий складник є генератором інноваційних ідей, а матеріально-технічний складник виступає матеріально-речовою базою формування інноваційного потенціалу, фінансові ресурси виконують функції надходжень фінансових коштів і мають вплив під час вибору інноваційних проектів відповідно до потреб функціонування і розвитку інноваційної сфери. Особливої уваги заслуговує організаційний складник, що являє собою сукупність управлінських функцій, підрозділів і виконав-

ців, які виконують певні обов'язки, включаючи комплекс методів, за допомогою яких здійснюється управлінський вплив. Ефективне функціонування суб'єкта господарювання неможливе без інформаційного складника, який нині забезпечує інформаційні потоки і лежить в основі всього управлінського процесу, сприяє ефективному управлінню витрат на інновації і забезпечує умови реалізації інших елементів потенціалу. Відсутність інформації та ігнорування інформаційних потоків унеможливить ефективну діяльність виробничо-економічної системи в умовах трансформаційних змін.

Слід зазначити, що ресурсний потенціал як один із впливових потенціалів розглядається як складник інноваційного й являє собою сукупність конкретних господарських ресурсів, які використовуються в певних соціально-економічних формах для виробництва інноваційної продукції.

Однак ресурсний потенціал виробничо-економічної системи не тотожний інноваційному, оскільки ефективність та раціональність використання наявного ресурсного потенціалу залежить від стану соціально-економічного середовища суб'єкта, від наявності ефективного механізму, стимулюючого та координуючого економічні відносини в інноваційному середовищі. Під час організації виробництва використання ресурсів завжди цілеорієнтовано, ресурси мають бути певним чином організовані для реалізації потреб господарюючих суб'єктів та економіки у цілому.

Отже, організаційно-економічний складник інноваційного потенціалу проявляється у ступені ефективності інноваційного механізму та рівні розвитку інноваційної інфраструктури, що забезпечують трансформацію ресурсного потенціалу виробничо-економічних систем в інноваційний.

Функціональна особливість організаційно-економічного складника інноваційного потенціалу проявляється у разі:

- ускладнення змісту, структури та динаміки ресурсної бази інноваційного розвитку різних виробничо-економічних систем;
- ефективного використання ресурсного потенціалу за пріоритетних напрямів виробничо-економічних систем;
- розширення можливостей використання ресурсного потенціалу для ефективної інноваційної діяльності;
- вибору найбільш пріоритетних напрямів інноваційних можливостей;
- інтенсифікації використання інноваційних ресурсів та досягнень науково-технічного прогресу для забезпечення сталого економічного розвитку.

Для підвищення інноваційної активності суб'єктів виробничо-економічних систем пропонуємо визначення економічної категорії «інноваційний потенціал будівельної галузі» як частини сукупного потенціалу галузі, системи критеріїв, що визначають величину приросту галузевого потенціалу будівельних підприємств від використання інноваційних ресурсів в умовах досягнутого рівня розвитку інноваційної інфраструктури і механізму інноваційної діяльності.

Отже, можемо виділити основні чинники, що впливають на інноваційний потенціал будівельних підприємств, формують його масштаби і напрями використання:

- інноваційна політика;
- інноваційна стратегія будівельних підприємств, бізнес-структур, суб'єктів наукової сфери тощо;
- мінливе середовище та конкуренція;
- наявний рівень розвитку інноваційної інфраструктури;
- стан наявних і залучених науково-технічних розробок виробничо-економічних систем та ін.

Вищенаведені чинники характеризують здатність виробничо-економічних систем ініціювати, поширювати нововведення, а також залучати ресурси різної природи на принципах комерційної результативності.

Економічні відносини щодо формування ресурсної бази інноваційного потенціалу, створення інноваційної продукції з високою часткою доданої вартості характеризують інноваційний процес і матеріальне виробництво економічних відносин.

Вищезазначене дає можливість охарактеризувати сутність інноваційного потенціалу, який можна оцінити лише тоді, коли інноваційна діяльність розглядається в нерозривній єдності з науково-технічною та виробничою діяльністю, тобто наука, інновації та виробництво повинні виступати як єдина органічна система. Нині ефективному нарощенню інноваційного потенціалу будівельних підприємств сприятиме створення економічних умов, що убезпечать взаємодію і розвиток взаємозалежних ланок даної системи на відповідному рівні господарювання.

Структура інноваційного потенціалу будівельних підприємств включає науково-технічний потенціал галузей матеріального виробництва та невиробничої сфери.

Згідно з критерієм класифікації інноваційного потенціалу за формами власності виділяємо потенціал державної, приватної та змішаної форм власності, функціональний характер потенціалу характеризує кадровий, матері-

ально-технічний та інформаційний складники, що визначає їх взаємозалежність, аналіз діяльності, розвитку і вибір напрямів взаємоув'язки складників потенціалу.

За джерелом формування інноваційний потенціал будівельної галузі характеризується власним потенціалом, являє собою вартісну величину інноваційного потенціалу, що є в наявності виробничо-економічної системи, і залученим – вартісну величину залученого потенціалу. Збільшення інноваційного потенціалу є нагальною необхідністю обслуговування галузі і задоволення потреб ринку, нарощення ж інноваційного потенціалу формується як за рахунок наукових установ, проектно-конструкторських бюро, так і за рахунок накопичених інноваційних потенціалів інших підприємств які є взаємозалежними.

Щільне місце має закріпити державна підтримка в рамках інноваційної діяльності, що уможливить стабілізацію і підйом підприємств будівельної галузі, досягнення умов для ефективного функціонування і раціонального використання фінансових ресурсів за рахунок збереження, розвитку і нарощення науково-технічного потенціалу та створення сприятливих умов для інноваційної діяльності.

Для активізації інноваційної діяльності будівельних підприємств, стимулювання створення, використання і розповсюдження нововведень необхідна реалізація механізму формування галузевих інноваційних програм, що дасть змогу здійснити якісні зміни в інноваційній політиці будівельних підприємств.

Практика останніх років показала неефективність використання державних інноваційних ресурсів та виконання державних інноваційних програм. Нині ці проблеми нівелюються шляхом використання інноваційних механізмів у контексті спрямування зусиль органів влади на розвиток його інноваційного потенціалу, заснованого на стимулюванні розвитку інноваційно активних підприємницьких бізнес-структур. Прикладом цього має стати приватно-державне партнерство, яке останніми роками набуває все більшої популярності.

Мотивація участі в партнерстві державного сектора зумовлена як загальними, так і специфічними цілями, а саме:

- економічне зростання і забезпечення конкурентоспроможності науково-технічної продукції та послуг;
- стимулювання інноваційної активності виробників високотехнологічної продукції будівельного призначення і наданих послуг;
- створення нових наукомістких фірм та підтримка малих і середніх інноваційних будівельних підприємств;

- залучення бюджетних та позабюджетних джерел фінансування та підвищення їх ефективності на дослідження і розробки.

На основі дослідження сутності інноваційного розвитку підприємств будівельної галузі та ролі державної інноваційної політики запропонована модель інноваційного розвитку останнього, що визначає систему взаємозв'язків між економічними категоріями. Дана модель дає змогу визначити характер взаємодії серед учасників процесу інноваційного розвитку виробничо-економічних систем, встановити порядок інформаційного обміну та послідовність використання інструментів, необхідних для ефективного інноваційного розвитку будівельних підприємств в Україні.

Зважаючи на відсутність у сучасній економічній науці чіткого визначення організаційно-економічної моделі інноваційного розвитку будівельних підприємств, нами пропонується характеризувати її як систему взаємозв'язків, які забезпечують цілеспрямований вплив державної інноваційної політики на інноваційну сферу суб'єктів господарювання за допомогою реалізації механізму інноваційного розвитку галузі.

Єдиним суб'єктом, якому під силу запустити процес стрімкого інноваційного розвитку, є держава, а алгоритм рішення поставленого завдання полягає в її інноваційній політиці.

Галузева інноваційна політика як підсистема державної інноваційної політики, виконує роль керуючої ланки, що визначає в процесі реалізації законодавчих і виконавчих заходів напрям і характер модернізації інноваційної сфери інноваційного розвитку.

Для реалізації інноваційного розвитку будівельних підприємств необхідна диверсифікована гнучка система інструментів, що дасть змогу виконувати необхідні перетворення всіх елементів інноваційної сфери. Здійснення процесу інноваційного розвитку галузі має бути побудоване на принципах комплексності, системності та послідовності, що убезпечить підприємства від непередбачених ризиків.

Нині інноваційну діяльність підприємств будівельної галузі можна охарактеризувати як безсистемну з непослідовним характером, що свідчить про відсутність належної інноваційної моделі розвитку даних підприємств. Створення передумов для активізації інноваційної діяльності зумовлює необхідність розроблення методів та інструментів, що дають змогу враховувати особливості економічних інтересів суб'єктів господарювання, специфіки і рівня розвитку будівельних підприємств, для підвищення конкурентоспроможності економіки країни в цілому.

Одним із таких інструментів можна назвати оцінку інноваційного потенціалу підприємства, а проведений аналіз структурних пропорцій дасть змогу приймати обґрунтовані управлінські рішення і вибирати конкретні напрями стимулювання того чи іншого складника інноваційного потенціалу залежно від цільових установок і завдань як окремого підприємства, так і галузі:

- оцінка інноваційного потенціалу будівельного підприємства;
- розроблення механізмів трансферу результатів науково-технічної діяльності;
- розроблення механізму фінансування інноваційної діяльності будівельних підприємств.

Висновки. З вищенаведеного можемо констатувати, що комплексна, цілеспрямована модернізація інноваційної сфери будівель-

них підприємств виражена в її вдосконаленні інституційного середовища, інфраструктури, системи фінансування, у зміцненні соціально-культурної основи та формуванні ефективних важелів управління та мотивації.

Модель інноваційного розвитку виробничо-економічних систем характеризується наявністю зворотних зв'язків, у ході яких процес реалізації інноваційної політики може бути скоригований на основі аналізу інноваційної динаміки в галузі. Дана модель ураховує взаємодію різних рівнів організації інноваційної діяльності в умовах самостійності, у методах реалізації інноваційної політики, використовуючи важелі впливу на виробничо-економічні системи для ефективної інноваційної політики та побудови оригінальної організаційно-економічної моделі інноваційного розвитку підприємств будівельної індустрії.

Список використаних джерел:

1. Постанова Кабінету Міністрів України «Про внесення змін до Державної цільової економічної програми енергоефективності і розвитку сфери виробництва енергоносіїв з відновлюваних джерел енергії та альтернативних видів палива на 2010-2015 роки» від 12.09.2012 № 921 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/921-2012-%D0%BF>.
2. Антипов Д.В. Модель управления устойчивостью функционирования промышленного предприятия / Д.В. Антипов // Економіка: реалії часу. – 2013. – № 2(7). – С. 73–80 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://economics.opu.ua/files/archive/2013/n2.html>.
3. Дорофеева В.В. Система адаптационных механизмов предприятия как основа реализации его стратегии развития / В.В. Дорофеева // Научные труды вольного экономического общества России. Том 137: Развитие инновационной экономики в России. – М. : МАТИ-РГТУ им. К.Э. Циолковского. 2010. – С. 193–197.
5. Долошко Н.Г. Природа экономической устойчивости предприятия: критерии и факторы / Н.Г. Долошко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/30_OINXXI_2013/Economics/10_147121.doc.htm.
6. Белова А.І. Формування системи стратегічного управління реструктуризацією промислових підприємств / А.І. Белова // Соціально-економічний розвиток регіонів в контексті міжнародної інтеграції: науковий журнал. – Херсон : ХНТУ, 2013. – № 12(01). – С. 40–48.
8. Бондар О.А. Методологічна платформа поняття «економічна система» в контексті забезпечення результативності функціонування підприємств / О.А. Бондар // Інвестиції: практика та досвід. – 2013. – № 10. – С. 67–69.

Belova A.I., Kochedykova A.E.

FACTORS GENERATING CHARACTERISTICS OF INNOVATION TO BUILD AN ORIGINAL ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC INSTRUMENTS OF CONSTRUCTION COMPANIES

Modern state of the construction companies is characterized by a low level of development, different scale of destructive socio-economic and socio-political transformations, which cause quantitative and qualitative changes and economic architectonics, those innovative dynamics of enterprises of building complex, functioning in conditions of limited resources of different nature. However, structural shifts in the construction enterprises do not occur in the areas of global trends in innovation-based growth, because they have an unbalanced character that requires new approaches to the management of innovative activities of the latter by creating original organizational-economic instruments to save the industry and ensure the competitiveness in a changing environment.

The proposed model of innovative development of production-economic systems is characterized by the presence of feedback, in which the process of implementation of innovation policy can be

adjusted based on the analysis of innovative dynamics in the industry, the implementation mechanism of innovative development.

This model must consider the interaction of different levels of organization of innovative activity in conditions of independence, in the methods of implementation of innovation policies using the levers of influence on production and economic systems for effective innovation policy and building an original business model of innovative development of enterprises of the construction industry.

Keywords: stability, innovation, investiciniai, resource potential, organizational-economic mechanism of competitiveness.

УДК 330.331

Бучинська Т.В.

викладач кафедри міжнародного менеджменту та маркетингу
Тернопільського національного економічного університету

ОЦІНКА ПЕРСОНАЛУ ЯК ВАЖЛИВИЙ ЕЛЕМЕНТ ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ

У статті досліджено методологічні основи формування ефективної системи оцінки персоналу. Розглянуто цілі, завдання, принципи та методичні підходи до проведення оцінки персоналу, проведено аналіз основних методів оцінки працівників. Висвітлено, що головною метою підприємств в умовах конкуренції стає розроблення стратегій розвитку професійної компетентності персоналу підприємства, де головна роль відводиться оцінці, яка спрямована на виявлення потенціалу кожного працівника. Підкреслено необхідність застосування сучасних методів оцінки персоналу, а також важливість залучення персоналу до регулярного проходження оцінки, включаючи самоаналіз та саморозвиток. Обґрунтовано доцільність розроблення комплексного методичного підходу до формування належної оцінки персоналу як важливого елементу ефективного управління. Запропоновано проведення комплексної оцінки персоналу на підприємстві на основі системного підходу для підвищення його конкурентоспроможності. Наголошено на потребі проведення подальших досліджень у напрямі пошуку підходів до всебічної, комплексної оцінки персоналу відповідно до умов сьогодення, а також використання новітніх наукових підходів для забезпечення ефективності оцінки персоналу на підприємстві.

Ключові слова: персонал, оцінка персоналу, методи оцінки персоналу, принципи оцінки персоналу, управління персоналом, конкурентоспроможність.

В статье исследованы методологические основы формирования эффективной системы оценки персонала. Рассмотрены цели, задачи, принципы и методические подходы к проведению оценки персонала, проведен анализ основных методов оценки работников. Освещено, что главной целью предприятий в условиях конкуренции становится разработка стратегий развития профессиональной компетентности персонала предприятия, где главная роль отводится оценке, которая направлена на выявление потенциала каждого работника. Подчеркнуты необходимость применения современных методов оценки персонала, а также важность привлечения персонала к регулярному прохождению оценки, включая самоанализ и саморазвитие. Обоснована целесообразность разработки комплексного методического подхода к формированию надлежащей оценки персонала как важного элемента эффективного управления. Предложено проведение комплексной оценки персонала на предприятии на основе системного подхода с целью повышения его конкурентоспособности. Отмечена необходимость проведения дальнейших исследований в направлении поиска подходов к всесторонней, комплексной оценке персонала в соответствии с условиями настоящего, а также использование новейших научных подходов для обеспечения эффективности оценки персонала на предприятии.

Ключевые слова: персонал, оценка персонала, методы оценки персонала, принципы оценки персонала, управление персоналом, конкурентоспособность.

Постановка проблеми. В умовах ринкової трансформації економіки метою будь-якого підприємства є отримання максимального прибутку за найменших витрат. тому перед керівниками підприємств стоять комплексні проблеми підвищення ефективності роботи. Дана проблема залежить від багатьох факторів внутрішнього та зовнішнього середовища. Одним з основних факторів внутрішнього середовища, що контролюється і формується підприємством для соціально-економічного розвитку та підвищення ефективності, є забезпеченість кваліфікованим персоналом, формування складу, структури, рівня професійної відданості та професіоналізму всіх учасників виробничої діяльності на підприємстві. Слід зазначити, що серед усіх чинників виробництва людський фактор значною мірою впливає на результати діяльності підприємства. Виходячи із цього, головною метою стає розроблення стратегій розвитку професійної компетентності персоналу підприємства.

Менеджмент персоналу передбачає широке використання результатів оцінки персоналу для збереження конкурентоспроможних працівників, здатних забезпечити розвиток підприємства. Оцінка персоналу спрямована на виявлення потенціалу кожного працівника і за її результатами складаються програми навчання та подальшого розвитку.

Для підвищення ефективності оцінки персоналу необхідно застосовувати сучасні методи, залучати персонал до регулярного проходження оцінки, включаючи самоаналіз та саморозвиток. Отже, тема даного дослідження є актуальною, оскільки необхідним є розроблення комплексного методичного підходу до формування належної оцінки персоналу як важливого елементу ефективного управління.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Теоретичні та методологічні аспекти оцінки персоналу підприємства висвітлювала низка зарубіжних та вітчизняних учених, зокрема: М.Х. Мескон, Г.Д. МакГрегор, Мінцберг та П. Друкер. Л.В. Балабанова, О.А. Грішнова, В.М. Данюк, О.В. Крушельницька, А.М. Колот, А.Я. Кибанов, І.Л. Петрова, В.М. Петюх та ін. Результатом їхніх досліджень було розроблення різноманітних підходів, процедур і методів щодо організації та проведення оцінки персоналу. Проте на сучасному етапі розвитку ринкових відносин оцінка персоналу вимагає використання всіх наукових підходів, їхнього узагальнення та комбінування для досягнення більшої ефективності, оптимальності та економічності.

Оцінка персоналу визначає рівень наявності у працівника певних знань, тих чи інших характеристик необхідних для вирішення постав-

лених завдань. Активна робота підприємств у цьому напрямі потребує наукових підходів не лише до власне проведення процесу оцінки персоналу, але й до запровадження системного підходу до її організації.

Актуальними є подальші дослідження також і в напрямі пошуку підходів до всебічної, комплексної оцінки персоналу відповідно до умов сьогодення, а також використання новітніх наукових підходів для забезпечення ефективності оцінки персоналу на підприємстві.

У статті акцентується увага на системному підході до організації та проведення комплексної оцінки персоналу із застосуванням інноваційних методів та розроблення шляхів удосконалення цього процесу.

Мета статті. Метою статті є дослідження системного підходу до проведення комплексної оцінки працівників із застосуванням інноваційних методичних підходів до формування ефективної системи оцінки персоналу та пошук шляхів її вдосконалення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Оцінка персоналу – це цілеспрямований процес у системі ефективного управління, який спрямований на пошук та оцінку відповідних знань, умінь, навичок та інших якісних характеристик персоналу підприємства вимогам посади або робочого місця. Оцінка персоналу передбачає порівняння певних характеристик людини – професійно-кваліфікаційного рівня, ділових якостей, результатів праці – з відповідними вимогами, еталонами. Оцінка персоналу – це процедура, що здійснюється для виявлення ступеня відповідності професійних, ділових та особистих якостей працівника, кількісних та якісних результатів його трудової діяльності. Працівник повинен відповідати вимогам, які висувуються до нього посадовими обов'язками, змістом і характером праці та культурою підприємства у цілому. Оцінці підлягають не лише потенціальні можливості працівників, їх професійний рівень, компетентність, а й уміння реалізувати ці можливості у процесі виконання доручених обов'язків [7].

Оцінка персоналу розглядається як елемент управління й як система атестації персоналу, що застосовується на підприємстві в тій чи іншій модифікації. Водночас це необхідний засіб вивчення якісного складу кадрового потенціалу організації [5].

Система оцінки персоналу повинна базуватися на принципах дієвості, тобто забезпечувати високий рівень мотивації працівників; на принципах практичності, тобто досягнення максимальної зручності для тих, хто проводить оцінку, та для тих, хто підлягає оцінці, та на принципах зрозумілості та доступності [2].

Оцінка персоналу слугує багатьом цілям. Найпоширенішою є класифікація цілей оцінки, яка розроблена Д. МакГрегором. До неї належить інформативна мета, яка полягає в забезпеченні керівників різних рівнів управління необхідними даними про роботу своїх підлеглих, а також про їх індивідуальні здобутки та недоліки; мотиваційна мета, яка передбачає взаємозв'язок матеріальної винагороди і морального заохочення з трудовою поведінкою і результатами праці і, таким чином, орієнтує персонал на покращення діяльності, набуття нових професійних навичок, необхідних для кращого виконання завдань із соціального захисту; адміністративна мета, яка постійно реалізується в процесі прийняття кадрових рішень: підвищення (пониження) по службі, переведення на іншу роботу, перепідготовка та перекваліфікація, заохочення або покарання, припинення трудового договору [1].

Із усієї сукупності цілей і напрямів проведення оцінки персоналу виділяють основну – покращити управління діяльністю організації. Підприємство не може розраховувати на довготривалий розвиток без ефективного управління людьми та організації їх діяльності. Основою забезпечення цього й є оцінка кадрів як відправна точка для вдосконалення персоналу, його мотивації і відповідної оплати праці. Оцінка працівників найбільш повною мірою охоплює дві сфери його діяльності – поточну і перспективну. Під час аналізу поточної діяльності акцентується увага на тому, як працівник виконує роботу. Перспективна діяльність регламентується рішенням під час розстановки, ротации, переміщення і навчання персоналу, вимагає оцінки здібностей, особистих якостей, мотивації, що дає змогу прогнозувати потенційні можливості працівника. Під час організації роботи з людьми одержані дані є базовими для прийняття ефективних кадрових рішень [3].

Систематичне проведення оцінки персоналу дає змогу менеджерам вирішувати низку завдань, що полягають у виявленні потреб у професійній підготовці та підвищенні кваліфікації кадрів; оцінюванні потенційних здібностей працівників і можливостей їхнього професійного зростання; обґрунтуванні рішень щодо службового переміщення кадрів на підприємстві; аналізі трудової діяльності; розробленні рішень щодо покращення трудових показників; установленні цілей і завдань діяльності працівників на перспективу; внесенні змін у систему оплати праці [4].

Важливим завданням оцінки персоналу є забезпечення зворотного зв'язку: працівник повинен знати, як оцінюються результати його діяльності, бажання якісного виконання

його роботи з боку керівництва. Оцінка повинна розглядатися відкрито, слід обговорювати досягнення працівника та розглядати шляхи підвищення його діяльності. Оцінка персоналу пов'язує, об'єднує всі елементи системи управління персоналом в єдине ціле.

Якщо провести порівняльну характеристику підходів до оцінки персоналу, то можна побачити, що перша група підходів є досить простою у застосуванні і може використовуватися будь-яким підприємством. Практика застосування системного підходу розглядає оцінку персоналу як один з основних елементів системи управління персоналом підприємства та відводить їй роль підсистеми, що поєднує всі елементи системи управління персоналом. Друга група підходів до оцінки персоналу більше орієнтована на теоретичні знання в галузі менеджменту персоналу, але недостатньо орієнтована на практичний досвід [8].

Традиційний підхід до оцінки персоналу ставить перед собою таку мету: просування співробітників компанії по службі чи прийняття рішень про переміщення їх в інший відділ; інформування співробітників про те, як керівництво компанії оцінює їх роботу; оцінку внеску кожного співробітника окремо, а також структурних підрозділів у цілому в досягнення цілей компанії; прийняття рішень, пов'язаних із рівнем та умовами оплати праці; перевірку та діагностику рішень, пов'язаних із навчанням і розвитком персоналу. Необхідно розрізняти два види традиційного підходу – вітчизняний і зарубіжний. Відмінності між ними полягають у цілях, методах і результатах атестації та оцінки персоналу. Традиційний вітчизняний підхід має переважно більш формальний характер, він був визнаний постфактум обґрунтувати ті чи інші кадрові рішення. Традиційна зарубіжна система атестації та оцінки персоналу розглядається переважно в рамках управління за цілями. Оцінка персоналу, побудована на традиційному управлінні за цілями, дає змогу: підвищити контроль над роботою та її результатами; пов'язувати цілі компанії з індивідуальними цілями співробітників; оцінювати співробітників на об'єктивній основі, а не на суб'єктивній думці лінійних керівників; створювати об'єктивну базу для визначення винагород за досягнуті результати та прийняття рішень про просування [1].

Сучасна практика і теорія менеджменту показують, що результати роботи компанії безпосередньо залежать від взаємодії між співробітниками, від командної роботи, а не тільки від індивідуальних успіхів, і не достатньо лише простого залучення співробітників до постановки індивідуальних цілей. Процес оцінки персо-

налу, орієнтований на розвиток підприємства, повинен сприяти професійному росту та розвитку працівників, а не тільки бути орієнтованим на оцінку роботи персоналу за минулий період. Потрібно думати про способи підвищення віддачі на вкладений (створений) людський капітал на підприємстві. Сучасні технології оцінки та атестації персоналу – це передусім способи підвищення віддачі від цього капіталу, пошук шляхів найкращим чином розпорядитися цими корпоративними ресурсами. Дбайливе ставлення до працівників із високою професійною компетентністю та досвідом повинно бути домінуючою тенденцією сучасного управління [7].

Найповнішою мірою система оцінки персоналу проявляється в комплексній оцінці працівника, яка може розроблятися за всіма категоріями персоналу організації. Оцінка заради характеристики та порівняння включає в себе аналіз оцінки особистості та оцінку здібностей, пов'язаних із роботою. Такий підхід намагається пов'язати оцінку персоналу виключно з роботою, а також необхідними навичками та можливостями для її ефективного виконання. Крім того, цей підхід зумовлює оцінку навичок та здібностей, що необхідні для освіти, розвитку та вдосконалення [9].

У теорії та практиці управління персоналом сформувався інструментарій системи оцінки персоналу під впливом потреб вирішення практичних завдань на основі певних методів. Методи оцінки персоналу повинні відповідати структурі підприємства, характеру діяльності персоналу, цілям оцінки, бути простими і зрозумілими, поєднувати письмові та усні завдання тощо. Важливим завданням оцінки персоналу підприємства є розроблення комплексу показників, які можуть достатньо повно оцінювати весь кадровий потенціал окремих працівників та підприємства у цілому. Сьогодні найбільш ефективною є рейтингова оцінка, за допомогою якої кадровий потенціал працівника визначається на підставі оцінювання його істотних трудових якостей за оціночною шкалою [4].

У сучасному арсеналі управління персоналом використовується чимало методів спрямованих на оцінку персоналу, серед них – методи анкетування, соціологічні опитування, тестування тощо. Більш детально зупинимось на нетрадиційних методах оцінки персоналу. Провідне місце тут належить методу «360° градусів». Сутність його полягає в необхідності збору даних про дії працівника в реальних робочих ситуаціях і виявлення ним ділових якостей. Інформацію при цьому отримують від людей, які спілкуються з ним на різних рівнях: керівника, колег, підлеглих, клієнтів, а також можна залучати самого оцінюваного. Кон-

кретні форми оцінки можуть варіюватися, але кінцевою метою є отримати всебічну оцінку працівника [6].

Досить поширеним є метод оцінки досягнення цілей. Суть цього методу полягає в тому, що керівник і підлеглий разом визначають цілі діяльності працівника на заданий період. Цілі повинні бути конкретизовані, реальні та мати часові рамки. Тоді розробляється план дій, що визначає конкретні кроки. Досягнення цілей повинні мати значення як для професійного розвитку працівника, так і для вдосконалення діяльності підприємства та забезпеченні його конкурентоспроможності у цілому [6].

Ще одним із різновидів нетрадиційних методів є психологічні методи оцінювання. За допомогою спеціальних тестів, співбесід, вправ професійні психологи оцінюють працівника. На відміну від традиційної атестації оцінюються не результати (ефективність роботи на посаді), а потенціал працівника. Психологічні методи дають змогу досягти високої точності і деталізації оцінювання. Проведення такого аналізу та оцінки персоналу підприємства дає змогу виявити не тільки його потенціал, але й отримати відомості про самооцінку, психологічні особливості та мотивацію працівників [7].

На нашу думку, найбільш застосовуваним методом є метод оцінки – атестація. За змістом це комплексна оцінка, яка підсумовує уявлення про якості працівника, його трудову поведінку й результати діяльності. Атестація являє собою періодичну оцінку персоналу, яка проводиться раз на один чи три роки. Проведення атестації виконує дві вирішальні функції: структуроутворюючу (пов'язана з досягненням більшої визначеності під час виконання роботи, внесення змін до функціональних та посадових інструкцій, уточнення щодо оплати праці) та мотивуючу (що проявляється в активізації мотивів виконавців до найкращого виконання). До різновиду атестацій відносять чергову атестацію, атестацію у зв'язку із завершенням випробувального терміну, первинну атестацію, атестацію для просування по службі [4].

Щоб працівник міг реалізувати свої можливості, йому повинні бути створені відповідні умови: умови праці, застосовувана система оплати і стимулювання творчої діяльності, можливості для реалізації очікувань працівника від роботи в даній посаді і на даному підприємстві та ін. Звідси логічно випливає необхідність включення в оцінювання працівника та ступеня використання його потенційних можливостей.

Аналіз повинен дати відповідь, чиє більше провини в тому, що працівник, який володіє гарними якостями для виконання даного виду діяльності, має середні результати: він

сам через відсутність інтересу до роботи, зниження вимогливості до себе тощо чи підприємство через відсутність належних умов для високоєфективної роботи.

Діапазон методів оцінки персоналу достатньо широкий. Ми вважаємо доцільним застосовувати їх у заданій комбінації відповідно до кожної конкретної ситуації. Комплексне використання наявних методів дасть змогу забезпечити функціонування на підприємстві ефективної системи оцінки. Застосування комплексного оцінювання персоналу та його кадрового потенціалу на підприємстві має суттєве практичне значення для розроблення та вдосконалення стратегії й тактики управління персоналом у сучасних умовах. Це забезпечить підприємству більше конкурентних переваг та дасть змогу закріпити свою позицію на ринку, швидше й результативніше розвиватися, відкрити нові можливості та покращить загальні результати діяльності підприємства [6].

Найповніше система оцінки персоналу виявляється у комплексній оцінці працівників, яка може бути застосована до всіх категорій та повинна відобразити всі засади їхньої діяльності. Структуру комплексної оцінки персоналу можна подати у вигляді моделі, яка охоплює три групи характеристик: працівника з боку його ділових та особистісних якостей; трудової (ділової) поведінки; виконання роботи, її результатів [3].

Дана модель демонструє, що за системного підходу до оцінки персоналу предмет оцінки розглядається як єдине ціле. Зі схеми видно, що між трьома групами характеристик персоналу існує тісний зв'язок. Його основою є те, що трудова діяльність водночас є процесом реалізації здібностей, знань, інших ділових якостей; сукуп-

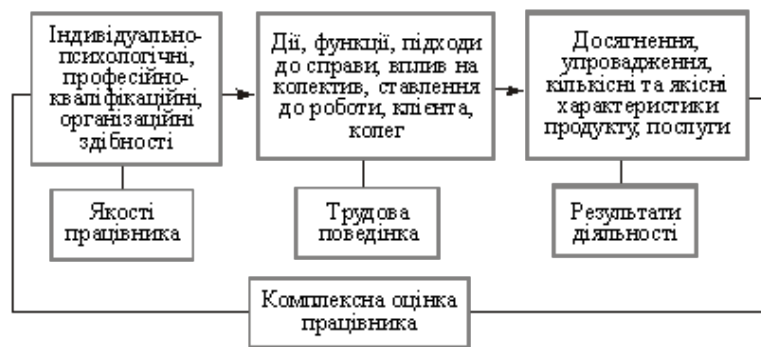


Рис. 1. Модель комплексної оцінки персоналу

ністю дій під час виконання професійно-функціональних обов'язків; матеріальним утіленням характеристик та поведінки в результатах праці. Результати праці є найважливішим компонентом комплексної оцінки, оскільки вони, по-перше, дають певне уявлення і про особистість працівника, і про трудову поведінку, а по-друге, саме вони є свідченням досягнення індивідуальних та організаційних цілей підприємства.

Висновки. Таким чином, оцінка персоналу – це важливий елемент ефективного управління і актуальний в умовах сьогодення процес, спрямований на підвищення конкурентоспроможності підприємства. Різні системи, методи та методики оцінки персоналу дають змогу виявити і розкрити потенціал кожного працівника і спрямувати цей потенціал на реалізацію стратегічних цілей підприємства. Оцінка персоналу потребує використання всіх наукових підходів, їхнього узагальнення та комбінування для досягнення її ефективності, оптимальності та економічності. Найповніше система оцінки персоналу виявляється у комплексній оцінці працівника, яку слід розробляти за всіма категоріями персоналу організації. Об'єктивна оцінка може бути досягнута лише на основі врахування професійно-кваліфікаційних, особистісних та ділових характеристик працівника.

Список використаних джерел:

1. Балабанова Л.В. Управління персоналом : [навч. посіб.] / Л.В. Балабанова, О.В. Сардак. – Донецьк : ДонДУЕТ, 2006. – 471 с.
2. Менеджмент персоналу : [навч. посіб.] / В.М. Данюк, В.М. Петюх, С.О. Цимбалюк [та ін.] ; за заг. ред. В.М. Данюка, В.М. Петюха. – К. : КНЕУ, 2004. – 398 с.
3. Колот А.М. Мотивація персоналу : [підручник] / А.М. Колот. – К. : КНЕУ, 2002. – 337 с.
4. Крушельницька О.В. Управління персоналом : [навч. посіб.] / О.В. Крушельницька, Д.П. Мельничук. – К. : Кондор, 2003. – 296 с.
5. Опанасюк Ю.А. Удосконалення системи оцінки персоналу на підприємстві / Ю.А. Опанасюк, А.В. Рудь // Вісник Сумського державного університету. Серія «Економіка». – 2012. – № 1. – С. 134–140.
6. Ситнік О.Д. Оцінка персоналу в системі мотивації / О.Д. Ситнік, О.А. Ковальчук // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 11. – С. 84–87.
7. Ткаченко А.М. Стратегічні напрями удосконалення управління персоналом : [монографія] / А.М. Ткаченко, Т.С. Морщенок. – Запоріжжя, 2008, 234 с.
8. Цаль І.І. Менеджмент персоналу : [навч. посіб.] / І.І. Цаль. – Вінниця : ВФЕУ, 2010. – 322 с.
9. Ядранська О.В. Оцінка персоналу в системі ефективного управління / О.В. Ядранська // Економіка & держава. – 2009. – № 1. – С. 60–63.

Buchynska T.V.

STAFF EVALUATION AS AN IMPORTANT ELEMENT OF EFFECTIVE MANAGEMENT

Staff evaluation is a purposeful process in the system of effective management aimed at finding and assessment of relevant knowledge, skills, and other quality characteristics of the staff requirements of the office or workplace. The employees must meet the requirements that apply to their official duties, the content and nature of work and culture of the whole enterprise. Evaluation of staff in the psychological and behavioral sense, contributes to the successful development of the company and also the creation of favorable conditions for career development of the employees.

The article deals with the methodological bases of formation of an effective system of staff evaluation. The goals, objectives, principles and methodical approaches to evaluation of staff have been considered, the analysis of the main methods for evaluation of the employees has been conducted. A comprehensive assessment of staff of the company on the basis of a systematic approach in order to improve its competitiveness has been proposed.

Comprehensive approach to the staff assessment underlines that the object of evaluation is considered as a whole. In order to create the effective system of staff evaluation it is necessary to follow some rules, such as to inform staff about the assessment and implement appropriate control of this process.

Staff evaluation helps to solve managerial and strategic objectives of the enterprise, allows improving the process of staff management, ensures quality control of work, helps the development of an effective system of employee motivation and improves the competitiveness of staff and of enterprise.

Keywords: personnel, personnel assessment, methods of personnel assessment, principles of personnel assessment, personnel management, competitiveness.

УДК 656.71:65.016.1:656.078.8(045)

Геєць І.О.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки

Національного авіаційного університету

ФОРМУВАННЯ СОКОНКУРЕНТНОЇ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ РЕГІОНАЛЬНИХ АЕРОПОРТІВ ТА ХАБІВ

У статті розглянуто діяльність та визначено наявні стратегії розвитку Міжнародного аеропорту-хабу «Бориспіль» та Міжнародного регіонального аеропорту «Київ (Жуляни)». Проведено SWOT-аналіз, складено тривимірну типологію та проілюстровано стратегію соконкуренції зазначених аеропортів.

Ключові слова: конкуренція, співпраця, соконкуренція, соконкурентна стратегія, регіональний аеропорт, хаб, МА «Бориспіль», МА «Київ (Жуляни)», дохід від авіаційної та неавіаційної діяльності.

В статье рассмотрена деятельность и определены существующие стратегии развития Международного аэропорта-хаба «Борисполь» и Международного регионального аэропорта «Киев» (Жуляны). Проведен SWOT-анализ, составлена трехмерная типология и проиллюстрирована стратегия соконкуренции указанных аэропортов.

Ключевые слова: конкуренция, сотрудничество, соконкуренция, соконкурентная стратегия, региональный аэропорт, хаб, МА «Борисполь», МА «Киев» (Жуляны), доход от авиационной и неавиационной деятельности.

Постановка проблеми. Наукова школа щодо підходів до визначення поняття «соконкуренція» набула широкого розвитку у світі та зараз знаходить подальший розвиток у працях укра-

їнських науковців, проте дослідження питання формування стратегії соконкуренції для аеропортів не було розглянуто в попередніх дослідженнях. Адже аеропорти-хаби взаємодіють із

регіональними аеропортами, створюючи комфорт для пасажирів, підвищуючи рівень авіаційної безпеки та збільшуючи пасажиропотік через глобальні мережі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичною основою дослідження слугує концепція А. Бранденбургера і Б. Нейлбаффа (1996 р.), яка містить нове трактування ідеї співробітництва. Для цього автори використовують термін «соконкуренція». Вони розуміли соконкуренцію як прикладну бізнес теорію на кшталт теорії ігор. Проте рівень їх публікацій був орієнтований на непрофесійних читачів [4].

Термін «соконкуренція» був визначений задовго до публікації книги А. Бранденбургера і Б. Нейлбаффа без отримання суспільної уваги. Уже в 1911 р. Кірк С. Пікетт, власник фірми Sealshipt із виробництва устриць, увів слово «соконкуренція» для того, щоб описати відносини між його 35 тис. дилерів устриць, заявивши: «Ви – тільки один із декількох дилерів, що продають наших устриць у своєму місті. Але ви не в конкурентній боротьбі один з одним. Ви співпрацюєте один з одним, щоб розвивати бізнес більше для кожного з вас. Ви знаходитеся у «соконкуренції», а не в конкуренції» [10].

У 1913 р. Т. Черінгтон у книзі «Реклама як рушійна сила бізнесу» вперше згадав про соконкуренцію. Каліфорнійський історик Р. Хант знову ввів поняття «соконкуренція» у статті в Los Angeles Times у 1937 р. Проте жодне із цих ранніх стверджень не отримало ніякої уваги громадськості. За більш ніж півстоліття не було жодної апробованої публікації, яка б використовувала дане поняття. Проте основний імпульс було надано А. Бранденбургером і Б. Нейлбаффом, хоча і в ненауковому стилі. Згодом послідувало безліч літературних внесків і посилань як до теоретичних питань, так і до деяких галузей промисловості [6].

Італійські дослідники Дж.Б. Даньїно (Університет Катанії) і Дж. Падула (Університет Бокконі) у 2002 р. представили всебічне введення в теоретичні дослідження у сфері соконкуренції. Вони стверджують, що «соконкуренція – це сфера, яка ще не була достатньо досліджена у зв'язку з обмеженими або неіснуючими теоретичними основами» [10].

У 2002 р. французький професор Університету Монпельє Фредерік Ле Руа заснував на базі університету лабораторію з дослідження соконкуренції (MRM Coopetition Lab) [11].

Професор кафедри транспорту і логістики в Університеті Нап'єр в Единбурзі Донг-Вук Сонг (2003 р.) пояснює значення соконкуренції в портовій галузі [17].

Шведський професор М. Зінелдін (2004 р.) рекомендує планувальникам стратегій і марке-

тингу в організації розглядати потенційні вигоди від співпраці й узгодженості з конкурентами. Він стверджує, що соконкурентне партнерство є ефективною відповіддю на загрози і можливості навколишнього середовища. Професор Університету Маямі Ло Ядонг у книзі «Соконкуренція в міжнародному бізнесі» (2004 р.) представляє різноманітні проблеми бізнесвідносин між різними країнами. Він розглядає соконкуренцію як «слабо пов'язану систему, в якій агенти мають певну взаємозалежність, не втрачаючи при цьому свою організаційну відособленість» [12].

Ліченг Рен і Шенлінь Ши (Китай, 2005 р.) висловили думку, що залежність між взаємодіючими агентами визначає ступінь співробітництва і залежить від тривалого періоду взаємної вигоди [5]. Професор Університету Маямі Хареш Гурнані (2006 р.) фокусується на управлінні ланцюгами поставок [8]. Професор Політехнічного інституту і Університету штату Вірджинія Деві Гнивалі (2006 р.) заглиблюється у вивчення переваг і недоліків певних позицій у мережевих структурах [6]. Ф. Чен і Л. Фан (2006 р.) аналізують стійкість стратегічних альянсів [4].

Низка вчених розглядала теорію соконкуренції на рівні галузей (Джуліан Лопес-Гомес та Марсела Моліна-Мейер (2007 р.) [11], Вальдемар Бояр і Людослав Дрелічовський (2008 р.) [3], Нітін Бакші та Пол Кляйндорфер (2008 р.) [2], Яхонг Ху (2008 р.) [13], Жангі Гуань (2009 р.) [4], Шимін Сан (2009 р.) [14], Гаель Гуегуен (2009 р.) [7], В. Коцура (2012 р.) [10], Ан-Софі Фернандез (2014 р.) [6]).

Особливу увагу щодо визначення соконкурентної напруженості на рівні робочої групи в космічній та телекомунікацій галузях приділила Ан-Софі Фернандез (2014 р.). Класифікацію нових форм соконкуренції для авіакомпаній учасників авіаційних альянсів розробив Поль Чімбаретто (2015 р.) [5]. Також група дослідників Університету Монпельє визначала, що соконкуренція наповнена парадоксальною напруженістю завдяки поєднанню двох протилежних сил – конкуренції та співробітництва (Ан-Софі Фернандез і Гнивалі (2014 р.) [11], Гнивалі і Парк (2011 р.) [9].

Щодо української наукової школи, то М.В. Мальчик визначає соконкуренцію як допомогу піз час конкуренції, Вольфганг Дюріг – як «дуальність конкуренції та кооперації на ринках» [17].

Теоретичному обґрунтуванню поняття «соконкуренція» приділяють увагу вчені Сумського державного університету, зокрема Ганна Швіндіна, яка дане поняття розглядає як «коопетицію».

Мета статті. Основною метою дослідження є формування ефективної стратегії соконкурен-

ції для аеропортів на основі аналізу діючої стратегії та взаємодії ДП «Міжнародний аеропорт «Бориспіль» та КП «Міжнародний аеропорт «Київ (Жуляни)».

Виклад основного матеріалу дослідження.

Аеропорти залежно від напрямку формування доходів (дохід від авіаційної або неавіаційної діяльності) та типології аеропортів, який установлюється залежно від обсягу пасажиропотоку формують стратегію диверсифікації або спеціалізації.

Дохід аеропортів зростає за рахунок збільшення кількості авіакомпаній, що обслуговуються, та формує авіаційний складник, а розвиток інфраструктури – неавіаційний.

До авіаційної комерції варто віднести такі послуги:

- забезпечення зліт-посадки повітряних суден (ПС);
- обслуговування пасажирів та їх багажу;
- наземне обслуговування повітряних суден;
- забезпечення місцями для стоянки повітряних суден;
- забезпечення авіаційної безпеки;
- зберігання та обробка багажу, вантажу, пошти (прийом та відправка);
- послуги із заправки паливом повітряних суден;
- реалізація борт-харчування;
- інші спеціалізовані послуги.

Із неавіаційної комерції для партнерів доступними є такі послуги:

- оренда комерційних площ та офісних приміщень;
- оренда рекламних площ;
- користування інфраструктурою аеропорту;
- паркування;
- послуги зв'язку;
- інші послуги.

Стратегії спеціалізації використовуються для розвитку авіаційної діяльності аеропорту. Деякі з них будуть пов'язані з авіаційною інфраструктурою, тоді як інші націлені на підвищення рівня обслуговування або поліпшити комунікації або маркетингу щодо клієнтів.

Стратегії спеціалізації в аеропортах стосовно інфраструктури реалізуються за рахунок:

1) збільшення пропускної спроможності злітно-посадкової смуги (ЗПС), розширення існуючої злітно-посадкової смуги та/або будівництва нової злітно-посадкової смуги та/або інвестування в іншу авіаційну інфраструктуру (наприклад, руліжні доріжки, стоянки);

2) інвестицій у розширення пасажирського терміналу за рахунок будівництва нових терміналів або розширення наявних;

3) інвестицій у потужності вантажних терміналів шляхом будівництва нових терміналів або розширення наявних;

4) інвестицій у недорогий термінал для забезпечення диференціації тощо.

Стратегії спеціалізації, орієнтовані на поліпшення якості, можуть включати в себе:

1) поліпшення доступності аеропорту, паркування автомобілів, автомобільну та/або залізничну інфраструктуру (часто потребує фінансової підтримки з регіону, міста і т. д.);

2) інвестиції в інфраструктуру терміналу для підвищення ефективності аеронавігаційного обслуговування (наприклад, багажу та пасажирів) залежно від типу;

3) розвиток мультимодальних перевезень у поєднанні з високошвидкісним залізничним сполученням (яке вимагає фінансової підтримки від країни, регіону, міста і т. д.).

Нарешті, стратегії спеціалізації щодо клієнтів можуть включати:

1) розвиток комерційної політики авіакомпаній (наприклад, зниження зборів авіакомпанії для досягнення певного рівня пасажиропотоку в аеропорту, низькі податки на дотаційні маршрути, зниження або ліквідація зборів для транзитних пасажирів);

2) розвиток стратегічного партнерства з авіакомпаніями;

3) інвестиції в комунікації та маркетинг (дослідження ринку, реклама тощо).

Реалізація стратегії спеціалізації залежить від розміру аеропорту (рис. 1.). Згідно з класифікацією Міжнародної ради аеропортів (Airports Council International – ACI), виділяють таку типологію аеропортів [1]:

1. Малий розмір для аеропортів, які мають не більше 5 млн. пасажирів на рік.

2. Середній розмір для аеропортів з більш ніж 5 млн. пасажирів на рік і менше 10 млн. пасажирів на рік.

3. Великий розмір для аеропортів з більш ніж 10 млн. пасажирів на рік.

Стратегія диверсифікації авіаційного підприємства полягає в розробленні заходів, не пов'язаних з її основним бізнесом. Ця стратегія може відповідати зниженню рівня прихильності підприємства до ризику. Дійсно, якщо його основний бізнес постраждав від кризи, підприємство все ще може приносити прибуток за рахунок іншої стратегії. Для аеропортів мета стратегії диверсифікації полягає в розвитку неавіаційної діяльності. Вона є більш важливим стратегічним напрямом в аеропортах, щоб стабілізувати і збалансувати економіку аеропорту.

Стратегії диверсифікації переважно спрямовані на:

1) покращення фінансових результатів за рахунок збільшення неавіаційних доходів з розвитком комерційної діяльності;

2) диверсифікацію фінансових ризиків під час інвестування в інші аеропорти або інші сектори економіки;

3) знаходження способу розподілу капіталу аеропорту за межами пропускної спроможності, коли потенціал зростання пропускної здатності аеропорту низький.

Найбільш поширена стратегія диверсифікації є розвитком комерційної діяльності за рахунок збільшення площ для магазинів, ресторанів, прокат автомобілів тощо в аеропорту. Формується стратегія диверсифікації стосовно розвитку послуг пасажирського аеропорту незалежно від авіакомпанії (кімнати відпочинку, бездротовий Інтернет (безкоштовний), електронна реєстрація, кабіни для паління, ігрові майданчики для дітей тощо). Основною метою є збільшення доходу та забезпечення лояльності пасажирів до аеропортів (часто буває, що у них є вибір між більш ніж одним аеропортом, а пункт відправлення з'єднує точки їх подорожі). Цей тип стратегії підвищує доходи, але не зменшує ризик, тому що дохід, як і раніше, переважно залежить від кількості пасажирів, залучених авіакомпанією. У разі зниження пасажиропотоку дохід також буде зменшуватися. Ці стратегії застосовуються для будь-яких аеропортів, навіть дрібних (рис. 2).

Інші стратегії диверсифікації середніх і великих аеропортів полягають у продажі аеропорту інноваційних розробок для інших аеропортів країн консультативних або управлінських послуг. Аеропорт також може інвестувати в інші аеропорти або інші сектори економіки. Останні стратегії потребують фінансових ресурсів і тому, як правило, реалізують тільки великі аеропорти.

Описані стратегії є прийнятними для аеропортів, але в сучасних умовах відбувається взаємодія аеропортів-хабів із регіональними аеропортами, тому більш доцільно впровадити стратегію соконкуренції.

Узагальнивши теоретичні підходи та спираючись на під-

ходи наукових шкіл, що займалися вивченням поняття «соконкуренція», соконкуренцію (coopetition) можна визначити як одночасну співпрацю конкуруючих компаній, що працюють в одній сфері, на рівні робочих груп. Увага акцентується також на робочі групи, оскільки під час співпраці двох конкурентів створюються відокремлені структурні підрозділи, які безпосередньо працюють над проектом, тим самим захищаючи інтелектуальну власність. Ефективна стратегія соконкуренції має включати саме забезпечення ефективної роботи даної групи та зменшення напруженості, що збільшує економічний ефект від запропонованих заходів [18].

Міжнародний аеропорт «Бориспіль» та «Міжнародний аеропорт «Київ (Жуляни)» не взаємодіють один з одним. Аеропорт «Бориспіль» має право надавати візи деяких країн у власних терміналах, а аеропорт «Київ» – ні, що призводить до курйозних випадків із пасажирами. У напрямі експлуатації повітряної тех-



Рис. 1. Стратегія спеціалізації аеропортів залежно від розміру



Рис. 2. Стратегія диверсифікації аеропортів залежно від розміру

ніки, авіаційної безпеки, автобусного зв'язку, інформаційного забезпечення взаємодія також не відбувається.

Для формування стратегії проведемо аналіз діяльності об'єктів дослідження.

Найбільшим і найпотужнішим в Україні є «Міжнародний аеропорт «Бориспіль», що забезпечує близько 70% авіаційних пасажирських перевезень України і щороку обслуговує понад 8 млн. пасажирів [15].

МА «Бориспіль» вдало розташований на перетині багатьох повітряних трас, що поєднують Азію з Європою та Америкою. Близько 50 національних та зарубіжних авіакомпаній здійснюють із «Борисполя» перевезення пасажирів та вантажів за понад 100 регулярними маршрутами.

Аеропорт має дві злітно-посадкові смуги та три пасажирських термінали. Технічні можливості аеродрому аеропорту «Бориспіль» залишаються унікальними для України, країн СНД та Східної Європи. Злітно-посадкова смуга довжиною 4 000 м і шириною 60 м дає змогу приймати повітряні судна всіх типів цілодобово, у тому числі в умовах обмеженої видимості. «Бориспіль» є також єдиним аеропортом України, з якого виконуються трансконтинентальні рейси [16].

Навіть у складних економічних умовах, на фоні падіння пасажиропотоку в Україні, різкого зниження купівельної спроможності населення в 2016 р. уперше за декілька років досягнуто зростання пасажиропотоку в аеропорту.

Як зазначає директор МА «Бориспіль» Євгеній Дихне, розвиток аеропорту за рахунок безпосередньої зони покриття є достатньо перспективним, оскільки місто Київ залишається головним діловим та туристичним центром країни [20]. Але слід зауважити, що розвиток за рахунок безпосередньої зони покриття є обмеженим кількістю населення, тому основний перспективний потенціал аеропорту полягає в розвитку та залученні трансферних пасажиропотоків із розширеної зони покриття. Аналізуючи трансферний пасажиропотік за дев'ять місяців, порівнюючи три останні роки, можна стверджувати, що він зріс на 42% та збільшився дохід від транзиту на 86 млн. грн. [19].

В аеропорту «Бориспіль» обслуговуються внутрішні та міжнародні, чартерні та регулярні перевізники. Авіакомпанії, що виконують польоти, представляють усі провідні світові альянси авіакомпаній, які виконують рейси, що з'єднують їх базові аеропорти зі столицею України: Star Alliance (Lufthansa, Austrian, Turkish Airlines, LOT Polish Airlines); One World (British Airways, Royal Jordanian); Sky Team (KLM / Air France, CSA Czech Airlines). В аеропорту обслуговуються також авіакомпанії, що не входять до вищезазначених альянсів: авіа-

компанії України (Ukraine International Airlines, Dniproavia, Windrose); авіакомпанії Європи (Air Baltic, Estonian Airlines, Ellinair та інші); авіакомпанії інших країн (El-Al, Air Arabia, Azerbaijan Airlines, Belavia Airlines, Air Astana).

Міжнародний аеропорт «Київ» (Жуляни), розташований у діловому центрі столиці в 7 км від центру міста, за кількістю рейсів і пасажиропотоку займає друге місце в Україні, входить у трійку кращих аеропортів світу в категорії «Світові аеропорти для малої і середньомігистральної авіації, до 4 млн. пасажирів» за версією The World Routes Awards 2016, має три термінали, загальну площу 21 тис. кв. м., окремий термінал для бізнес-авіації (термінал В), входить до системи FBO та ЗПС, дає змогу приймати повітряні судна типу B-737, A-320.

Міжнародний аеропорт «Київ» (Жуляни) у листопаді 2016 р. обслужив 92,7 тис. пасажирів, що на 70,2% більше порівняно з аналогічним періодом минулого року. Кількість пасажирів, що були обслужені на міжнародних рейсах, – 85,8 тис., на внутрішніх рейсах – 6,9 тис. осіб.

Кількість рейсів у листопаді 2016 р. становила 1 521 на приліт і виліт, що на 24,8% більше, ніж у листопаді 2015 р., із них міжнародних рейсів – 1 147, внутрішніх – 374.

Найбільш популярні міжнародні напрямки за листопад 2016 р.: Дубай (ОАЕ), Мінськ (Білорусь), Будапешт (Угорщина), Шарм-ель-Шейх (Єгипет), Хургада (Єгипет); внутрішні – Одеса, Запоріжжя, Львів.

Найбільш популярні туристичні напрямки за листопад 2016 р.: Дубай (ОАЕ), Будапешт (Угорщина), Шарм-ель-Шейх (Єгипет), Хургада (Єгипет).

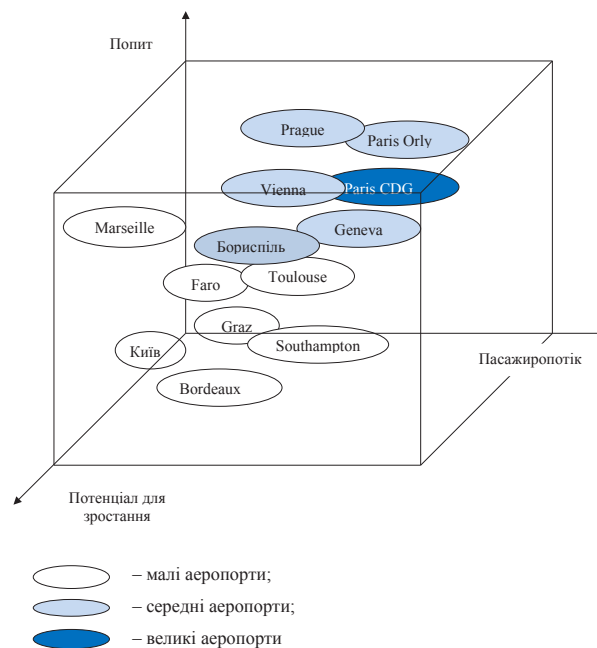


Рис. 3. Тривимірна типологія аеропортів

Таблиця 1

SWOT-аналіз МА «Бориспіль»

Сильні сторони	Слабкі сторони
1. Можливість льотного поля (ЗПС №1 дає змогу обслуговувати далекомагістральні рейси). 2. Базовий аеропорт для провідних українських авіакомпаній. 3. Наявні можливості для розширення інфраструктури без суттєвих додаткових витрат. 4. Велика частка міжнародних авіаперевезень. 5. Наявність мережі трансконтинентальних рейсів. 6. Монопольне положення серед аеропортів України, щодо прийняття далекомагістральних рейсів.	7. Високий рівень формальностей під час перетину державного кордону, що перешкоджає збільшенню трансферного пасажиропотоку. 8. Недостатньо розвинена трансферна інфраструктура. 9. Відносно висока собівартість послуг, що надаються аеропортом. 10. Недостатній розвиток доступної комерційної інфраструктури (магазини, пункти харчування, транспорт). 11. Людський фактор (некомпетентність персоналу аеропорту). 12. Невисокий рівень авіаційної безпеки. 13. Відсутність сполучення «залізний вокзал – аеропорт». 14. Низький розвиток вантажних перевезень.
Можливості	Загрози
1. Географічне положення, що сприяє розвитку мережі маршрутів. 2. Зміцнення позиції базової авіакомпанії (нарощування обсягів перевезень і стикувальних рейсів). 3. Можливе скасування візового режиму з країнами Євросоюзу. 4. Підписання Угоди про САП України з країнами ЄС. 5. Відкладений попит на авіаперевезення, що має бути задоволений після стабілізації ситуації в країні. 6. Поява низькобюджетних авіакомпаній.	7. Падіння привабливості України для потенційних пасажирів унаслідок ведення бойових дій, складна соціально-політична ситуація в країні. 8. Економічна криза, падіння купівельної спроможності населення. 9. Зростання ціни на авіаційне паливо. 10. Більш успішний та динамічний розвиток аеропортів конкурентів. 11. Зростання курсу іноземної валюти.

Таблиця 2

SWOT-аналіз МА «Київ (Жуляни)»

Сильні сторони	Слабкі сторони
1. Базовий аеропорт для низькобюджетних іноземних авіакомпаній. 2. Наявні можливості для розширення інфраструктури без суттєвих додаткових витрат. 3. Велика частка міжнародних авіаперевезень. 4. Знаходження в межах міста Києва. 5. Низька собівартість послуг, що надаються аеропортом. 6. Можливість розвитку бізнес-авіації. 7. Швидкість проходження реєстраційних процедур та, відповідно, збільшення комфорту для пасажирів.	8. Високий рівень формальностей під час перетину державного кордону, що перешкоджає збільшенню трансферного пасажиропотоку. 9. Недостатньо розвинена трансферна інфраструктура. 10. Базування більшості національних перевізників, що забезпечують значний обсяг авіаційних перевезень, у МА «Бориспіль». 11. Недостатній розвиток доступної комерційної інфраструктури (магазини, пункти харчування). 12. Людський фактор (некомпетентність персоналу аеропорту). 13. Невисокий рівень авіаційної безпеки. 14. Низький розвиток вантажних перевезень. 15. Можливості льотного поля (ЗПС № 1 не дає змоги обслуговувати далекомагістральні рейси). 16. Відсутність мережі трансконтинентальних рейсів.
Можливості	Загрози
Географічне положення, що сприяє розвитку мережі маршрутів. Можливе скасування візового режиму з країнами Євросоюзу. Підписання Угоди про САП України з країнами ЄС. Відкладений попит на авіаперевезення, що має бути задоволений після стабілізації ситуації в країні. Поява нових низькобюджетних авіакомпаній.	1. Падіння привабливості України для потенційних пасажирів унаслідок ведення бойових дій, складна соціально-політична ситуація в країні. 2. Економічна криза, падіння купівельної спроможності населення. 3. Зростання ціни на авіаційне паливо. 4. Більш успішний та динамічний розвиток аеропортів конкурентів. 5. Зростання курсу іноземної валюти.

Здійснюють перевезення переважно основному низькобюджетні авіакомпанії, серед яких: Wiss Air, Fly Dubai, Yanair, Vueling, Atlasjet, DART.

Згідно з типологією аеропортів, проілюструємо тривимірну типологію аеропортів, яка враховує розмір аеропорту, рівень потенціалу для зростання та рівень попиту, та визначимо позицію міжнародного аеропорту «Бориспіль» та міжнародного аеропорту «Київ (Жуляни)» (рис. 3).

Згідно з типологією, МА «Бориспіль» належить до середніх аеропортів, а МА «Київ (Жуляни)» – до малих аеропортів.

Нижче наведений SWOT-аналіз аеропорту «Бориспіль» (табл. 1), що ґрунтується на аналізі ринку та можливостей розвитку аеропорту [19].

Також наведено SWOT-аналіз МА «Київ (Жуляни)» (табл. 2), що ґрунтується на аналізі ринку та можливостей розвитку аеропорту.

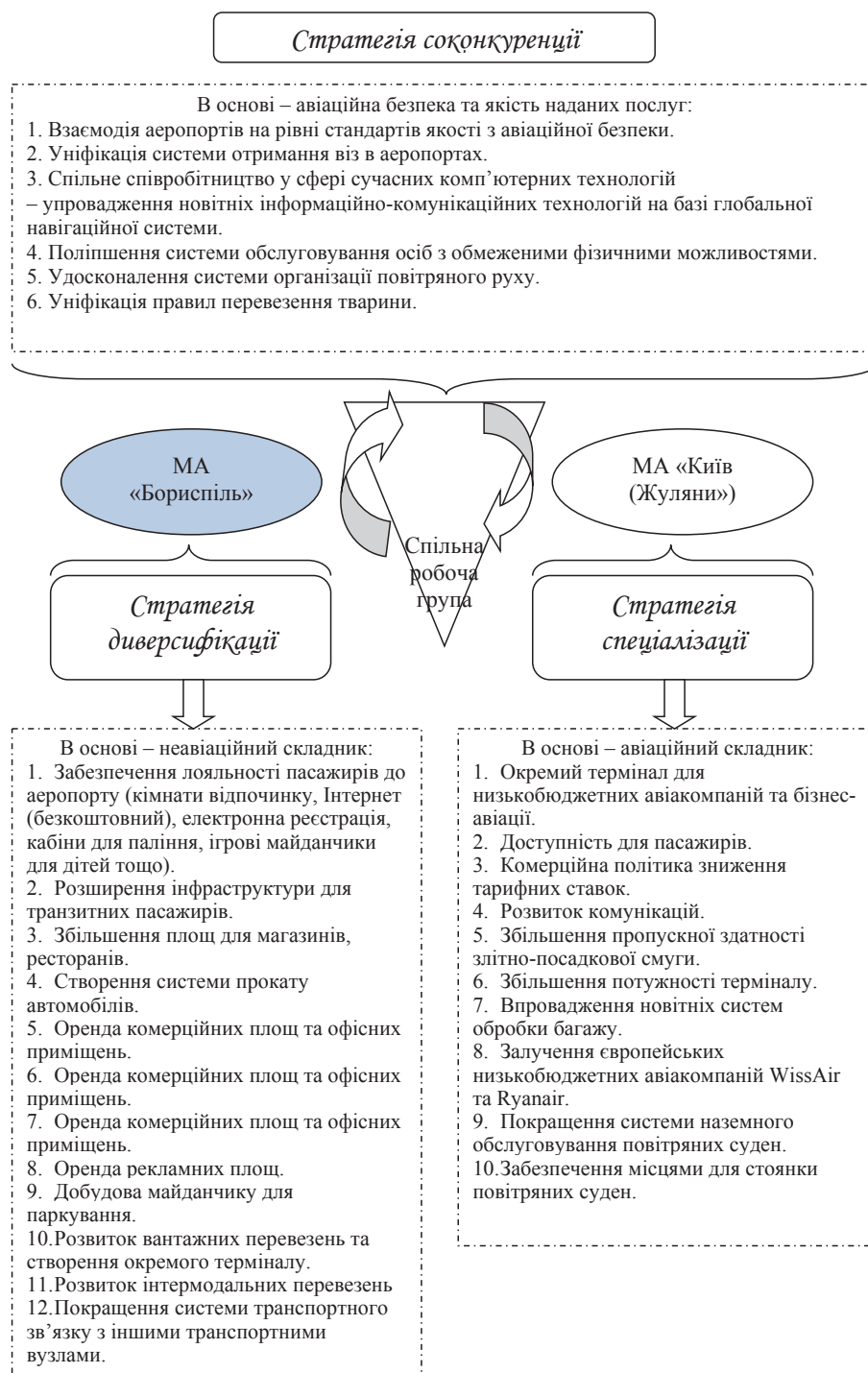


Рис. 4. Соконкурентна стратегія розвитку МА «Бориспіль» та МА «Київ (Жуляни)»

Проведений SWOT-аналіз двох аеропортів свідчить про різні сильні та слабкі сторони та більш загальні можливості та загрози.

Слабкі спільні для обох аеропортів сторони (невисокий рівень авіаційної безпеки, людський фактор (некомпетентність персоналу аеропорту), високий рівень формальностей під час перетину державного кордону, що перешкоджає збільшенню трансферного пасажиропотоку) можна змінити на сильні сторони за рахунок реалізації стратегії соконкуренції, яка базується на створенні окремої групи (рис. 4).

Висновки. Узагальнюючи викладений матеріал, можна стверджувати, що в період світової лібералізації ринку авіаційних перевезень та підвищеного рівня авіаційної небезпеки аеро-

портам України, будучи конкурентами, потрібно взаємодіяти та підвищувати рівень і якість надання авіаційних послуг. За стратегічного планування керівництво аеропортів не враховує фактор взаємодії, працюючи тільки в горизонтальному напрямі (Міжнародні організацій, державне правління, аеропорт, авіакомпанія, посередники), не розглядаючи питання співпраці між конкурентами на рівні окремих груп. Запропонована соконкурентна стратегія, в основі якої знаходяться авіаційна безпека та якість надання послуг, дасть змогу покращити діяльність аеропортів. Подальшого дослідження також потребує питання взаємодії всіх аеропортів України та підвищення їх конкурентоспроможності на світовому ринку авіаційних перевезень.

Список використаних джерел:

1. Benedikt Badanik, Isabelle Laplace, Nathalie Lenoir, Estelle Malavolti Future strategies for airports. WCTR 2010, 12th World Conference on Transport Research, Jul 2010, Lisbon, Portugal.
2. Bengtsson M., Kock S. Cooperation and competition in relationships between competitors in business networks // *Journal of business and industrial marketing*. – 1999. – VOL. 14. – № 3.
3. Bojar W. Drelichowski L. 2008. Analysis of tendencies in agribusiness networking co-opetition in Poland and in the partner countries, *Journal of Central European Agriculture* 9(3): 445–456.
4. Brandenburger A., Nalebuff, B. 1996. Co-opetition. 1st edition. New York: Broadway Business.
5. EIASM European institute for advanced studies in management [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.eiasm.org/r/about-eiasm>.
6. Fernandez A.S., Le Roy F. (2013). Managing cooperative tensions through managerial innovation: The implementation of cooperative team-projects / 7th Mid-Atlantic Strategy Colloquium, Pamplin College of Business, Virginia Tech, Blacksburg, Virginia, USA.
7. Gnyawali D.R., Park B.(R), Co-opetition between giants: Collaboration with competitors for technological innovation, "Elsevier Journal, 2011.
8. Gueguen G. 2009. Coopetition and business ecosystems in the information technology sector: the example of intelligent mobile terminals, *International Journal of Entrepreneurship and Small Business* 8(1).– P. 135–153.
9. Gurnani H., Erkoc M., Luo Y. 2006. Impact of product pricing and timing of investment decisions on supply chain co-opetition, *European Journal of Operational Research* 180(1). – P. 228–248.
10. Heiets I.O., Tanchyk V.V. Evaluation of the Coopetition Level of Oneworld Alliance / Promising problems of economics and management: Collection of scientific articles. – Publishing house "BREEZE", Montreal, Canada, 2015. – 500 p.
11. Le Roy F., Yami S. and Dagnino G. (2010), «La coopération: une stratégie pour le vingt-et-unième siècle», in Yami S. et Le Roy F. (eds.), *Les stratégies de coopération: rivaliser et coopérer simultanément*, DeBoeck, Collection Méthodes et Recherches, Bruxelles. – P. 17–28.
12. López-Gómez J. and Molina-Meyer M. 2007. Modeling coopetition, *Mathematics and Computers in Simulation* 76(1–3).– P. 132–140.
13. Luo Y. 2004. Coopetition in international business. 1st edition. Frederiksberg, DK: Copenhagen Business School.
14. Song D.W. 2003. Port co-opetition in concept and practice, *Maritime Policy & Management* 30(1).– P. 29–44.
15. Геець І.О., Волох О.О. Європеїзація авіапростору України та підписанням угоди про спільний авіаційний простір / І.О. Геець, О.О. Волох // *Стратегія розвитку соціально-економічного розвитку України*. – 2014. – № 1. – С. 119–128.
16. Геець І.О. Міжнародний аеропорт «Бориспіль»: нові виклики та трансформація / І.О. Геець // *Інтегровані бізнес-структури: модулі, процеси, технології : міжн. наук. конф. (25 листопада 2016 р.) : тези доп.* – Кишинів, 2016. – С. 14–17.
17. Геець І.О., Танчик В.В. Визначення економічної сутності поняття «соконкуренція» / І.О. Геець, В.В. Танчик // *Формування ринкових відносин в Україні*. – 2015. – № 6(169). – С. 90–95.
18. Геець І.О. Теорія соконкурентної стратегії / І.О. Геець // *Сучасні підходи до креативного управління економічними процесами : Всеукр. наук.-практ. конф. для студ. та молодих учених (20 березня 2015 р.) : тези доп.* – К., 2015. – С. 13.
19. Стратегічний план розвитку Державного підприємства «Міжнародний аеропорт «Бориспіль» в період 2015–2019 рр., затверджений Міністерством інфраструктури України 28.06.2015.
20. Дихне Є. Стратегічний менеджмент в аеропортах / Є. Дихне. – К., 16.11.2016.

COOPETITIVE STRATEGY FOR REGIONAL AIRPORTS AND HUBS

In air transport, the evolution of traffic depends upon many economic factors, and on the way in which the markets participants respond to those factors. Although airlines are the main actors, the airports are by no means passive, and their strategies will also have an impact on airline behaviour and route development. New methodology analyzes the potential evolution of airport strategies in the next decade and its impact on the distribution of traffic at airports, using a typology of airports.

The coopetition is a phenomenon of establishment and strengthening of the competitive advantages by cooperation of competing firms through strategic alliances, networks and strategic ecosystems. Coopetition strategies combine two contradictory forces: competition and collaboration.

The pioneering researches on coopetition consider that this strategy should become an alternative to strategies based on pure cooperation and strategies based on pure competition. Brandenburger and Nalebuff (1996), Lado et al. (1997) and Bengtsson and Kock (1999, 2000) agree that coopetition is a strategy that holds the greatest potential for firms' performance or, at least, has the greatest impact on variables clearly identified as likely to make them more efficient. Cost savings, sharing of resources and stimulation that promote innovation are among the potential gains from this strategy.

For the aviation industry of Ukraine, which goes through the crises waves, the finding of the ways to develop and implement innovation technologies that will allow to rise the profitability and the access of the aviation services at the same time – is the urgent necessity for the further existence.

The internalization, liberalization and globalization of world market of air traffic and integration of Ukraine into EU requires new approaches to economic performance increase for the aviation enterprises and one of the most promising one is the coopetition strategy building and implementing.

Keywords: competition, cooperation, coopetition, coopetitive strategy, International airport «Boryspil», International Airport «Kyiv (Juliany)».

УДК 332.8:658.26

Докуніна К.І.

аспірант кафедри фінансів та кредиту

Харківського національного університету будівництва та архітектури

ПОРЯДОК ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ЖКГ

У статті досліджено актуальне питання розроблення порядку формування економічного механізму енергозбереження на підприємствах житлово-комунального господарства. Визначено етапи запропонованого порядку формування економічного механізму енергозбереження та охарактеризовано кожен із них. Особливість розробленого порядку полягає в упровадженні креативної моделі як засобу візуалізації викликів зовнішнього та внутрішнього середовища підприємств цієї сфери та створення відокремленого структурного підрозділу на підприємствах житлово-комунального господарства – відділу енергоаудиту.

Ключові слова: алгоритм, економічний механізм, енергозбереження, житлово-комунальне господарство, підприємство, програма енергозбереження.

В статье исследован актуальный вопрос разработки порядка формирования экономического механизма энергосбережения на предприятиях жилищно-коммунального хозяйства. Определены этапы предложенного порядка формирования экономического механизма энергосбережения и охарактеризован каждый из них. Особенность разработанного порядка заключается во внедрении креативной модели как средства визуализации вызовов внешней и внутренней среды предприятия этой сферы и создании обособленного структурного подразделения на предприятиях жилищно-коммунального хозяйства – отдела энергоаудита.

Ключевые слова: алгоритм, экономический механизм, энергосбережение, жилищно-коммунальное хозяйство, предприятие, программа энергосбережения.

Постановка проблеми. Кризові явища в політичній, економічній та енергетичній сферах загострили питання, пов'язані зі структурною перебудовою економіки України. Так, на необхідності структурної перебудови економіки України наголошується у Стратегії сталого розвитку «Україна – 2020» [1] та публікаціях відомих українських науковців [2–6]. Однією з першочергових реформ, згідно зі «Стратегією – 2020», визначено реалізацію Програми енерго-незалежності, основними цілями реалізації якої є: перехід до використання енергоефективних технологій та обладнання, диверсифікація шляхів та джерел постачання основних паливно-енергетичних ресурсів (ПЕР), зниження енергоємності виробництва та ін. Щодо останнього, то це питання набуває особливого значення для підприємств сфери житлово-комунального господарства (ЖКГ), які є найбільш енергоємними. Так, енергоємність сфери ЖКГ в Україні за 2015 р. в 1,3 рази перевищує середні значення даного показника по економіці країни у цілому та в 2–4 рази перевищує показники провідних європейських країн. Вирішення цієї проблеми неможливе без належного фінансування заходів енергозбереження, але проведені розрахунки свідчать про те, що в Україні за останні п'ять років заплановані заходи енергозбереження профінансовано менш ніж на 50%. За таких умов виникає потреба у розробленні дієвого механізму виводу економіки України в цілому та підприємств ЖКГ зокрема із кризового стану, що зумовлює особливу актуальність дослідження питань щодо формування економічного механізму енергозбереження (ЕМЕ) на підприємствах цієї сфери.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Значний внесок у розвиток теоретико-методичної бази щодо розроблення економічних механізмів у сфері енергозбереження зробили такі науковці: В.В. Бевз [7], В.В. Джеджула [8], О.О. Кульман [9], Л.М. Павлова [10] та ін. Однак наукові дослідження та пропозиції цих та інших учених не охоплюють усіх аспектів, зокрема питання розроблення порядку формування ЕМЕ на підприємствах ЖКГ. Існує потреба в розробленні методології порядку формування ЕМЕ на підприємствах цієї сфери.

Мета статті. Метою дослідження є розроблення порядку формування ЕМЕ на підприємствах як складової частини методичного забезпечення формування ЕМЕ, у т. ч. на підприємствах ЖКГ, що дасть змогу визначити пріоритетні напрями підвищення ефективності діяльності на підприємствах цієї сфери.

Виклад основного матеріалу дослідження. Необхідність розроблення дієвого механізму виводу економіки України в цілому та підпри-

ємств сфери ЖКГ зокрема із кризового стану актуалізує питання формування ЕМЕ на підприємствах цієї сфери. У рамках даного дослідження сутність ЕМЕ визначено як сукупність економічних методів, способів, форм, інструментів та важелів впливу на економічні відносини та процеси, якими завдяки функціям управління забезпечуються розроблення та реалізація заходів щодо раціонального й економічного споживання енергетичних ресурсів. Проведений аналіз та систематизація наявних в економічній літературі напрацювань [7; 10; 19; 20] та власні дослідження автора щодо теоретико-методичних засад і практичних рекомендацій функціонування економічних механізмів у сфері енергозбереження дали змогу запропонувати алгоритм формування ЕМЕ на підприємствах ЖКГ, реалізація якого представлена як комплекс дій, що має здійснюватися поетапно (рис. 1).

Згідно із запропонованим порядком формування ЕМЕ на підприємствах ЖКГ, на першому етапі здійснюється обґрунтування доцільності формування ЕМЕ, що передбачає комплексне дослідження сучасного стану енергозбереження на підприємствах цієї сфери, яким охоплюється аналіз формування та реалізації заходів і програм енергозбереження в Україні та на підприємствах ЖКГ, а також оцінювання факторів впливу на економічний ефект від впровадження заходів енергозбереження. Доцільність здійснення такого аналізу зумовлюється необхідністю визначення змін у зовнішньому та внутрішньому середовищі підприємства, які можуть призвести до незадовільного стану підприємства та зниження показників діяльності цих підприємств, а також виявлення причин, що призвели до низької ефективності реалізації заходів енергозбереження в межах відповідних програм. Наприкінці цього етапу приймається рішення щодо доцільності та необхідності формування ЕМЕ на підприємстві ЖКГ.

На наступному етапі здійснюється розроблення концепції формування ЕМЕ на підприємствах ЖКГ, яка була розроблена та детально обґрунтована в попередній праці автора [11]. Крім базових елементів ЕМЕ на підприємствах ЖКГ, автором виокремлено допоміжні елементи, які можуть значно впливати на ефективність функціонування ЕМЕ та досягнення поставленої мети його формування, а саме впровадження креативної моделі та створення відокремленого структурного підрозділу на підприємствах ЖКГ – відділу енергоаудиту.

Під креативною моделлю розуміється структура знань предметної галузі, яка включає навігаційну структуру. Зазвичай навігаційна структура виконує функції візуалізації алгоритмів,

що стосуються реакції на виклики зовнішнього середовища, розв'язання внутрішніх проблем системи, підготовки та надання у зовнішній простір системи інформації (меседжів) щодо поточного стану, цілей і стратегій її розвитку. Креативна модель може формувати набір шаблонів, які застосовуються для виконання конкретних завдань [12]. У табл. 1 наведено приклад креативного шаблону формування ЕМЕ на підприємствах ЖКГ, що дасть можливість сформулювати чітке уявлення для всіх залучених до процесу формування й реалізації заходів (програм) енергозбереження осіб про розроблення дієвого ЕМЕ на підприємствах ЖКГ.

Щодо створення відділу енергоаудиту, то роботою такого структурного підрозділу передбачається комплексне енергетичне обстеження підприємства, а саме: збирання вихідних даних щодо обсягів використаних ПЕР підприємством; складання балансів споживання та розподілу ПЕР; аналіз фінансової та технічної інформації; виявлення нераціональних утрат; розроблення рекомендацій щодо економії

(ПЕР). Економічну доцільність створення такого підрозділу розглянемо більш ґрунтовно. Так, для обґрунтування економічної доцільності створення такої структурної одиниці може бути здійснений витратний підхід, запропонований Н.Ю. Подольчак [15], згідно з яким економічна доцільність створення такого відділу у формалізованому виді має такий вигляд:

$$V_{в0} \geq V_{оп} + V_{підг} + V_{орг}, \quad (1)$$

де $V_{в0}$ – витрати до створення служби (тис. грн.), наприклад проведення енергоаудиту сторонніми організаціями;

$V_{оп}$ – витрати на оплату працівників відділу (тис. грн.);

$V_{підг}$ – витрати на підготовку працівника – майбутнього енергоаудитора (тис. грн.);

$V_{орг}$ – одноразові витрати на створення відділу енергоаудиту (тис. грн.).

Для оцінювання економічної ефективності розглянемо умовний приклад створення відділу енергоаудиту на підприємствах ЖКГ, де на початковому етапі енергоаудит буде проводити один працівник. Середня заробітна плата у

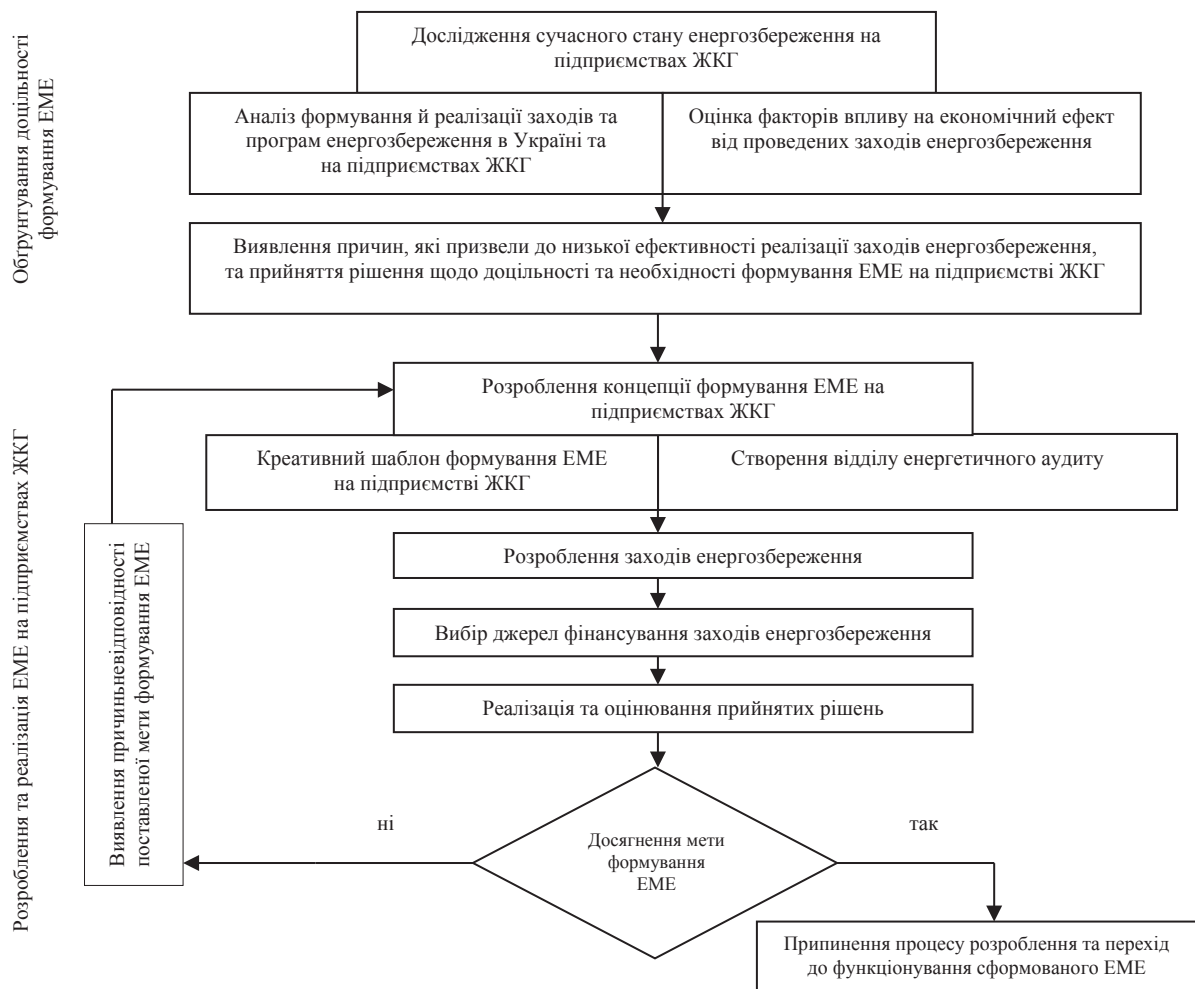


Рис. 1. Алгоритм формування ЕМЕ на підприємствах ЖКГ

Джерело: розроблено автором

сфері адміністративного та допоміжного обслуговування у жовтні 2016 р., за даними Державної служби статистики [16], становила 4 137 грн. Витрати на підготовку працівника відділу – майбутнього енергоаудитора, за даними Центру підготовки енергоменеджерів «КПІ» [17] – 2 000 грн. Одноразові витрати на створення відділу

енергоаудиту зводяться до закупівлі офісної техніки, необхідного комп'ютерного забезпечення, меблів та інших витрат становитимуть близько 10 000 грн.

Щодо витрат до створення відділу енергоаудиту, то до них можна віднести середню вартість проведення енергоаудиту. Так, за даними

Таблиця 1

Креативний шаблон формування ЕМЕ на підприємствах ЖКГ

Складник	Характеристика
Місія формування ЕМЕ	завдяки застосуванню сучасних економічних інструментів зниження навантаження на бюджет шляхом залучення коштів приватних партнерів у формі ДПП, що сприятиме підвищенню ефективності реалізації запланованих заходів енергозбереження
Система цінностей (відповідно до Енергетичної стратегії [13], Стратегії 2020 [1] та Методики [14])	- зниження енергоємності ВВП; - підвищення енергоємності виробництва продукції, виконаних робіт, наданих послуг; - підвищення ефективності реалізації заходів енергозбереження; - зниження навантаження на державний бюджет; - зменшення рівня втрат ПЕР
Цілі розроблення ЕМЕ	- підготувати основу для розроблення ефективних заходів енергозбереження; - знизити рівень енергоємності виробництва шляхом заміни, ремонту (модернізації) застарілих мереж та обладнання; - забезпечити передбачене програмою повне та своєчасне фінансування заходів енергозбереження
«Двигуни» розвитку	- орієнтація на застосування сучасних інструментів реалізації ЕМЕ; - розширення джерел фінансування, зокрема шляхом залучення коштів приватних партнерів у межах ДПП; - упровадження новітніх технологій та облаштування сучасним обладнанням на підприємствах сфери ЖКГ
Головні меседжі щодо формування ЕМЕ	- розв'язання задованих проблем, пов'язаних зі зношеністю основних генеруючих потужностей; - диверсифікація джерел фінансування заходів енергозбереження; - оптимізація паливно-енергетичного балансу; - ефективна реалізація інфраструктурних проектів; - зниження споживання ПЕР, що сприятиме зменшенню енергоємності виробництва
Проблеми формування ЕМЕ	- нествореність дієвого економічного механізму енергозбереження на підприємстві; - низький рівень виконання державних та регіональних програм енергозбереження; - неналежне фінансування заходів енергозбереження; - кризові явища в країні (політична та економічна нестабільність)
Виклики формування ЕМЕ	- глобальна економічна криза; - політично-економічна криза в Україні
Інноваційні механізми	- запровадження ДПП, випуск інфраструктурних облігацій у межах ДПП
Найкраща практика	- успішно реалізовані проекти ДПП за кордоном.
Перезавантаження процесу функціонування ЕМЕ	- законопроект «Про внесення змін до Закону України «Про цінні папери та фондовий ринок» щодо розвитку ринку облігацій»
Нерозв'язані проблеми та нові виклики за результатами чинного ЕМЕ	- немає політичної волі щодо поширення практики реалізації проектів ДПП державою; - недовіра державі приватних партнерів щодо повернення вкладених коштів; - застосування традиційних механізмів фінансування заходів енергозбереження

Джерело: розроблено автором

[18], енергоаудит для підприємств теплопостачання коштує близько 100 тис. грн. Термін проведення енергоаудиту коливається від 3 до 18 місяців. Для прикладу візьмемо мінімальний термін проведення – три місяці. Підставивши дані у формулу (1), отримаємо:

$$100\,000 > 4\,137 \cdot 3 + 2\,000 + 10\,000$$
$$100\,000 > 18\,411$$

Отже, незважаючи на значну витратність створення відділу енергоаудиту, проведений розрахунок доводить доцільність створення такого відділу на підприємствах ЖКГ. Проте остаточне рішення про створення та функціонування такого відділу на окремому комунальному підприємстві приймає керівництво. При цьому особливу увагу слід звернути на мотивацію працівників підприємства, оскільки сумлінне ставлення до виконання своїх обов'язків і зацікавленість в отриманні винагороди в майбутньому може значною мірою сприяти підвищенню ефективності реалізації програм енергозбереження завдяки обґрунтованим пропозиціям та рекомендаціям працівників підприємства, залучених до розроблення заходів енергозбереження та прийняття ефективних рішень щодо їх впровадження.

Наступним кроком є розроблення заходів енергозбереження, вибір джерел їх фінансування, а також реалізація й оцінювання прийнятих рішень. Розглянемо цей етап докладніше. Щодо розроблення заходів енергозбереження, то на підприємствах ЖКГ вони переважно зводяться до ремонту, заміни чи модернізації застарілого обладнання. Проте під час розроблення заходів енергозбереження на підприємствах цієї сфери додільним було б більше уваги надати споживанню альтернативних джерел енергії й установленню такого устаткування й обладнання, завдяки якому населення отримуватиме більш якісні послуги, що набуває особливої актуальності для підприємств теплопостачання, водопостачання та водовідведення.

Фінансування заходів енергозбереження переважно здійснюється за рахунок основних джерел, але в умовах обмеженого фінансування із державного та місцевого бюджетів та браку власних коштів підприємств особливу увагу необхідно приділити залученню інших джерел фінансування, зокрема коштів міжнародних фінансових інституцій та можливості випуску цінних паперів у межах проектів енер-

гозбереження на підприємствах ЖКГ на засадах державно-приватного партнерства (ДПП).

Реалізація ЕМЕ передбачає, що суб'єкти, які беруть участь у цьому процесі, координують його, реалізують заходи енергозбереження, а також здійснюють контроль та моніторинг цих заходів.

Наприкінці цього етапу здійснюється оцінювання досягнень поставленої мети. Якщо мету досягнуто, припиняється процес розроблення та здійснюється перехід до функціонування сформованого ЕМЕ; у разі невідповідності досягненням поставленої мети з'ясовуються причини виникнення такої невідповідності.

Особливість запропонованого порядку формування ЕМЕ на підприємствах ЖКГ полягає в упровадженні пропозицій та обґрунтувань щодо впровадження креативної моделі як засобу візуалізації викликів зовнішнього та внутрішнього середовища підприємств цієї сфери, створення відділу енергоаудиту, установлення енергозберігаючого обладнання, використання альтернативних джерел енергії та диверсифікації джерел фінансування заходів енергозбереження. Розроблення пропозицій було здійснено з урахуванням реалій функціонування вітчизняних підприємств ЖКГ, що сприятиме покращенню показників діяльності таких підприємств, підвищенню рівня ефективності реалізації заходів та програм енергозбереження на підприємствах цієї сфери.

Висновки. Необхідність розроблення дієвого механізму виводу економіки України у цілому та підприємств сфери ЖКГ зокрема із кризового стану актуалізує питання формування ЕМЕ на підприємствах цієї сфери. У ході дослідження теоретико-методичної бази розроблення економічних механізмів у сфері енергозбереження визначено, що наявні наукові доробки вітчизняних учених не охоплюють усіх аспектів, пов'язаних із цим питанням, зокрема розроблення порядку формування ЕМЕ на підприємствах ЖКГ. З огляду на це, у роботі запропоновано алгоритм формування ЕМЕ на підприємствах ЖКГ, визначено етапи розроблення запропонованого алгоритму та охарактеризовано кожен з етапів.

Перспективи подальших досліджень пов'язані з розроблення організаційного підходу щодо випуску цінних паперів у межах проектів енергозбереження на підприємствах ЖКГ на засадах ДПП.

Список використаних джерел:

1. Стратегія сталого розвитку «України – 2020» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.president.gov.ua/documents/18688.html>.
2. Геець В.М. Бар'єри на шляху розвитку промисловості на інноваційній основі та можливості їх подолання / В.М. Геець // Економіка України. – 2015. – № 1. – С. 4–25.
3. Амоша О.І. Удосконалення системи управління інноваціями як умова прискорення структур-

- них реформ в Україні / О.І. Амоша, А.І. Землянкін, І.Ю. Підоричева // Економіка України. – 2015. – № 9. – С. 49–65.
4. Солодовнік О.О. Фінансові домінанти структурної перебудови економіки України / О.О. Солодовнік // Схід. – 2010. – № 3(103). – С. 56–59.
5. Солодовнік О.О. Публічно-приватне партнерство в контексті реформування економіки України / О.О. Солодовнік // Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства. Економічні науки. – 2012. – Вип. 127. – С. 243–252.
6. Лір В.Е. Енергонебезпеки України: досягнення та перспективи / В.Е. Лір // Економіка і прогнозування. – 2016. – № 2. – С. 110–131.
7. Бевз В.В. Розвиток механізму енергозбереження на підприємствах харчової промисловості / В.В. Бевз [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dspace.nuft.edu.ua/jsui/bitstream/123456789/1309/3/r1azvitie.pdf>.
8. Джеджула В.В. Сутність та організаційно-економічні передумови розвитку енергозбереження промислових підприємств / В.В. Джеджула [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/ессhаdо_2013_1-2\(1\)_24.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/ессhаdо_2013_1-2(1)_24.pdf).
9. Кульман А. Экономические механизмы / А. Кульман. – М. : Прогресс-Универс, 1993. – 189 с.
10. Павлова Л.Н. Финансы предприятий : [учеб. для вузов] / Л.Н. Павлова. – М. : Финансы ; ЮНИТИ, 1998. – 639 с.
11. Докуніна К.І. Концептуальний підхід до формування економічного механізму енергозбереження на підприємствах житлово-комунального господарства / К.І. Докуніна // Економіка і менеджмент: сучасні трансформації в епоху глобалізації : матеріали міжнародної науково-практичної конференції (29 січня 2016 р.). – Клайпеда, 2016. – С. 134–137.
12. Ярошенко Ф.О., Бушуєв С.Д. Формування креативних моделей управління проектами розвитку системи державних фінансів України / Ф.О. Ярошенко, С.Д. Бушуєв // Фінанси України. – 2011. – № 2. – С. 4–10.
13. Енергетична стратегія України на період до 2030 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.uazakon.com>.
14. Методика розроблення галузевих, регіональних програм енергоефективності та програм зменшення споживання енергоресурсів бюджетними установами шляхом їх раціонального використання [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://esco-ecosys.narod.ru/2012_12/art17.pdf.
15. Подольчак Н.Ю. Організування взаємодії у системі «Підприємство – державна податкова служба» / Н.Ю. Подольчак // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2012. – Вип. 2. – С. 150–156.
16. Державна служба статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
17. Центр підготовки енергоменеджерів ІЕЕ НТУУ «КПІ» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.facebook.com/Центр-підготовки-енергоменеджерів-ІЕЕ-НТУУ-КПІ-1551897301764252/timeline/>.
18. Методика ціноутворення на енергоаудит підприємств центрального тепlopостачання [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.fond-esco.com.ua/wp-content/uploads/2015/04/Methodika-tsinoutvorenniya-na-energoaudit-pidpriyemstv-tsentralnogo-teplopostachannya.pdf>.
19. Гетало Н.С. Економічні механізми стимулювання енергозбереження на підприємствах житлово-комунального господарства : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.04 / Н.С. Гетало. – Харків, 2013. – 21 с.
20. Сердюк Т.В. Організаційно-економічний механізм енергозбереження в промисловості : [монографія] / Т.В. Сердюк. – В. : УНІВЕРСУМ, 2005. – 154 с.

Dokunina K.I.

ALGORITHM OF DEVELOPMENT OF ECONOMIC MECHANISM FOR ENERGY SAVING ON UTILITIES

The need for the development of the effective mechanism of a conclusion of economy of Ukraine in General and on utilities have been analyzed, in particular, the crisis raises the important questions of forming of economic mechanism of energy saving on utilities of this sphere. The actual questions of developing the algorithm of economic mechanism for energy saving on utilities have been analyzed. The stages of the given algorithm of development of economic mechanism for energy saving have been determined in the process of study and each of them has been characterized. The peculiarity of the developed procedure is to implement a model as the tool of creative visualization of the external and internal environment challenges for enterprises in this field, to create of a separate structural unit at the enterprises of housing and communal services the Department of Energy Audit, installation of energy

saving equipment, the use of alternative energy sources and diversification of sources of financing of energy saving measures. Development of proposals was carried out taking into account the realities of the domestic on utilities have been analyzed that will help to improve indicators of activity of such enterprises, enhancing the effectiveness of the implementation of the activities and programmes of energy saving on utilities of this sphere. Promising directions for further research are connected with developing the approach to bond issue due to implement energy saving programs based on public-private partnership within the framework of the in-house projects on utilities.

Keywords: algorithm, economic mechanism, energy, utilities, enterprise, energy saving program.

УДК 65.011

Кравченко М.О.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту

Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

ЕКОНОМІЧНА ЕТИМОЛОГІЯ СТІЙКОСТІ

У статті аналізується економічна етимологія терміну «стійкість» та інших близьких за значенням термінів, що використовуються дослідниками для характеристики положення та динаміки систем в економічному середовищі: «рівновага», «стабільність», «стаціонарність», «надійність», «прогнозованість». Визначено, що подібна неоднозначність багато в чому зумовлена відсутністю в сучасній економічній науці базової універсальної теорії. Із цього погляду обґрунтовано доцільність застосування нової системно-структурної (неосистемної) економічної теорії. Результати проведеного етимологічного аналізу дають змогу вважати стійкість більш комплексною, узагальнюючою концепцією, ніж інші розглянуті. Однак усі вони доволі логічно можуть бути покладеними в основу формування концепції стійкості в контексті неосистемної економічної теорії.

Ключові слова: економічна стійкість, економічна рівновага, економічна стабільність, економічна стаціонарність, економічна надійність, економічна прогнозованість.

В статье анализируется экономическая этимология термина «устойчивость» и других близких по значению терминов, используемых исследователями для характеристики положения и динамики систем в экономической среде: «равновесие», «стабильность», «стационарность», «надежность», «прогнозируемость». Сделан вывод о том, что подобная неоднозначность во многом обусловлена отсутствием в современной экономической науке базовой универсальной теории. С этой точки зрения обоснована целесообразность применения новой системно-структурной (неосистемной) экономической теории. Результаты проведенного этимологического анализа позволяют считать устойчивость более комплексной, обобщающей концепцией, чем другие рассмотренные. Однако все они довольно логично могут быть положены в основу формирования концепции устойчивости в контексте неосистемной экономической теории.

Ключевые слова: экономическая устойчивость, экономическое равновесие, экономическая стабильность, экономическая стационарность, экономическая надежность, экономическая прогнозируемость.

Постановка проблеми. Одним з актуальних напрямів наукових досліджень, необхідність розвитку яких підвищується в періоди економічного спаду, є забезпечення економічної стійкості суб'єктів господарювання. Незважаючи на те що концепція економічної стійкості є достатньо глибоко та всебічно дослідженою, вона має досить неоднозначну формалізацію. Така неоднозначність і певний методологіч-

ний плюралізм, що спостерігається в напрямі дослідження умов та критеріїв стійкості, багато в чому зумовлені тим, що в сучасній економіці відбувається часта зміна домінуючих теорій, тоді як базова універсальна теорія відсутня. Економіка знаходиться в її пошуку.

На підтвердження можливості оформлення такої теорії доцільно навести слова П. Самуельсона, який зазначав, що наявність аналогій

в основних положеннях різних економічних теорій означає, що повинна існувати більш загальна теорія, що об'єднує окремі та уніфікує їх відносно цих загальних властивостей [29].

На нашу думку, однією з найперспективніших економічних теорій можна вважати системно-структурну, або так звану неосистемну [12; 13]. Теорія передбачає апріорне розділення всіх економічних систем на чотири типи залежно від їх просторово-часової локалізації. Поєднання цих чотирьох типів в єдиний комплекс (систему більш високого рівня) за рахунок активізації двоконтурного механізму реципієнтно-донорської взаємодії систем виявляється стійким у просторі та часі. Відповідно, у складі будь-якої «довготривалої» економічної системи можна виділити підсистеми чотирьох окреслених типів.

Не вдаючись до докладного викладення положень теорії, зазначимо лише, що, заповнюючи на теоретико-методологічному рівні «провали» інших теорій, вона має багато переваг, є перспективною, вбачається практично значимою, проте нині є опрацьованою лише на теоретичному рівні, тому більшість положень носить гіпотетичний характер і потребує емпіричного підтвердження. Саме ця теорія стала парадигмою нашого дослідження, безпосередньо присвяченого проблематиці економічної стійкості вітчизняних підприємств машинобудівного комплексу. Концептуалізація механізму формування стійкості підприємства в її контексті дає змогу зробити висновок, що стійкість досягається за умови збалансованості підсистем чотирьох основоположних типів у його складі [13; 28].

Предметна визначеність економічної категорії стійкості підприємства ускладнюється відсутністю єдиного загальнонаукового трактування терміну, його багатозначністю. Як вірно зазначив більше ніж півстоліття тому один з основоположників кібернетики У. Ешбі, «стійкість – термін, занадто перевантажений у змістовному відношенні» [25]. Відтоді ситуація зі змістовним наповненням терміну навіть ускладнилася.

Нині вироблена множина визначень та тлумачень цієї економічної категорії. Погоджуємося із зауваженням О. Михальова, який зазначає, що «очевидно, неможливо однозначно визначити поняття стійкості саме по собі, у самому широкому сенсі. Але не менш очевидно, що його можливо визначити в певному контексті, докладаючи до певної галузі знань, конкретного об'єкту аналізу чи проблеми... Отже, досліджуючи економічну стійкість, доцільно розглядати її як особливу, спеціально-наукову, але при цьому єдину категорію» [14, с. 11].

Імперативом дослідження феномену економічної стійкості підприємства повинно стати

розуміння його сутності, формулювання однозначних ознак прояву, що, своєю чергою, повинно базуватися на розумінні загальних правил поведінки підприємств в умовах мінливого середовища, виведенні закономірностей та критеріїв стійкого стану.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Основні положення неосистемної теорії викладено в працях Г. Клейнера та інших дослідників відділення моделювання виробничих об'єктів та комплексів Центрального економіко-математичного інституту Російської академії наук (ЦЕМИ РАН), що працюють під його керівництвом [12; 13].

У колі дослідників, що дотримуються різних поглядів щодо трактування концепції економічної стійкості та, відповідно, застосовують різну економічну етимологію терміну, можна виділити сегмент тих, хто отожднює економічну стійкість із рівновагою (Х. Баранівська [2], Є. Полевський [17]), стабільністю (Л. Абалкін [1], І. Омельченко та О. Борисова [20]); стаціонарністю (П. Самуельсон [18], А. Уйомов [21]); надійністю (А. Бобров [3], В. Горшенін [7]); прогнозованістю (В. Зубов та ін. [8]). Їх праці було покладено в основу цієї статті.

Мета статті. Метою дослідження є з'ясування економічної етимології терміну «стійкість» та інших близьких за значенням термінів, що використовуються дослідниками для характеристики положення та динаміки економічних систем, та на цій основі обґрунтування концепції стійкості в контексті системно-структурної економічної теорії.

Виклад основного матеріалу дослідження. Залежно від контексту стійкість часто трактується як міцність, опірність, незламність, рівновага, непорушність, протистояння, живучість, сталість, незмінність, стабільність, стаціонарність, міцність, беззбитковість, постійність, невразливість, функціональність тощо. Внаслідок цього часто під час визначення положення та динаміки підприємства в економічному середовищі поряд із терміном «стійкість» дослідники часто використовують інші терміни: «рівновага», «стабільність», рідше – «стаціонарність», «надійність», «прогнозованість». На нашу думку, при цьому фактично, не завжди, але часто, відбувається підміна понять, зумовлена в тому числі прагненням забезпечення оригінальності та наукової (фактично – псевдонаукової) новизни авторського підходу. Не вдаючись до докладного аналізу всіх термінів, з якими асоціюється економічна стійкість, спробуємо з'ясувати економічну етимологію лише тих із них, які найбільш широко використовуються економістами.

Економічна рівновага (англ. *Economic equilibrium*). Є характеристикою стану системи, в

якому економічні сили врівноважені та за відсутності зовнішніх впливів оптимальні збалансовані величини економічних параметрів не змінюються [24]. Економічна рівновага фактично ототожнюється з ринковою рівновагою, що визначається як баланс попиту та пропозиції товарів, грошей та праці, що реалізується в результаті врівноваження цілей виробників і споживачів. Така рівновага є ґрунтовно дослідженою та математично описаною в межах класичної економічної теорії. При цьому в ній вона трактується як статична позиція (точка, в якій величини попиту та пропозиції збігаються). Розрізняють загальну та часткову рівновагу: часткова виникає на окремих ринках товарів та послуг, праці, грошей; загальна формується як рівнодійна ситуацій часткової рівноваги. Очевидно, що її не можна абсолютно ототожнювати з економічною стійкістю будь-якого рівня в сучасному її розумінні. Ортодоксальному розумінню рівноваги заперечує еволюційна теорія, адепти якої вважають, як зазначає Д. Чернавський, що така рівновага ніколи не настає, хоча система постійно прагне до неї [22]. Тут рівновага трактується як динамічна, момент у русі економічної системи.

Часто дослідники економічну стійкість визначають як спроможність зберігати рівновагу соціально-економічних параметрів, динамічно рухаючись (розвиваючись), але не виходячи за визначені межі стійкості [2; 17]. Динаміка рівноваги відображає спроможність системи досягати рівноважного стану в точці, відмінній від вихідного положення. У цілому якщо порівнювати економічну рівновагу з економічною стійкістю, перша скоріше виступає як моментальна характеристика, а друга – як інтервальна характеристика економічної системи. З таким співвідношенням категорій погоджується більшість сучасних дослідників. Причому очевидно, що економічна стійкість носить дискретний характер – вона періодично порушується під впливом дестабілізуючих збурень і потім досягається знову шляхом формування нової рівноваги. Врівноважена система є економічно стійкою, тоді як економічно стійка система не завжди є врівноваженою.

Можна підсумувати, що економічна рівновага частково характеризує стійкість економічної системи, визначаючи моментальний стійкий стан її елементів. Із погляду просторово-часових ознак системи, що є визначальними в контексті використаної нами методологічної парадигми, рівновага може вважатися структурно-просторовою характеристикою стійкості, що відображає збереження якісних ознак та стану системи у просторі.

Економічна стабільність (англ. *Economic stability*). Її найчастіше ототожнюють зі стій-

кістю. Це відбувається, ймовірно, ще й тому, що ці терміни перекладаються, зокрема англійською та латинською, що є міжнародними мовами, однаково. У загальнонауковому значенні термін «стабільність» (від лат. *stabilis* – стійкий, незмінний) означає здатність до тривалого існування, збереження в часі [6]. Серед економістів, які не розмежовують поняття «стабільність» та «стійкість», можна зазначити Л. Абалкіна [1], І. Омельченко, О. Борисову [20]. Але переважно в економіці термін використовується для характеристики макроекономічної динаміки та визначається як спроможність підтримувати певний рівень виробництва, розподілу, обміну та споживання (тобто базових економічних функцій) на невизначений термін [26]. Вона досягається за відсутності в макроекономіці надмірних коливань.

Останнім часом для позначення прийнятної макроекономічної динаміки стали використовувати термін «стійкий розвиток» (англ. *Economic sustainability*), визначивши для неї чіткі критерії [27]. Проте переклад цього терміну з англійської українською та російською мовами в більшості словників залишився незмінним – економічна стійкість (перше значення), стабільність, лише деякі з них дають тлумачення як стійкий розвиток.

Низка вчених-економістів розуміє економічну стабільність як антонім стагнації (від лат. *stagnare* – зупиняю, роблю нерухомим), тобто стану, коли економічний розвиток, зростання відсутні. Зокрема, А. Чубайс зазначав, що «зворотна сторона стабільності – стагнація» [23].

Для характеристики мікроекономічних систем цей термін застосовується відносно рідше, переважно відображаючи повторюваність у часі значень параметрів їх функціонування [2; 15; 16]. Варіанти його тлумачення в такому контексті також розбігаються, його: а) ототожнюють з економічною стійкістю; б) вважають не тотожними, але рівнозначними поняттями; в) вважають більш широким поняттям або, навпаки, д) вузьким. Погоджуємося з останніми і вважаємо, що економічна стабільність є вузькою категорією, ніж економічна стійкість.

Можна підсумувати, що економічна стабільність частково визначає стійкість економічної системи, характеризуючи спроможність зберігати оптимальний тренд руху. З погляду просторово-часових ознак, стабільність поряд із рівновагою може вважатися часовою ознакою стійкості, що відображає збереження якісних ознак та стану системи у часі.

Економічна стаціонарність (англ. *Economic stationarity*). У загальному розумінні стаціонарність (від лат. *stationarius* – той, що стоїть на місці, нерухомий) є інтегральною характерис-

тикою процесів, що відрізняються незмінністю основних параметрів у певний період часу [5]. У тлумачному словнику стаціонарність визначається як ознака об'єкта, що пов'язана з його постійним або довготривалим перебуванням на одному місці [6]. У контексті загальної системної теорії стаціонарність системи переважно передбачає практичну відсутність впливу на неї зовнішнього середовища й уподібнення такої системи до автономної, тобто визначає властивість системи не залежати від часу [19].

Але інколи автори пов'язують або в певному контексті ототожнюють поняття економічної стійкості та стаціонарності [18; 23]. Зокрема, П. Самуельсон зазначаючи, що «термін «стаціонарний» є описовим та характеризує поведінку економічної змінної в часі; зазвичай він передбачає її сталість, але іноді його узагальнюють, щоб включити поведінку, яка періодично повторюється» [18, с. 316], у цій самій монографії висловлює погляд на стаціонарність як на статично або динамічно стійку рівновагу [18, с. 265]. А. Уйомов вважає, що «стаціонарність відрізняється від стабільності тим, що перша належить до стійкості системи за зміни її субстрату, друга – до стійкості системи за зміни її структури» [21, с. 170]. На нашу думку, такі точки зору, ймовірно, є відображенням термінологічної неоднозначності.

Найчастіше ж у роботах дослідників, що використовують системний підхід, система визнається «стаціонарною (інваріантною в часі), якщо її характеристики не змінюються в часі» [10, с. 153]. Динамічні відкриті системи, до яких належать усі економічні, навіть у стані рівноваги не є стаціонарними. Їх характеристики залежать від часу, а рівновага є періодичною, нестаціонарною, тому для економічних систем повна стаціонарність є вкрай негативною характеристикою, унеможлиблює її рух, розвиток, оскільки для її переходу на новий рівень необхідне накопичення в системі змін. Термін «стаціонарна економіка» переважно використовується як абстракція в економічному аналізі – для позначення довгострокової статичної економічної рівноваги за незмінних зовнішніх умов і параметрів [30].

Очевидно, що економічну стаціонарність не можна ототожнювати з економічною стійкістю. Із точки зору просторово-часових ознак системи можна сказати, що економічна стаціонарність поряд із рівновагою та стабільністю частково визначає її стійкість, характеризуючи незмінність у просторі та часті формально-організаційних ознак та окремих економічних процесів, що відбуваються в системах.

Економічна надійність. Інколи в економіці термін «стійкість» частково ототожнюють із

«надійністю». Наприклад, Р. Дяків зазначає, що в економіці надійність означає стійкість організації, фірми до будь-яких колізій, змін кон'юнктури ринку [9]. І. Богданов також наголошує, що стійкість економіки відображає надійність її складових елементів, зв'язків системи, здатність витримувати навантаження [4]. Схожої точки зору дотримуються А. Бобров [3], В. Горшенін [7].

Загальне тлумачення ознаки «надійний» визначається як «такий, що ..., відповідає своєму призначенню, що забезпечує досягнення мети, перевірений» [6]. Відповідно, надійність економічної системи можна трактувати як її властивість зберігати в часі значення всіх параметрів в оптимальних межах, які забезпечують здатність виконувати базові функції в заданих режимах та умовах. Часто наголошують, що через надійність забезпечується стійкість, ефективність розвитку підприємства [11]. Отже, економічна надійність є однією з обов'язкових передумов, забезпечення якої поряд з іншими є необхідним для того, щоб економічна система була стійкою.

Із точки зору просторово-часових ознак системи можна сказати, що економічна надійність поряд із рівновагою, стабільністю та стаціонарністю частково визначає її стійкість, відображаючи наявність компенсаторного механізму реципієнтно-донорської взаємодії, що забезпечує системі здатність виконувати базові функції при порушенні умов функціонування.

Економічна прогнозованість. У рідких працях стійкість системи розглядається у значенні певної передбачуваності її поведінки під впливом зовнішнього середовища, внутрішніх змін та управління [8]. Автори виходять із того, що виходячи з логіки судження про те, що стійкість системи передбачає її повернення до вихідного або нового стану рівноваги після завершення дестабілізуючого впливу, протилежний стан системи, що передбачає відсутність тенденції повернення до рівноваги або наявність протилежної тенденції, повинна визначатися як «нестійкість».

Але вони наголошують на тому, що для низки систем – об'єктів управління, які є принципово нестійкими в окресленому значенні, у разі «якщо характер цієї нестійкості виявляється прогнозованим та вдається побудувати систему управління нестійким об'єктом, яка володіє досить високою швидкістю та потужністю впливу, об'єктивно нестійкий об'єкт стає стійко керованим, тобто, по суті, стійким», тому розуміння стійкості у значенні повернення до стану рівноваги «є окремим випадком розуміння стійкості у значенні передбачуваності» [8, с. 27].

Щодо економічних систем, то, дійсно, ознака наявності у системи стійкості не дає однозначного уявлення про її стан – система може повертатися у стан вихідної рівноваги або ж розвиватися і виходити на якісно новий рівень рівноваги. У разі застосування терміну «прогнозованість» або ж фактичного розуміння економічної стійкості як передбачуваності окреслена двоякість тлумачення виключається: економічні системи, що не володіють стійкістю у значенні передбачуваності, у принципі не піддаються управлінню та не можуть бути введені в режим самоорганізації, оскільки їхня поведінка під впливом зовнішнього середовища, засобів управління та внутрішніх змін носить непередбачуваний характер.

Із точки зору просторово-часових ознак системи можна сказати, що економічна прогнозованість є одним із проявів стійкості, що витікає з наявності двоконтурного компенсаторного механізму, який протягом певного часу забезпечує системі здатність виконувати базові функції у разі порушення умов функціонування.

Висновки. Із викладеного видно, що на відміну від природничих наук в економіці терміни «рівновага», «стабільність», «стаціонарність», «надійність», «прогнозованість» доволі часто змінюють своє значення залежно від застосованого автором теоретико-методологічного підходу, періоду його формування, контексту

тощо. При цьому автор кожного нового підходу, як правило, не намагається зберегти наповнення термінів, уживаних попередниками. Така ситуація спостерігається через те, що й самі підходи переважно не розвивають теорії попередників, а, навпаки, породжують концепції, які мають мало спільного з тим, що пропонувалося раніше. Однак очевидно, що всі перераховані поняття є взаємозалежними та тісно взаємопов'язаними, хоча і мають різну економічну етимологію. Більшість дослідників цього напрямку погоджуються із цим, проте вважають їх рівнозначними, «внаслідок чого стверджувати про первинність чи пріоритетність однієї <...> щодо іншої неможливо [2, с. 15]. Очевидно, це є неправильним, оскільки результати проведеного етимологічного аналізу дають змогу вважати стійкість більш комплексною, узагальнюючою концепцією, ніж усі інші, розглянуті вище. Однак усі вони доволі логічно можуть бути покладеними в основу визначення стійкості як просторово-часової характеристики в контексті неосистемної економічної теорії, ув'язаними та узагальненими механізмом формування стійкості на основі реципієнтно-донорських взаємозв'язків підсистем. Це підтверджує доцільність обраної нами парадигми дослідження і перспективність теорії в цілому, проте зумовлює необхідність її подальшого теоретико-методологічного та прикладного опрацювання, уточнення та поглиблення.

Список використаних джерел:

1. Абалкин Л.И. Экономическая безопасность России: угрозы и их отражение / Л.И. Абалкин // Вопросы экономики. – 1994. – № 12. – С. 4–13.
2. Баранівська Х.С. Економічна стійкість підприємства – становлення понятійного базису / Р.В. Фещур, Х.С. Баранівська // Проблеми економіки та управління. Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2010. – № 684. – С. 284–290.
3. Бобров А.Л. Эколого-экономическая устойчивость регионов России / А.Л. Бобров. – М. : Наука, 1999. – 92 с.
4. Богданов И.Я. Экономическая безопасность России: теория и практика / И.Я. Богданов. – М. : ИНФРА, 2010. – 410 с.
5. Васильев А. Стационарность, устойчивость и стабильность назначены человечеству «свыше» / А. Васильев // Академия тринитаризма [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.trinitas.ru>.
6. Великий тлумачний словник сучасної української мови / Уклад. і гол. ред. В.Т. Бусел. – К. : Перун, 2009. – 1719 с.
7. Горшенин В.Ф. Управление надежностью организационных систем / В.Ф. Горшенин // Вестник Челябинского государственного университета. – 2013. – № 3(294). – С. 61–65.
8. Достаточно общая теория управления : Постановочные материалы учебного курса факультета прикладной математики Санкт-Петербургского государственного университета (1997–2003 гг.) // ДОТУ – Открытый университет жизнеречения [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://dotu.ru>.
9. Енциклопедія бізнесмена, економіста, менеджера / Р.С. Дяків [та ін.] ; за ред. Р.С. Дяківа. – К. : Міжнар. економ. фундація, 2000. – 704 с.
10. Заде Л. Теория линейных систем / Л. Заде, Ч. Дезоер. – М. : Наука, 1970. – 704 с.
11. Кабанов В. Экономическая надежность компании / В. Кабанов, С. Михайлов // Управление компанией (ЖУК). – 2007. – № 10 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.zhuk.net>.
12. Клейнер Г.Б. Системный ресурс экономики / Г.Б. Клейнер // Вопросы экономики. – 2011. – № 1. – С. 89–100.

13. Клейнер Г.Б. Экономика. Моделирование. Математика. Избранные труды / Г.Б. Клейнер ; Российская академия наук, Центральный экономико-математический институт. – М. : ЦЭМИ РАН, 2016. – 856 с.
14. Михалев О.В. Экономическая устойчивость хозяйственных систем: методология и практика научных исследований и прикладного анализа / О.В. Михалев. – СПб. : Издательство Санкт-Петербургской академии управления и экономики, 2010. – 200 с.
15. Мірошніченко Г.О. Основи взаємозв'язку понять «рівновага», «стійкість» і «стабільність» банківської систем / Г.О. Мірошніченко // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. – 2010. – Вип. 29. – С. 194–200.
16. Поверляк Т.І. Визначення понять «економічна стабільність» та «економічна стійкість» / Т.І. Поверляк // Соціум. Наука. Культура. Економіка : матеріали наукової Інтернет-конференції [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://intkonf.org>.
17. Полевский Е.А. Экономическая устойчивость современных промышленных предприятий / Е.А. Полевский // Экономика и менеджмент инновационных технологий. – 2011. – № 3 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://ekonomika.snauka.ru>.
18. Самуэльсон П.А. Основания экономического анализа / П.А. Самуэльсон ; пер. с англ. под ред. П.А. Ватника. – СПб. : Экономическая школа, 2002. – 604 с.
19. Сараев А.Д. Системный подход и общая теория систем: генезис и обоснование / А.Д. Сараев // Культура народов Причерноморья. – 2006. – № 83. – С. 98–103.
20. Стратегическое управление организационно-экономической устойчивостью фирмы. Логистико-ориентированное проектирование бизнеса / И.Н. Омельченко [и др.]. – М. : МГТУ им. Баумана, 2001. – 600 с.
21. Уемов А.И. Системный подход и общая теория систем / А.И. Уемов. – М. : Мысль, 1978. – 72 с.
22. Чернавский Д.С. О проблемах физической экономики / Д.С. Чернавский, Н.И. Старков, А.В. Щербаков // Успехи физических наук. – 2002. – Т. 172. – № 9 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://ufn.ru/ru>.
23. Чубайс А.Б. Обратная сторона стабильности – стагнация / А.Б. Чубайс // Коммерсант.ru (Коммерсантъ). – 2003. – 30 июня [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.kommersant.ru>.
24. Экономический словарь [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://abc.informbureau.com>.
25. Эшби У.Р. Введение в кибернетику / У.Р. Эшби. – М. : Иностранная литература, 1959. – 432 с.
26. Яценко Н.Е. Толковый словарь общесоциологических терминов / Н.Е. Яценко. – СПб. : Лань, 1999. – 528 с.
27. Economic Sustainability // Finding and Resolving the Root Causes of the Sustainability Problem [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.thwink.org/sustain/glossary/EconomicSustainability.htm>.
28. Kravchenko M.O. Formation Mechanism of Economic Sustainability of the Enterprise: Systemic-Structural Approach / M.O. Kravchenko // Sciences of Europe. – 2016. – № 6(6). – Vol. 1. – Pp. 45–51.
29. Samuelson P.A. Structure of a minimum equilibrium system / P.A. Samuelson; Ed. by R.W. Pfouts // Essays in economics and econometrics, Chapel Hill. – NC: University of North Carolina press, 1960. – P. 1–33.
30. Tamny J.A. Stationary Economy, Not Liberal Politics, Is What Killed Detroit / J.A. Tamny // Forbes. – 2011. – February 4th [Electronic version]. – Mode of access : <http://www.forbes.com/sites/johntamny/2011/04/02>.

Kravchenko M.O.

THE ECONOMIC ETYMOLOGY OF SUSTAINABILITY

This article analyzes the economic etymology of the term "sustainability" and other similar in value terms, used by researchers to characterize position and dynamics of the economic systems, such as "balance", "stability", "stationarity", "reliability" and "predictability". It is determined that etymology ambiguity and a certain methodological pluralism that observed in the direction of the research conditions and criteria of sustainability are observed largely due to the fact that there are many frequent changes of the dominant economic theories, while the basic universal theory is absent. The expediency of implementation of the new system-structural or so-called neosystem economic theory is grounded from this perspective. This theory fills the methodological "gaps" of other theories, is seen practically significant, but it is currently elaborated only on a theoretical level, so a number of its provisions are hypothetical and require empirical confirmation.

The theory assumes a priori separation of all economic systems into four types depending on their spatiotemporal localization. The combination of these four types in one system of higher level, by

enhancing two-circuit mechanism of recipient-donor interaction between systems, appears stable in space and time. Accordingly, the structure of any long-term economic system can be distinguished into four subsystems of defined types.

The results of the analysis suggest stability as more comprehensive, generalizing concept than all the others. However, other concepts may be based for determining the stability in the context of neosystemic economic theory. Particularly, balance and stability partially determine the sustainability of the system - respectively in time and space; stationarity and reliability characterize the mechanism of formation of the sustainability; predictability is the result of its implementation. The expediency of further development of the concept of economic sustainability in the context of new theory is substantiated on this basis.

Keywords: economic sustainability, economic balance, economic stability, economic stationarity, economic reliability, economic predictability.

УДК 330.64

Лазоренко Л.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту
Державного університету телекомунікацій

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ЗВ'ЯЗКУ

У статті розглянуто суть та основні види розвитку. Охарактеризовано соціальний, економічний та екологічний розвиток. Проаналізовано найбільш відомі тлумачення соціально-економічного розвитку підприємства. Розкрито основні складники соціально-економічного розвитку підприємств зв'язку. Визначено характерні риси та проблеми розвитку підприємств зв'язку. Розкрито залежність соціально-економічного розвитку підприємств зв'язку від технологічного та соціального складників їхньої діяльності. Наведено приклад соціально спрямованих послуг окремих операторів мобільного зв'язку та визначено їх вплив на розвиток компанії.

Ключові слова: підприємства зв'язку, соціально-економічний розвиток, стратегії розвитку, послуги, концепція, категорія, ресурси, інфраструктура.

В статье рассмотрены суть и основные виды развития. Дана характеристика социальному, экономическому и экологическому развитию. Проанализированы наиболее известные определения социально-экономического развития предприятия. Раскрыты основные составляющие социально-экономического развития предприятий связи. Определены характерные свойства и проблемы развития предприятий связи. Раскрыта зависимость социально-экономического развития предприятий связи от технологической и социальной составляющих их деятельности. Приведен пример социально направленных услуг отдельных операторов мобильной связи и определено их влияние на развитие компании.

Ключевые слова: предприятия связи, социально-экономическое развитие, стратегии развития, услуги, концепция, категория, ресурсы, инфраструктура.

Постановка проблеми. Сучасний етап розвитку економіки вимагає від підприємств підвищення ефективності діяльності, конкурентоспроможності товарів і послуг на основі впровадження сучасних інноваційних технологій, ведення ефективної соціальної політики та постійного вдосконалення систем господарювання та управління. Соціально-економічний розвиток будь-якого підприємства є невід'ємною умовою його успішного функціонування. Це

питання є актуальним як для компаній, що тільки почали своє існування, так і для тих, що давно функціонують на ринку. Особливо важливим є соціально-економічний розвиток для підприємств зв'язку, оскільки їхня діяльність спрямована виключно на забезпечення соціальних благ населення та бізнес-структур, які, своєю чергою, формують економічний добробут цих компаній.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Сутність соціально-економічного розвитку під-

приємства досліджувалася такими вченими, як: Залуцький В.П., Афанасьєва Н.В., Рогожин В.Д., Рудика В.І., Шумпетер Й., Воронкова А.Е., Долішній М.І., Злупко С.М., Качмарик Я.Д., Хуткий Р.І., Мельник В.Г., Фещур Р.В., Тимощук М.Р., Тюха І.В. та ін. Нині важливо визначити необхідність соціально-економічного розвитку підприємства для забезпечення його ефективного функціонування.

Мета статті. Метою дослідження є аналіз основних тлумачень соціально-економічного розвитку підприємства, визначення його складників та впливу соціально спрямованої діяльності підприємств зв'язку на їх економічний розвиток.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розвиток підприємства означає якісні зміни та оновлення його господарської системи та організаційної структури, підвищення ефективності функціонування на основі вдосконалення техніки, технології та організації праці в усіх структурних підрозділах, підвищення якості продукції та послуг, що ним надаються [1].

Залуцький В.П. розрізняє три форми розвитку: ринковий розвиток, який відображає процес розширення кола споживачів, клієнтури; організаційний розвиток, що відображає процес розвитку індивідуума, груп, сфер відповідальності, систем управління, ініціатив тощо; діловий розвиток – спрямування ресурсів туди, де вони мають забезпечити максимальну конкурентоспроможність протягом максимального великого терміну часу [2, с. 164].

Афанасьєва Н.В., Рогожин В.Д., Рудика В.І. виділяють три головних напрями розвитку: збільшення масштабів споживання економічних ресурсів – кількісний аспект; зміни в складі елементів і їхніх комбінацій – структурний аспект; зрушення у споживчих характеристиках елементів, в їхній індивідуальній та інтегральній корисності – якісний аспект [3, с. 324].

Можливі стратегії розвитку підприємства лежать у дуже широкому діапазоні [4]:

1. Інтенсивне зростання і збільшення продажів. Реалізація стратегії інтенсивного зростання пов'язана з послідовним здійсненням декількох фаз, що відрізняються різними методами управління підприємством.

2. Розвиток продукту. Характеристики розробленого продукту збігаються з вимогами ринку, отже, продукт необхідно вдосконалювати, пристосовувавши до потреб.

3. Розвиток ринку. Ринок не обізнаний про якість нового товару, існують нові, раніше не охоплені, але потенційно цікаві сегменти ринку.

4. Диверсифікація. Необхідність проведення диверсифікації викликана проблемами, що є наслідком несподіваних змін у зовнішньому

середовищі, коли підприємство вимушене поспішно змінювати ринкову стратегію, почати здійснювати новий вид діяльності, виробництво нових видів продукції, змінювати спрямованість інвестиційної діяльності. Головне завдання диверсифікації – підвищити стійкість підприємства за рахунок можливості маневру ресурсами.

5. Інтеграція: горизонтальна інтеграція, об'єднання між конкурентами; вертикальна інтеграція, об'єднання по ланцюжку «виробник – споживач».

Вагомий внесок у становлення теорії економічного розвитку здійснив Й. Шумпетер [5, с. 284]. Його концепція включає п'ять різних підходів до розуміння поняття:

1. Створення нового товару, з яким споживачі ще не знайомі, або надання нової якісної характеристики.

2. Створення нового методу виробництва, який ще не випробовувався в даній сфері виробництва, який не обов'язково ґрунтується на новому науковому відкритті і може бути представлений новою формою товару.

3. Відкриття нового ринку, але такого, на якому дана промисловість ще не функціонувала.

4. Знаходження нового джерела факторів виробництва незалежно від його буття раніше або створення заново.

5. Створення нової організації галузі, наприклад досягнення монополії або ліквідація монополісної позиції.

Досліджуючи категорію «економічний розвиток підприємства» варто зазначити, що підходи науковців загалом доцільно розділити на дві групи [6]:

1) ті, що більше враховують екстенсивні фактори розвитку (збільшення чисельності зайнятих; збільшення фізичного обсягу капіталу);

2) ті, які суттєвішими вважають інтенсивні фактори (технологічний прогрес; рівень освіти та професійної підготовки кадрів; економія за рахунок зростання масштабу виробництва; покращення розподілу ресурсів; законодавчі, інституційні та інші фактори).

Концепція соціально-економічного розвитку з'явилася в результаті об'єднання трьох основних точок зору: економічної, соціальної та екологічної [6].

Економічний складник концепції розвитку заснований на теорії максимального потоку сукупного доходу.

Соціальний складник розвитку орієнтований на людину і спрямований на збереження стабільності соціальних і культурних систем.

З екологічної точки зору сталий розвиток має забезпечити цілісність біологічних і фізичних природних систем.

Із розвитком економіки стає актуальним і важливим визначення соціально-економічного розвитку підприємства. Про доцільність соціально-економічного підходу до розгляду підприємств говорять нині чимало науковців та практиків, пов'язаних безпосередньо з управлінням підприємством. Учені розглядають соціально-економічний розвиток підприємства аналогічно до макроекономічного рівня.

Розглянемо декілька визначень соціально-економічного розвитку підприємства, запропонованого провідними вченими.

Воронкова А.Е. під соціально-економічним розвитком розуміє характеристику динамічного стану підприємства, зумовлену цілями його функціонування та розвитку, а також феномен життя суспільства, який визначає «систему координат», в якому воно здійснює свою життєдіяльність [7, с. 246].

Долішній М.І. та Злупко С.М. визначають соціально-економічний розвиток підприємства як здатність працівників підприємства пізнавати та створювати можливості, інтегруючи в просторі та часі процеси трансформації всіх видів ресурсів для виробництва матеріальних благ та послуг, об'єднання можливостей та процеси їх реалізації [8, с. 92].

Качмарик Я.Д. та Хуткий Р.І. розглядають соціально-економічний розвиток як цілісну сукупність взаємопов'язаних і взаємодіючих соціальних і економічних інститутів (суб'єктів) і відносин щодо розподілу і споживання матеріальних і нематеріальних ресурсів, виробництва, розподілу, обміну та споживання товарів і послуг [9, с. 142].

Мельник В.Г. уважає, що соціально-економічний розвиток трактується як сукупність усіх наявних у його межах ресурсів – матеріальних і духовних, природних і трудових, як тих, що вже залучені в процеси суспільного виробництва і соціального розвитку, так і тих ресурсів, які можуть бути реалізовані та використані для зміцнення соціально-політичної стабільності, які будуть сприяти підвищенню рівня якості життя населення, зростанню ефективності галузей народного господарства [6].

Фещур Р.В. та Тимошук М.Р. розкривають сутність соціально-економічного розвитку як здатність забезпечувати довгострокове функціонування та досягнення стратегічних цілей на основі використання системи наявних ресурсів [10, с. 136].

Своєю чергою, Тюха І.В. сформулював таке визначення соціально-економічного розвитку підприємства: це необоротна, спрямована, закономірна зміна економічного становища та соціальної інфраструктури господарюючого суб'єкта, у результаті якої орга-

нізація переходить до принципово нового якісного стану [6].

Римкіна М. дала таке визначення соціально-економічного розвитку підприємства: це безперервний процес постійного вдосконалення позитивних якісних змін, нововведень у виробничому процесі, продукції, послугах, управлінні організацією за ефективного використання наявних фінансових, трудових, матеріальних, природних ресурсів, спрямований на зростання інтересів та задоволення потреб колективу та підвищення конкурентоспроможності підприємства у цілому [11, с. 443].

При цьому необхідно враховувати соціальні аспекти розвитку підприємства як визначальні фактори під час формування цінностей організації, а економічні аспекти – як стрижневі фактори для вдосконалення системи в цілому [11, с. 443].

Запасна Л.С. визначає соціально-економічний розвиток підприємства як незворотну, спрямовану та закономірну зміну системи на підставі реалізації властивих механізмів самоорганізації [12].

Надтонка Т.Б. та Амельницька О.В. розкривають суть соціально-економічного розвитку підприємства як якісні зміни в господарській діяльності підприємства, що призводять до появи принципово нових зрушень у його соціально-економічному становищі [13].

Кожне із цих визначень підкреслює те, що соціально-економічний розвиток підприємства є доволі складним процесом. До характерних рис розвитку підприємств можна віднести фінансову стабільність, збільшення обсягів виробництва та збуту, зростання економічної ефективності використання ресурсів підприємства, наявність комфортних та безпечних умов праці персоналу та його соціальну захищеність. Протилежними формами розвитку суспільства є поняття прогресу та регресу. Прогресивні періоди розвитку суспільства, держави або підприємства змінюються регресивними явищами [14, с. 143].

Однією з проблем розвитку є наявність протиріч між комерційними інтересами підприємства на ринку та інтересами соціального розвитку працівників. До таких проблем можна віднести потребу у витратах для забезпечення соціального розвитку підприємства. Ці витрати необхідно розглядати у взаємодії всіх складників потенціалу підприємства, тому ці кошти можна розглядати як необхідні інвестиції для забезпечення розвитку підприємства. Від якості трудових ресурсів залежить ефективність використання матеріальних ресурсів підприємства. Своєю чергою, соціальний розвиток підприємства передбачає забезпечення

оплати, охорони праці, соціальний захист працівників, а також підготовку кадрів. Економічна та соціальна сфери тісно пов'язані між собою, тому важелі їх розвитку мають бути узгодженими [14, с. 143].

Що стосується діяльності підприємств зв'язку, то їх соціально-економічний розвиток повинен базуватися на постійному моніторингу ринку послуг зв'язку та вдосконаленні їх технологічного складника, без якого подальше існування таких підприємств неможливо. Крім того, не слід залишати поза увагою і виключно соціальний складник, яка забезпечує постійне підвищення ефективності діяльності підприємств даної галузі. Передусім мова йде про відповідні послуги, які б забезпечували основні соціальні блага населення і без яких нинішнє суспільство обійтися не може.

До таких послуг належать відповідні тарифи на послуги мобільного та стаціонарного зв'язку, доступ до Інтернету в закладах соціального забезпечення та місцях загального призначення, відповідні тарифи на послуги радіозв'язку і телебачення. Прикладом такого соціально спрямованого тарифу в компанії «МТС Україна» є тариф «Просто Супер», вартість якого становить 70 грн. на місяць і передбачає безлімітні дзвінки в мережі; 1 Гб Інтернету 2G та 3G; 30 хв. дзвінків на інші мережі по Україні; 100 SMS та MMS по Україні; вигідні умови дзвінків в інші країни завдяки послугі «0 за кордон», діючої лише для абонентів приватного контракту. Також послуга Vodafone TV

доступна як у телефоні та планшеті, так і для комп'ютера та телевізора. До речі, у листопаді 2016 р. «Київстар» першим запустив тарифи, які об'єднують мобільний зв'язок, Інтернет і ТБ [15].

Звичайно, можна перераховувати подібні послуги як для «МТС Україна», так і для інших компаній, але головними умовами такої діяльності є доступність вартості тарифу і максимальне об'єднання можливостей, закладених у тій чи іншій послугі. Саме це привабить нових клієнтів, сприятиме соціальному розвитку і, як наслідок, економічному зростанню підприємства, розширенню його можливостей, зміцненню позицій на ринку та підвищенню конкурентоспроможності.

Висновки. Підводячи підсумок щодо сутності та важливості соціально-економічного розвитку підприємства, слід зазначити, що для підприємств зв'язку найбільше підходить тлумачення, запропоноване Воронковою А.Е, тому що саме вона наголошує на взаємозалежності діяльності підприємства та «життя суспільства», що надзвичайно важливою є для підприємств даної галузі. Існування компаній досліджуваної сфери тісно пов'язане з потребами суспільства та його платоспроможністю. Розвиток підприємств зв'язку найбільше залежить від соціального складника їх діяльності на відміну від підприємств інших галузей, тому головне завдання цих компаній полягає у забезпеченні суспільства необхідними доступними послугами відповідної якості, що, своєю чергою, сприятиме їх економічному зростанню.

Список використаних джерел:

1. Бондар Н.М. Сучасні тенденції розвитку підприємств / Н.М. Бондар [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://business-consultant.com.ua/publicaciiub101.html>.
2. Залуцький В.П. Сутність соціально-економічного розвитку машинобудівних підприємств: методи та принципи їх забезпечення / В.П. Залуцький // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – Вип. 19.11. – С. 163–169.
3. Економічний енциклопедичний словник : у 2-х т. Т. 2 / За ред. С.В. Мочерного. – Львів : Світ, 2006. – 568 с.
4. Дакус А.В. Сімченко Н.О. Економічний розвиток підприємства: сутність та визначення / А.В. Дакус, Н.О. Сімченко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://probl-economy.kpi.ua/pdf/2012-3.pdf>.
5. Шумпетер Й.А. Теория экономического развития / Й.А. Шумпетер. – М. : Прогресс, 1982. – 401 с.
6. Тюха І.В. Соціально-економічний розвиток підприємства: сутність та видові прояви / І.В. Тюха // Ефективна економіка. – 2012. – № 6. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nauka.com.ua/index.php?operation=1&iid=1195>.
7. Воронкова А.Э. Организационное обеспечение поддержания и повышения конкурентоспособности предприятия / А.Э. Воронкова // Прометей : региональный сборник научных трудов по экономике. – Донецк : Китис, 1999. – 376 с.
8. Трудовий потенціал, зайнятість і ринок праці / М.І. Долішній [та ін.]. – Львів, 1997. – 189 с.
9. Качмарик Я.Д., Хуткий Р.І. Ефективність формування фінансових ресурсів підприємства / Я.Д. Качмарик, Р.І. Хуткий // Фінанси України. – 1999. – № 10. – С. 139–144.
10. Фещур Р.В., Тимошук М.Р. Управління соціально-економічним розвитком машинобудівних підприємств / Р.В. Фещур, М.Р. Тимошук ; Нац. ун-т «Львівська політехніка», Ун-т банківської справи НБУ. – 2010. – № 657 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/687/1/20.pdf>.

11. Римкіна М. Дефініція катеорії «соціально-економічний розвиток підприємства» / М. Римкіна // Теоретичні та прикладні питання економіки. – 2014. – № 1(28). – С. 440–453.
12. Запасна Л.С. Економічна сутність розвитку підприємства / Л.С. Запасна [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://masters.donntu.edu.ua/2011/iem/bashkevich/library/tez8.htm>.
13. Надтонка Т.Б., Амеліницька О.В. Соціально-економічний розвиток підприємства: актуальність і проблеми дослідження / Т.Б. Надтонка, О.В. Амеліницька [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.donntu.edu.ua/>.
14. Севастьянов Р.В., Родіонова І.О. Особливості соціально-економічного розвитку підприємств у сучасних умовах господарювання / Р.В. Севастьянов, І.О. Родіонова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zgia.zp.ua>.
15. ПрАТ «МТС - Україна» / Інформація по підприємствам и ФЛП України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.openinfo.in.ua/index.php>.

Lazorenko L.V.

CONCEPTUAL PRINCIPLES OF SOCIAL-ECONOMIC DEVELOPMENT OF ENTERPRISES OF CONNECTION

The modern stage of development of economy requires from enterprises the increase of efficiency of activity, competitiveness of commodities and services by introduction of modern innovative technologies, conduct of effective social politics and permanent perfection of the systems of management. Social-economic development of any enterprise is a main condition of its successful functioning. This question is actual for both of companies that began the existence and that are long time at the market. Especially important social-economic development is for the enterprises of connection, because their activity is sent exceptionally to providing of the social demands of population and businesses, that, are formed economic welfare of these companies.

Social-economic development is the description of the dynamic state of enterprise, conditioned by the purposes of its functioning and development, and also phenomenon of life of society, that determines the "system of coordinates", where that carries out the functions.

For activity of enterprises of connection, then them social-economic development must be based by the permanent monitoring of market of services of connection and improvement of them technological constituent without that further existence of such enterprises it is impossible. In addition, it is necessary to pay attention to social constituent that provides the permanent increase of efficiency of activity of enterprises of this industry. First of all, the question is about corresponding services that would provide the basic social demands of population and without that modern society can not exist.

To such services belong corresponding tariffs for services of mobile and stationary communication, access to the Internet in establishments of public welfare and places of general-purpose, corresponding tariffs for services of radio connection and television.

Existence of companies of the investigated sphere it is closely constrained with the necessities of society and its solvency. Development of enterprises of connection most depends on the social constituent of their activity unlike the enterprises of other industries. Therefore main task of these companies is providing of society by necessary accessible services of corresponding quality, and that will promote to the economy growing of enterprises of connection.

Keywords: enterprises of connection, social-economic development, strategies of development, service, conception, category, resources, infrastructure.

Лукашова Л.В.кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту

Київського національного торговельно-економічного університету

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ ГОСПОДАРСЬКОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ СУБ'ЄКТІВ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

У статті досліджено актуальні проблеми управління господарською діяльністю суб'єктів малого підприємництва, а саме вибір та обґрунтування оптимальної системи оподаткування, обліку та звітності, яка забезпечувала б мінімізацію податкового навантаження на суб'єкта господарської діяльності, та недостатню реалізацію програм державної підтримки малого підприємництва. Запропоновано шляхи вирішення ідентифікованих проблем.

Ключові слова: суб'єкти малого підприємництва, суб'єкти мікропідприємництва, фізичні особи – підприємці, спрощена система оподаткування, єдиний податок, реєстратори розрахункових операцій.

В статье исследованы актуальные проблемы управления хозяйственной деятельностью субъектов малого предпринимательства, а именно выбор и обоснование оптимальной системы налогообложения, учета и отчетности, которая обеспечивала бы минимизацию налоговой нагрузки на субъекта хозяйственной деятельности, и недостаточная реализация программ государственной поддержки малого предпринимательства. Предложены пути решения идентифицированных проблем.

Ключевые слова: субъекты малого предпринимательства, субъекты микропредпринимательства, физические лица – предприниматели, упрощенная система налогообложения, единый налог, регистраторы расчетных операций.

Постановка проблеми. Мале підприємництво є найбільш масовою формою ділової активності та забезпечує соціально-економічну стабільність розвитку країни. Суб'єкти малого підприємництва – це рушійна сила економіки більшості країн світу. Вітчизняне мале підприємництво виникло на етапі проголошення незалежності України одночасно зі становленням правового поля для ведення підприємницької діяльності. Суб'єкти малого підприємництва представляють значний прошарок суб'єктів господарювання. Станом на 2015 р. обсяг реалізованої продукції та послуг суб'єктами малого підприємництва становив 1 318 974,1 млн. грн., що становить 24% загального обсягу реалізації продукції та послуг в Україні. Все вищевикладене зумовлює посилення інтересу вітчизняних учених до окремих аспектів функціонування суб'єктів малого підприємництва, які роблять суттєвий внесок у розвиток економіки країни.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблеми функціонування малого підприємництва є об'єктом досліджень науковців багатьох країн світу. Вагомий внесок у розвиток теорії малого бізнесу зробили такі закордонні вчені, як П. Друкер, А. Маршалл, А. Сміт, Й. Шумпетер. Особливості управління господарською діяльністю суб'єктів малого підприємництва розглядали також і провідні вітчизняні вчені: О.Ю. Ольвінська, Т.В. Уманець, А.А. Садеков,

А.М. Лисенко, Л.О. Боцьора та ін. Слід зазначити, що внаслідок динамічних змін в економічній, соціальній та податковій політиці України в 2014–2016 рр. більшість нововведень не враховано в працях провідних учених-економістів. Вищевикладене зумовлює необхідність проведення досліджень у даному напрямі.

Мета статті. Метою дослідження є ідентифікація та обґрунтування актуальних проблем управління господарською діяльністю суб'єктів малого підприємництва, а також пошук шляхів їх вирішення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Суб'єкти малого підприємництва нині є основою розвитку та ефективного функціонування економіки багатьох країн світу. У різних країнах існують різні критерії щодо визначення суб'єктів малого підприємництва. Так, у країнах Європейського Союзу критеріями, за якими суб'єкт господарювання може бути віднесений до суб'єктів малого підприємництва, є чисельність зайнятих осіб (≤ 50), річний обсяг реалізації (до 4 млн. євро) та розмір уставного фонду (до 2 млн. євро); у США єдиний критерій – чисельність зайнятих осіб (в обробній промисловості – ≤ 1000 , в інших сферах – ≤ 100); в Японії – чисельність зайнятих осіб (в обробній промисловості і транспорті – ≤ 300 , в оптовій торгівлі – ≤ 100 , у роздрібній торгівлі та інших сферах діяльності – ≤ 50) та розмір уставного

фонду (відповідно в обробній промисловості і транспорті – до 100 млн. єн, в оптовій торгівлі – до 30 млн. єн, у роздрібній торгівлі та інших сферах діяльності – до 10 млн. єн), а в Росії – чисельність зайнятих осіб (≤ 100) та річний обсяг реалізації (до 400 млн. руб.) [1].

У частині 3 статті 55 Господарського кодексу України [2] визначено основні критерії віднесення суб'єктів господарювання до суб'єктів малого підприємництва, а саме: середня кількість зайнятих працівників у звітному періоді та річний сукупний дохід від усіх видів економічної діяльності суб'єкта господарювання (табл. 1). Своєрідним маркером, який відображає приналежність суб'єктів господарювання до суб'єктів малого підприємництва, є специфічні форми фінансової звітності, що подаються до органів Державної служби статистики України.

У ході дослідження діяльності вітчизняних суб'єктів малого підприємництва було з'ясовано, що переважну їх більшість становлять фізичні особи – підприємці (ФОП) без створення юридичної особи. ФОП – найпростіша організаційно-правова форма суб'єкта господарської діяльності, для якої не передбачено установчих документів та уставного фонду. У 2015 р. загальна кількість суб'єктів малого підприємництва в Україні з урахуванням суб'єктів мікропідприємництва становила 1 958 385 одиниць, у тому числі 1 630 571 фізична особа – підприємець, що становить 83,3% від загальної кількості суб'єктів малого підприємництва [4]. У період з 2010 по 2015 р. частка фізичних осіб – підприємців у загальній кількості суб'єктів малого підприємництва коливалася в межах 78–83,5% (рис. 1). Найвищий показник в абсо-

лютному і відносному вимірах був зафіксований у 2010 р. – 1 804 763 одиниці та 83,5% відповідно. Слід зазначити, що більшість фізичних осіб – підприємців є суб'єктами мікропідприємництва. Станом на 2015 р. їх частка в складі фізичних осіб – підприємців – суб'єктів малого підприємництва сягає 99,76% (1 626 589 одиниць).

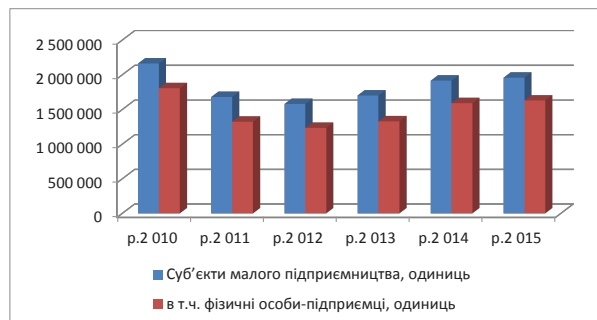


Рис. 1. Динаміка зміни чисельності фізичних осіб – підприємців – суб'єктів малого підприємництва в 2010–2015 рр. [4]

Ураховуючи вищевикладене, під час визначення актуальних проблем управління господарською діяльністю суб'єктів малого підприємництва головний акцент було зроблено на тих проблемах, з якими стикаються саме фізичні особи – підприємці.

Однією з головних проблем, що постають перед суб'єктами малого підприємництва, фізичними особами – підприємцями, є вибір та обґрунтування оптимальної системи оподаткування, обліку та звітності, яка забезпечувала б мінімізацію податкового навантаження на суб'єкта господарської діяльності. Нині фізичні

Таблиця 1

Критерії віднесення суб'єктів господарювання до суб'єктів малого підприємництва

Критерії	Суб'єкти мікропідприємництва ¹		Суб'єкти малого підприємництва	
	Фізичні особи	Юридичні особи	Фізичні особи	Юридичні особи
Середня кількість зайнятих працівників у звітному періоді (календарному році)	≤ 10 осіб	≤ 10 осіб	≤ 50 осіб	≤ 50 осіб
Річний сукупний дохід від всіх видів економічної діяльності	≤ 2 млн. євро за середньо-річним курсом НБУ	≤ 2 млн. євро за середньорічним курсом НБУ	≤ 10 млн. євро за середньо-річним курсом НБУ	≤ 10 млн. євро за середньорічним курсом НБУ
Фінансова звітність, що подається до органів Державної служби статистики	- ²	Спрощений фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва (форма № 1-мс)	-	Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва (форма № 1-м)

¹ Відповідно до статті 1 Закону України «Про розвиток та державну підтримку малого та середнього підприємництва в Україні» [3], термін «суб'єкти малого підприємництва» охоплює суб'єктів мікропідприємництва.

² Фізичні особи – суб'єкти мікро- та малого підприємництва фінансову звітність до органів Державної служби статистики не подають.

Таблиця 2

**Порівняльний аналіз альтернативних форм оподаткування, обліку та звітності,
що застосовуються суб'єктами малого підприємництва**

Параметри/ обмеження	ССО I група	ССО II група	ССО III група		Загальна система оподаткування
			Платник ПДВ	Неплатник ПДВ	
Категорії, для яких передбачена система оподаткування	Фізичні особи – підприємці		Фізичні особи – підприємці та юридичні особи		
Граничний розмір доходу, тис. грн.	300	1500	5000		Обмеження відсутні
Гранична чисельність найманих працівників	Не використовують працю найманих працівників	10 осіб	Ліміту кількості найманих працівників немає ³		
Розмір податкових зобов'язань	До 10% мінімальної з/п – 137,80 грн.	До 20% мінімальної з/п – 275,60 грн.	3% від обороту	5% від обороту	18% від чистого доходу ⁴
Розмір ЄСВ ⁵	Мінімальний розмір ЄСВ – 22% мінімальної з/п ⁶	Мінімальний розмір ЄСВ за ФОП – 22% мінімальної з/п та 22% з/п найманих працівників і 8,41% з/п працівників-інвалідів ⁷			
Потреба в застосуванні РРО [6]	Не потрібно	Не потрібно при обсязі річного доходу до 1 млн. 6 умм. [7]			Обов'язкове застосування РРО
Звітний період	Календарний рік	Календарний рік, календарний квартал (для звіту 1ДФ)	Календарний квартал, календарний рік (для звіту з ЄСВ), місяць (для декларації з ПДВ)		Календарний місяць
Форми звітності	Податкова декларація, звіт з ЄСВ, книга обліку доходів та витрат ФОП	Податкова декларація, звіт з ЄСВ, звіт 1ДФ ⁸ , книга обліку доходів та витрат ФОП	Податкова декларація, звіт з ЄСВ, звіт 1ДФ		Податкова звітність, звітність по РРО, звітність до фондів соціального страхування, звітність до фонду інвалідів, звітність по ЄСВ, фінансова та статистична звітність
			Податкова декларація з ПДВ, реєстри виданих та отриманих податкових накладних, книга обліку доходів та витрат ФОП	Книга обліку доходів ФОП	
Вид діяльності / обмеження видів діяльності	Роздрібний продаж товарів на ринках та/або надання побутових послуг населенню	Обмеження видів економічної діяльності ⁹	Будь-які види діяльності, окрім зазначених в пп. 3. П. 291.4. Податкового Кодексу України [8]		Обмеження відсутні, можна обрати будь-який вид діяльності

³ У разі застосування суб'єктами малого підприємництва спрощеної системи оподаткування III групи або загальної системи оподаткування обмеження граничної чисельності найманих працівників існують лише в ГКУ. У разі перевищення суб'єктом господарювання ліміту працівників у 50 осіб він набуває статусу суб'єкта середнього підприємництва за умови, що кількість зайнятих працівників знаходиться в межах від 50 до 250 осіб.

⁴ Чистий дохід вираховується як дохід мінус документально підтверджені витрати, пов'язані з підприємницькою діяльністю. Якщо підприємець не отримав доходу у звітному періоді, податок не сплачується.

⁵ З 01.01.2017 фізичні особи – підприємці, які обрали спрощену систему оподаткування та які перебувають на загальній системі оподаткування, звільнюються від сплати ЄСВ за себе, якщо вони є пенсіонерами за віком або інвалідами та отримують, відповідно до Закону № 2464 у редакції Закону № 1774 [5], пенсію або соціальну допомогу.

⁶ З 01.01.2017 мінімальний розмір ЄСВ за ФОП для I групи ССО становить 352 грн. на місяць.

⁷ З 01.01.2017 мінімальний розмір ЄСВ за ФОП або за 1 найманого працівника становить 704 грн. на місяць.

⁸ Використовується лише за наявності найманих працівників. Податковий розрахунок сум доходу, нарахованого (сплаченого) на користь фізичних осіб, і сум утриманого з них податку.

⁹ II група платників єдиного податку не може займатися наданням посередницьких послуг з купівлі, продажу, оренди та оцінювання нерухомого майна, діяльністю з виробництва, продажу ювелірних та побутових виробів із дорогоцінних металів, дорогоцінного каміння, дорогоцінного каміння органічного утворення та напівдорогоцінного каміння. Платники єдиного податку II групи можуть надавати послуги тільки фізичним особам та /або платникам єдиного податку.

особи – підприємці можуть обирати будь-яку форму оподаткування, обліку та звітності, передбачену чинним законодавством, проте переважна більшість підприємців застосовують спрощену систему оподаткування (ССО). Це зумовлено легкістю здійснення податкового та бухгалтерського обліку та мінімальною кількістю форм звітності, що подаються до Державної фіскальної служби району реєстрації приватного підприємця. Проте, як показали проведені дослідження, незважаючи на певні переваги спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності, остання не завжди є найкращою та обґрунтованою з точки зору економічного ефекту для застосування фізичними особами – підприємцями. Проведений порівняльний аналіз наявних форм оподаткування, обліку та звітності дав змогу систематизувати обмеження, які супроводжують ту чи іншу форму оподаткування (табл. 2).

Станом на 2017 р. існує чотири групи платників єдиного податку. Найбільш поширеними є I, II та III групи, представлені в табл. 1. До IV групи платників єдиного податку з 2015 р. віднесено колишніх платників фіксованого сільськогосподарського податку. На цю групу не поширюється обмеження в частині обсягів доходу або кількості найманих працівників. Щоб отримати статус платника єдиного податку, сільгоспвиробники повинні виконувати умови відносно долі сільськогосподарського товаровиробництва за попередній податковий рік, яка має дорівнювати або перевищувати 75% (відповідно до пп. 4 п. 291.4 ПКУ) [8]. Існує низка обмежень щодо IV групи ССО, які стосуються переважно структури доходу, видів економічної діяльності та наявності податкового боргу¹⁰.

Спрощена система оподаткування, обліку та звітності, безумовно, є зручною, проте не завжди економічно обґрунтованою для застосування. Фізичні особи – підприємці, обираючи ССО, здебільшого керуються міркуваннями щодо простоти здійснення бухгалтерського та податкового обліку і не зважають на значні обмеження та незручності, які її супроводжують. В окремих випадках найкращим вибором для суб'єктів малого підприємництва є загальна система оподаткування, а саме: якщо розмір доходу перевищує 5 млн. грн.; якщо вид економічної діяльності підпадає під обмеження, зазначені в пп.3. п. 291.4. Податкового Кодексу України або стосується посередницьких послуг з купівлі, продажу, оренди та оцінювання нерухомого майна, діяльності з виробництва, продажу ювелірних та побутових виробів з дорогоцінних металів, дорогоцінного каміння,

дорогоцінного каміння органогенного утворення та напівдорогоцінного каміння тощо; якщо обов'язково необхідно застосовувати РРО; якщо сукупний обсяг податкового навантаження є меншим у разі застосування загальної системи оподаткування, ніж у разі застосування ССО.

Вивчення світового досвіду розвитку малого підприємництва дало змогу виявити ще одну нагальну проблему, а саме відсутність програм державної підтримки вітчизняних суб'єктів малого підприємництва. Експерти наголошують, що найкращі умови для розвитку малого підприємництва на нині створені в США, Канаді, Японії та Сінгапурі. Наприклад, у США підтримка малого підприємництва є одним із пріоритетних напрямів державної політики на федеральному рівні. Державна підтримка суб'єктів малого підприємництва здійснюється безпосередньо підрозділами Адміністрації малого бізнесу США¹¹, уповноваженими компаніями та партнерськими організаціями, а фінансується федеральним урядом із затвердженого конгресом федерального бюджету. Ще однією країною з надзвичайно розвиненим сектором малого підприємництва є Канада. Ця країна посідає друге місце у світі після США за кількістю малих підприємств. Нині в Канаді розроблено спеціальні програми інформаційної, фінансової і науково-технічної підтримки суб'єктів малого підприємництва в провінції за участю урядових органів, банків, університетів, торговельних палат, союзів підприємців. Метою таких програм є інтенсивний розвиток сімейного, жіночого і молодіжного бізнесу, створення інноваційних парків, інформаційних бізнес-центрів і бізнес-інкубаторів. Уряд країни залучає суб'єктів малого підприємництва до державних проєктів, а також приділяє велику увагу стабілізації регуляторної системи у сфері підприємництва. Успішному розвитку економіки Японії теж значною мірою сприяв розвиток малого підприємництва. Частка суб'єктів малого підприємництва в економіці країни становить 40%. Для малих підприємств, які активно розвивають наукоємне та високотехнологічне виробництво, уряд країни виділяє субсидії на всіх етапах функціонування підприємств. Більшість законодавчих актів цієї країни визначають статус суб'єктів малого підприємництва, встановлюють розмір пільг для цих суб'єктів відповідно до видів економічної діяльності, регламентують антимонопольну діяльність. Основною проблемою, з якою стикаються малі підприємства Японії, є нестача фінансових ресурсів. Для полегшення процесу

¹⁰ Відповідно до п.291.5 ПКУ.

¹¹ Адміністрація малого бізнесу (SBA) була створена в 1953 р.

отримання позик суб'єктами малого підприємництва уряд Японії створив Корпорацію страхування малого та середнього підприємництва.

Вітчизняні реалії сьогодення дещо відрізняються від передового світового досвіду підтримки малого підприємництва в розвинених країнах світу. Основними перешкодами на шляху державної підтримки суб'єктів малого підприємництва в Україні є недосконала законодавча база, надмірне податкове навантаження на суб'єктів господарювання та наявність близько 30 органів державної влади, що мають повноваження здійснювати контроль господарської діяльності суб'єктів малого підприємництва.

Одним із варіантів державної підтримки вітчизняних суб'єктів малого підприємництва може бути надання їм пільг в оподаткуванні за такими напрямками: відтермінування сплати окремих податків; подовження податкового періоду; можливість використання податкового кредиту; надання податкових знижок; виключення з оподатковуваних прибутків деяких витрат суб'єктів господарювання; часткове повернення раніше сплачених податків (податкова амністія).

Висновки. Основними проблемами управління господарською діяльністю суб'єктів малого підприємництва є, по-перше, вибір та обґрунтування оптимальної системи оподаткування, обліку та звітності, яка б знаходилась у відповідності з видами економічної діяльності, чисельністю зайнятих працівників, обсягами виробництва та реалізації продукції (послуг) та, по-друге, реалізація програм державної підтримки малого підприємництва. Обґрунтований вибір та застосування оптимальної системи оподаткування, обліку та звітності дають змогу суб'єктам малого підприємництва мінімізувати податкове навантаження, полегшити ведення бухгалтерського і податкового обліку та підвищити ефективність господарської діяльності в цілому. Щодо реалізації програм державної підтримки вітчизняних суб'єктів малого підприємництва, то їх результатом має бути прискорення розвитку вітчизняного малого підприємництва, використання його потенційних можливостей, перетворення його на дієвий механізм розв'язання економічних і соціальних проблем, стійка тенденція збільшення кількості суб'єктів малого підприємництва, створення нових робочих місць, насичення ринку вітчизняними товарами та послугами.

Список використаних джерел:

1. Ольвінська О.Ю. Особливості державного регулювання малого підприємництва у країнах світу / О.Ю. Ольвінська // Державне управління: удосконалення та розвиток. – 2015. – № 2 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=814>.
2. Господарський кодекс України : чинний документ № 436-15 в редакції від 20.09.2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.
3. Закон України «Про розвиток та державну підтримку малого та середнього підприємництва в Україні» : чинний документ № 4618-17 від 22.03.12 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/4618-17>.
4. Офіційний веб-сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
5. Закон України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» : чинний документ № 2462-17 в редакції Закону № 1774-19 від 01.01.2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2464-17>.
6. Закон України «Про застосування реєстраторів розрахункових операцій у сфері торгівлі, громадського харчування та послуг» № 265/95-ВР від 06.07.1995 в редакції від 23.07.2015 р. (Закон від 01.07.2015 № 569-VIII) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://docs.dtki.ua/ua/doc/1086.306.0>.
7. Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законів України щодо застосування реєстраторів розрахункових операцій» № 569-VIII від 01.07.2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://docs.dtki.ua/doc/1214.228.0>.
8. Податковий кодекс України від 02.12.2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/T102755.html.

Lukashova L.V

ACTUAL MANAGEMENT PROBLEMS OF ECONOMIC ACTIVITY OF SMALL BUSINESS ENTITIES

In the article explores the actual problems of management of economic activities of small business entities, such as selection and justification of the optimal taxation system, accounting and reporting and realizing program of state support of small business. The author proposed solutions for identified problems.

Small business entities today are the basis for the development and efficient functioning of the economy in many countries. Different countries have different criteria for the definition of small businesses entities. In the Economic Code of Ukraine defines the basic criteria for small business entities, namely: the average number of workers employed in the reporting period and the annual total income from all economic activities of the entity. In the article presents the comparative analysis of existing forms of taxation, accounting and reporting, which allowed to systematize restrictions that accompany some form of taxation. The simplified system of taxation, accounting and reporting is certainly convenient, but not always economically justified for applying. In some cases, the best choice for small business entities is the general taxation system, namely: if the amount of income more than 5 million UAN; if economic activity is subject to restrictions; if the total amount of tax burden is lower when applied general taxation system, than when using the simplified taxation system.

The study of international experience of small business allowed to reveal another urgent problem, namely the absence state support programs of domestic small businesses entities. The result of government programs support small businesses should accelerate the development of domestic small business, using its potential, turning it into an effective mechanism for solving economic and social problems, stable trend of increasing the number of small business entities and creating new jobs.

Keywords: subjects of small business, micro entities, individual entrepreneurs, simplified tax, single tax, registrars settlement operations.

УДК 658.3

Муха Р.А.

кандидат економічних наук,
старший викладач

Тернопільського національного економічного університету

ОСОБЛИВОСТІ МОТИВАЦІЇ РОБОТИ В КОМАНДІ

У статті розглянуто особливості мотиваційного процесу команди та виділено основні етапи мотивації. Виокремлено такі основні методи мотивації, як «батога і пряника», системи санкцій і стимулів та психологічні. Узагальнено підходи та принципи мотивації команди. Специфічністю мотиваційного процесу команди є те, що його можна розглядати, застосовуючи принцип синтезу й аналізу. Також варто виділяти три основні мотивації команди, зокрема індивідуальну мотивацію кожного члена команди, мотивацію лідера проекту та мотивацію команди як єдиного цілого. Особливість індивідуального заохочення членів команди полягає у тому, що вона спирається на ієрархію людських потреб А. Маслоу. Мотивація лідера проекту має залежати від його результату. Усю команду варто мотивувати через створення у її членів відчуття надійності і товарищескості. Важливим елементом, який здійснює позитивний вплив на функціонування команди, є сприятливе та креативне середовище, на яке необхідно звертати особливу увагу.

Ключові слова: команда, мотивація, командна робота, ієрархія потреб, управління проектом, аналіз, синтез.

В статье рассмотрены особенности мотивационного процесса команды и выделены основные этапы мотивации. Определены основные методы мотивации: «кнути и пряника», системы санкций и стимулов и психологические. Обобщены подходы и принципы мотивации команды. Специфичностью мотивационного процесса команды является то, что его можно рассматривать с двух сторон, применяя принцип синтеза и анализа. Также стоит выделять три основные мотивации команды, в частности индивидуальную мотивацию каждого члена команды, мотивацию лидера проекта и мотивацию команды как единого целого. Особенность индивидуального поощрения членов команды заключается в том, что оно основывается на иерархии человеческих потребностей А. Маслоу. Мотивация лидера проекта должна зависеть от результата проекта. Всю команду стоит мотивировать через создание у ее членов ощущения надежности и общительности. Важным элементом, который оказывает положительное влияние на функционирование команды, является благоприятная и креативная среда, на которую необходимо обращать особое внимание.

Ключевые слова: команда, мотивация, командная работа, иерархия потребностей, управление проектом, анализ, синтез.

Постановка проблеми. На кожному підприємстві створюється команда, коли необхідно застосувати креативні ідеї, вирішити поставлені завдання або завершити проект. Завдання всіх членів команди – максимально співпрацювати між собою та одержати позитивний результат від цієї взаємодії. Саме тому головне завдання лідера команди – максимально згуртувати колектив навколо себе і навколо спільної мети. У цій ситуації гостро постає питання вмотивувати членів усієї команди, оскільки мотивація може надихати, заохочувати та стимулювати людей до досягнення великих успіхів. Мотивація може також створити середовище, що сприятиме ефективній колективній роботі для досягнення загальних поставлених цілей або завдань. Саме тому питання мотивації командної роботи є дуже актуальним як для окремих проектів, так і підприємств, які вимагають об'єднання працівників у команди та використання їхньої творчої праці.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питаннями мотивації командної роботи займалися багато як закордонних науковців, так і українських. Зокрема, питанням дослідження основних теорій мотивації присвячені праці А. Маслоу. Серед українських науковців цю проблематику досліджували Н. Чірікова, О. Резнікова. Питанням зростання продуктивності проектних команд через здійснення ефективної мотивації займалися К. Джіанг, Р. Кларк, Т. Петерсон. Загальні питання командної роботи та її мотивації досліджували Н. Григор'єва, О. Кашуба, А. Кондауров. Однак недостатньо уваги приділено напрямам мотивації різних груп учасників, які беруть участь у роботі команди, саме тому виникає доцільність продовження вивчення та поглиблення основних питань з обраної проблематики.

Мета статті. Метою дослідження є розроблення теоретичних положень та практичних рекомендацій щодо організації мотиваційного процесу командної роботи на підприємстві, зокрема виокремлення складників, які беруть участь у мотиваційному процесі, та визначення основних механізмів, за допомогою яких здійснюється процес стимулювання праці.

Виклад основного матеріалу дослідження. Команда є рушійною силою, яка створюється на підприємстві для виконання певного завдання чи реалізації певного проекту. Команду можна розглядати певною мірою як живий організм, клітинами якого виступають люди, що задіяні в проекті. Для забезпечення життєдіяльності всього організму, звичайно, потрібні певні поживні речовини, які б забезпечували ріст і процвітання усього цілого. У командній роботі такою «поживною речовиною» виступає мотивація.

Мотивація – це процес спонукання кожного співробітника і всіх членів колективу до активної діяльності для задоволення своїх потреб і для досягнення цілей організації.

Мотивацію як процес можна представити у вигляді низки послідовних етапів [1].

Перший етап – виникнення потреб. Людина відчуває, що їй чогось не вистачає, вона вирішує зробити якісь дії.

Другий етап – пошук шляхів забезпечення потреби, яку можна задовольнити.

Третій етап – визначення цілей (напрямів) дії. Визначається, що саме і які засоби необхідно для того, щоб забезпечити потребу.

Четвертий етап – реалізація дії. Людина витрачає зусилля, щоб здійснити дії, які відкривають їй можливість придбання того, що потрібне для усунення потреби.

П'ятий етап – отримання винагороди за реалізацію дії. Виконавши необхідну роботу, людина отримує те, що вона може використовувати для усунення потреби, або те, що вона може обміняти на бажане для неї. Тут виявляється, наскільки виконання дій забезпечило бажаний результат. Залежно від цього відбувається зміна мотивації до дії.

Шостий етап – ліквідація потреби. Людина або припиняє діяльність до виникнення нової потреби, або продовжує шукати можливості здійснювати дії щодо усунення потреби.

Основними методами мотивації, які розглядаємо у хронологічній ретроспективі, можна вважати такі [2]:

1. Найпершим і найбільш поширеним методом був метод «батога і пряника». Цей метод використовувався для досягнення бажаних результатів і проіснував досить довго в адміністративно-командній системі.

2. Поступово метод «батога і пряника» трансформувався в систему санкцій і стимулів. Він був ефективний за умов рутинних операцій, за неможливості змінити місце роботи та в умовах бригадних і колективних підрядів.

3. Із підвищенням ролі людського фактора з'явилися психологічні методи мотивації. В основі психологічних методів лежить твердження, що основним модифікуючим фактором є не тільки матеріальні стимули, але й нематеріальні мотиви, такі як самоповага, визнання з боку оточуючих членів колективу, моральне задоволення роботою і гордість за свою фірму.

Специфічністю мотиваційного процесу команди є те, що його можна розглядати з двох боків, застосовуючи принцип синтезу та аналізу.

Синтезуюча сторона мотивації команди полягає у тому, що, оскільки команда розглядається як сукупність людей, то і мотивувати її доцільно як одну велику структуру.

Мотивації команди за принципом аналізу передбачає розглядати команду як сукупність окремих індивідів, які мають власні мотиви, і заохочувати їх до участі в проекті доцільно через кожного окремо.

Мотивація й ефективна робота команди мають тісний зв'язок і прямо пропорційну залежність. Застосування принципів синтезу та аналізу в процесі мотивації повинне забезпечити єдиний важливий результат роботи команди – виконання завдання, успішне закінчення проекту та успіх підприємства.

Процес мотивації команди можна розглядати як сукупність заохочення трьох складників, які об'єднані спільним сприятливим і креативним середовищем (рис.1).

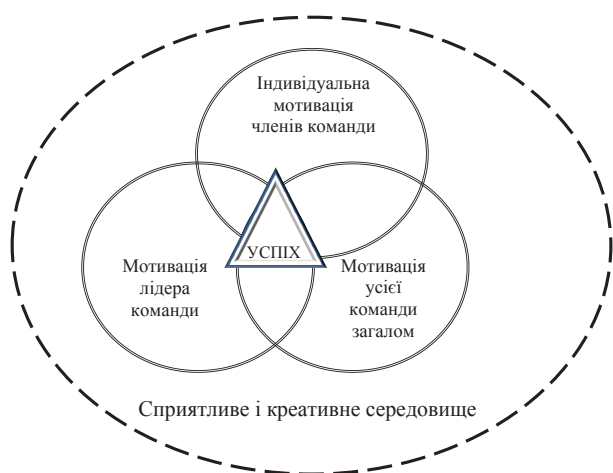


Рис. 1. Складники мотивації роботи команди
Джерело: розроблено автором

Розглянемо детальніше кожний із складників процесу мотивації в команді.

1) Індивідуальна мотивація кожного члена команди.

Цей складник мотивації в команді спирається на ієрархію людських потреб А. Маслоу. Відповідно до теорії, науковець класифікує потреби людини в п'яти рівнях, і більш високі потреби стають мотиваторами тільки тоді, коли потреби нижчого рівня задоволені [3; 4; 5, с. 134; 6, с. 109].

Згідно з теорією потреб А. Маслоу, виокремлено основні види мотивації членів команди [7]:

1. Мотивація винагородами. Винагорода (або заробітна плата) достатньої величини забезпечує залучення необхідних кваліфікованих ресурсів до проекту. Але цей фактор здійснює не надто великий вплив на збільшення ефективності роботи співробітників, оскільки виникає ефект звикання, тому його не можна відносити до найбільш ефективних інструментів мотивації персоналу.

2. Мотивація преміюванням (доплатами за результат). Це більш дієвий механізм мотивації

персоналу в проектній роботі, ніж мотивація винагородами. При цьому обов'язково повинні дотримуватися певні умови, зокрема: розмір премії повинен бути істотним відносно заробітної плати (не менше 50% від місячної винагороди); розмір та умови отримання премії повинні бути заздалегідь відомі співробітнику та залежними від індивідуальних зусиль працівника; у разі виконання всіх умов отримання премії має бути гарантованим.

3. Мотивація гарантією зайнятості. У період економічного підйому цей метод мотивації дуже слабо мотивує людей, оскільки завжди є куди піти. А от у період спаду, кризи – мотивує набагато сильніше. Якщо цей метод мотивації подавати як загрозу, то він приведе до погіршення морального духу в команді. Не варто цей спосіб мотивації робити основним, але зовсім відмовлятися від нього теж не варто. Крім можливостей, співробітники повинні відчувати і загрози.

4. Мотивація підвищенням статусу – досить важливий фактор. Звичайно, він діє на співробітників по-різному, бо є люди з чітко вираженими прагненнями, а є люди, які байдужі до цього.

5. Мотивація професійним ростом, отриманням нового досвіду – це дієвий фактор, який необхідно використовувати в команді. Для забезпечення цього стимулу менеджеру проекту доцільно докласти всіх зусиль, щоб проект був добре керованим та використовував новаторські технології.

6. Мотивація відповідальністю за результат. Якщо використовувати цей механізм правильно, то він може дуже сильно стимулювати працівників. Якщо член команди не просто буде піддаватися регулярним перевіркам результатів своєї роботи з боку менеджера, а буде відчувати необхідність своєї роботи, розуміти, що результати його роботи потрібні для проекту, що їх чекають його колеги, то працівник буде змушений докладати додаткові зусилля для досягнення необхідних цілей. Однак якщо використати цей мотиватор у неправильному напрямі, він може виступити й як негативний чинник впливу.

7. Мотивація почуттям значущості особистого внеску в загальний успіх. Кожен співробітник повинен знати, що його робота не залишилася непоміченою, що він здійснив свій внесок у загальний результат, що його зусилля привели до спільного успіху. Менеджер проекту повинен підкреслювати це, згадувати досягнення кожного співробітника. Тоді солодкий смак причетності до перемоги запам'ятовується співробітнику надовго і він буде наступного разу працювати з максимальною віддачею.

Цей мотиватор є продовженням попереднього механізму.

8. Мотивація задоволенням від результату. Особливістю цього механізму є те, що доцільно відкинути скептичне ставлення до новаторських пропозицій і заохочувати співробітників до впровадження своїх ідей для досягнення єдиного і важливого результату для усіх.

За всієї широти методів, за допомогою яких можна мотивувати працівників, керівник проектної команди повинен сам вибирати, як стимулювати кожного працівника для виконання головного завдання – виживання в жорсткій конкурентній боротьбі.

2) Мотивація лідера (менеджера) проекту.

Звичайно, усі розглянуті вище методи мотивації членів команди є актуальними і для лідера цієї команди, оскільки він є її частиною і людиною з певними потребами. Оскільки головна мета безпосередньо менеджера проекту (досягнення цілей проекту з урахуванням усіх обмежень і мотивація учасників) здійснює прямий вплив на успіх проекту, то важливо, щоб мотивація менеджера проекту (власне, його керівника) безпосередньо залежала від результатів проекту. Оплата та премії повинні безпосередньо залежати від досягнутих результатів, дотримання термінів і бюджету.

3) Мотивація усієї команди загалом.

Умови отримання командної винагороди повинні бути залежними від командних зусиль та кінцевого результату. Для цього доцільно створити належний командний дух, який би сприяв виникненню таких стимулюючих факторів, як відчуття надійності у команді, дружність.

Тобто члени всього колективу повинні відчувати свободу в можливості висловлювати власну точку зору та відсутність страху самовираження. Цей напрям мотивації підвищить ефективність роботи учасників проекту, сформує приємну атмосферу та підніме дух команди [8, с. 66].

Створення сприятливого і креативного середовища – важливий елемент мотиваційного процесу. Г. Бауер досліджував вплив позитивного настрою на продуктивність роботи працівника. Науковець виділив такі способи підтримати позитивні емоції до праці для всіх у процесі роботи [9]:

- залучення працівників до естетичного оформлення їхнього робочого місця. Доцільно

керівникам підприємств інвестувати кошти в яскравий, живий, позитивний дизайн середовища;

- дозвіл працівникам слухати музику в приватному порядку, коли вони працюють, якщо прослуховування не знижує ефективність роботи та не заважає іншим працювати;

- ліквідація правил, які зменшують задоволення від роботи, але лише за умови, якщо цей крок принесе значно більше вигод, ніж утрат;

- заохочення всіх, включаючи керівників і менеджерів, бути у захваті від роботи, яку вони виконують, сприяти позитивному настрою і підтримувати інших.

Прикладом компанії, яка домоглася успіху у створенні сприятливого і творчого середовища для своїх працівників, стала ІТ-компанія SAS, що спеціалізується на розробці і продажі рішень і послуг у сфері бізнес-аналітики в Північній Кароліні (США). У цій компанії неймовірно низький рівень плинності кадрів – від 2 до 5%, а доходи становлять понад 1 млрд. дол. Компанія створила таку атмосферу завдяки політиці генерального директора Дж. Гуднайта. Він указує такі напрями для створення творчого середовища в компанії, за якими працює SAS [10, с. 224]: тримати співробітників інтелектуально зайнятими; вимкнути чи видалити подразники, тому люди працюватимуть якнайкраще; зробити менеджерів відповідальними за вияв творчих здібностей працівників; сприяти клієнтів як креативних партнерів.

Висновки. Отже, мотивація в командній роботі займає одне з найважливіших місць, оскільки від міри зацікавленості працівників у виконанні поставлених завдань залежить успіх усього проекту загалом. Мотиваційний процес є досить складним, оскільки його необхідно розглядати з трьох основних боків, зокрема враховувати інтереси і потреби як окремого працівника в команді, їх лідера (менеджера), так і всієї команди загалом. У цьому і виявляється принцип синтезу й аналізу процесу мотивації командної роботи. Іншим важливим моментом у стимулюванні праці членів команди є створення позитивного і креативного середовища, в якому працюватиме команда. Як показує світова практика, саме позитивне середовище може посприяти більш ефективному функціонуванню підприємства.

Список використаних джерел:

1. Смолич Д.В. Особливості нематеріальної мотивації працівників до інноваційної діяльності на підприємстві / Д.В. Смолич, В.В. Павлов // Економічний форум. – 2014. – № 4. – С. 157–164 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecfor_2014_4_28.
2. Григорьева Н.Н. Управление работой проектных команд : [учебно-методические материалы] / Н.Н. Григорьева. – М. : МИЭМП, 2010.
3. Маслоу А.Г. Мотивация и личность / А.Г. Маслоу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bim-bad.ru/docs/maslow_motivation_and_personality.pdf.

4. Кондауров А. Мотивация как способ формирования команды / А. Кондауров [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.job77.ru/articles/motivacziya-kak-sposob-formirovaniya-komandyi-i-dostizheniya-kadrovoj-stabilnosti-kompanii.html>.
5. Резнікова О.С. Класичні теорії мотивації: еволюція підходів / О.С. Резнікова // Вісник економічної науки України. – 2011. – № 1(19). – С. 133–136 [Економічний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/Venu/2011_1/27.pdf.
6. Чірікова Н.М. Мотиваційні теорії персоналу і управління мотивацією праці / Н.М. Чірікова // Молодий вчений. – 2015. – № 11. – С. 109–113 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2015/11/126.pdf>.
7. Кашуба О. Мотивация проектной команды / О. Кашуба [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.e-xecutive.ru/career/hr-management/1092013-motivatsiya-proektnoi-komandy>.
8. Peterson T.M. Motivation: how to increase project team performance / T.M. Peterson [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://pdfs.semanticscholar.org/4a0e/de0b3d2ca95602d6a39b99c278027d1e5d1a.pdf>.
9. Clark R.E. Fostering the motivation of individuals and teams / R.E. Clark [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.usc.edu/dept/education/cogtech/publications/clark_fostering.pdf.
10. KSU Faculty Member websites. Motivation, Leadership, and Teamwork [Електронний ресурс]. – Режим доступу : faculty.ksu.edu.sa/ghadeer/111/ch.8.pdf.

Mukha R.A.

FEATURES OF THE TEAM WORK MOTIVATION

Every enterprise is creating the team when it need to apply the creative ideas, to solve tasks or to complete the project. The main task of the all team members is to work together as much as possible and get a positive result from this interaction. Therefore, the main task of the team leader is to rally the team around him and around a common goal. In this situation, the most important question is how to motivate team members, because motivation can inspire, encourage and stimulate people to achieve the great success. Motivation can also create an environment that will promote effective collective work to achieve common goals or objectives.

The aim of the article is the development of theoretical positions and practical recommendations for process of motivational teamwork in the company, determine the components involved in the motivational process and identify the basic mechanisms of the work stimulating.

In the article defined the features of motivational team process and highlighted the main stages of motivation. It determined the main methods of motivation as the "carrot and stick", system of sanctions and incentives, and psychological methods. Generalized approaches and principles of the team motivation. The motivation process should viewed from two sides, applying the principles of synthesis and analysis. It is necessary to provide three basic components in the motivation, including individual motivation of each team member, project leader motivation and motivation of the team as a whole. Important feature of the encouraging individual team members based on a hierarchy of human needs Maslow. Motivation of the project leader must depends from the outcome of the project. The whole team need motivate through creating a sense of reliability and sociability. An important element that has a positive effect on the functioning of the team is supportive and creative environment, which needs to pay special attention.

Keywords: team, motivation, team work, hierarchy of needs, project management, analysis, synthesis.

Самородов Б.В.

доктор економічних наук, професор,
професор кафедри банківської справи
Харківського навчально-наукового інституту
ДВНЗ «Університет банківської справи»

Семенцов Р.В.

аспірант
ДВНЗ «Університет банківської справи»

АНАЛІЗ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКУ ПОКАЗНИКІВ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ БАНКІВ УКРАЇНИ ШЛЯХОМ ВИВЧЕННЯ КОЕФІЦІЄНТІВ КОРЕЛЯЦІЇ ТА КЛАСТЕРНОГО АНАЛІЗУ

У статті проведено аналіз сили взаємозв'язків між квартальними показниками власного капіталу банків України з 2006 по 2015 р. Здійснено спробу поділу банків на відносно однорідні групи шляхом побудови моделі аналізу даних за допомогою сучасних інформаційних технологій Azure Machine Learning Studio. Отримані результати можна використовувати для визначення банківських установ – центрів впливу на банківську систему України.

Ключові слова: банк, власний капітал, коефіцієнт кореляції, кластерний аналіз.

В статье проведен анализ силы взаимосвязей между квартальными показателями собственного капитала банков Украины с 2006 по 2015 г. Осуществлена попытка разделения банков на относительно однородные группы путем построения модели анализа данных с помощью современных информационных технологий Azure Machine Learning Studio. Полученные результаты можно использовать для определения банковских учреждений – центров влияния на банковскую систему Украины.

Ключевые слова: банк, собственный капитал, коэффициент корреляции, кластерный анализ.

Постановка проблеми. Сучасні економічні процеси досить стрімкі і непередбачувані для аналізу та прогнозування. Практики нарікають на теоретичні методи прогнозування та моделювання економічних явищ, що не дають очікуваних результатів, і це не дивно, оскільки більшість із них має статистичну основу (питання майбутнього вирішується на основі минулих тенденцій) і головним їх наріжним каменем є те, що передбачається незмінність самого процесу під час дослідження (сама вибірка поточних станів об'єкта є дискретною). Таким чином, науковці досліджують фото того чи іншого об'єкта в період t часу і всю його історію розвитку до цього моменту.

Водночас в історії прогнозування економічних процесів простежується дві основні тенденції, які призвели до двох різних підходів до моделювання та прогнозування економічних явищ. Таким чином, перша група економічних моделей включає використання залежностей конкретних факторів з економічної теорії, що дає змогу включити причинні зв'язки до моделювання; інша група економічних моделей базується на використанні методів «атеоретичного моделювання», що використовують тільки характеристики властивостей спостережуваних часових рядів [11].

У століття інформатизації суспільства одним із можливих рішень зазначеної проблеми є побудова інформаційної системи (ІС), що може проводити обробку даних у реальному часі на базі економічної теорії про об'єкт досліджень та математичних методів аналізу числових даних. Ця ІС повинна володіти характеристиками штучного інтелекту – підтримувати функцію машинного навчання.

Для побудови зазначеної ІС існує багато інструментів та програмних засобів, проте автори дослідження зупиняються на одному з можливих рішень – використанні можливостей Azure Machine Learning, що пропонує компанія Microsoft.

Банківська установа сьогодні є досить складною економічною системою. Працюючи на одному ринку, банки так чи інакше залежать один від одного, кожен банк або має певний вплив на інші банки, або залежить від них (з якими він прямо чи опосередковано взаємодіє). Далі такий вплив ми будемо називати індексом впливу на локальному ринку (ІВЛР).

У даному контексті треба зазначити, що висувається гіпотеза про те, що банки-лідери та банки-банкроти мають певну модель поведінки, імітуючи поведінку свого банку-лідера, банк-імітатор приймає певну модель пове-

дінки, що приносить йому процвітання або занепад. Схожим дослідженнями займалися О.С. Безродна, коли використовувала «метод центру ваги» для визначення банків-репрезентантів за кожним типом поведінки на фінансовому ринку [2]; С.М. Киркач, яка розглядала конкурентні стратегії розвитку банку: «регіональний лідер», «накопичення» або «імітаційна поведінка» [5]. Водночас аспектами класифікації фінансових стратегій розвитку банку займалася Н.С. Меда [8].

Визначення точок взаємовпливу між банками дасть змогу побудувати портрет процвітаючого банку та банку, що близький до банкрутства. Разом із тим доцільно визначити сили впливу одних банків на інші, що дасть змогу зрозуміти, наскільки взаємозалежні банки.

Розуміння зазначених положень може або підтвердити, або кардинально змінити уявлення про банківські системи, що дасть змогу визначити орієнтири в діагностиці сучасного стану банку або змін у положеннях нагляду за банками.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. У процесі досліджень суб'єктів господарської діяльності у сфері діагностики їх фінансового стану, які стосуються і банківських установ України, дуже істотні результати отримали Ю.І. Лернер, О.І. Барановський, О.В. Васюренко, Б.В. Самородов, С.В. Приймак, В.В. Салтинський.

Дослідження взаємозв'язків, що існують між показниками системи, та створення загальної моделі банку здійснював О.А. Добровольський [4]. Опрацюванням механізмів оцінювання фінансового стану банків займалася О.В. Кот [6].

Р.А. Павлов у своїх дослідженнях описував побудову кластерної моделі вітчизняної банківської системи з урахуванням рівня потенційного банкрутства конкретного банку [10].

Крім того, проблемами діагностування ймовірності банкрутства і кризових ситуацій займалися такі вчені, як: Е. Альтман, С.Г. Беляєва, Є.О. Григоренко, І. Бланк, Л. Гриценко, Л. Лігоненко, О. Терещенко, Таффлет та ін.

Мета статті. Метою даної статті є дослідження взаємозв'язку показників власного капіталу між банками, що діють на території України засобами Azure Machine Learning. Ураховуючи вищесказане, дослідження передбачає виконання відповідних завдань:

- 1) попереднє оброблення даних квартальних показників власного капіталу банків України протягом 2006–2015 рр.;
- 2) побудова моделі аналізу даних, використовуючи студію машинного навчання Azure Machine Learning;
- 3) аналіз одержаних результатів.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Важливість кластерного аналізу банків України важко переоцінити. Використовуючи тезу Н.Р. Галайко про те, що «ефективність банківської діяльності значною мірою залежить від змін, які відбуваються в зовнішньому середовищі» [3], потрібно сказати, що саме визначення умовних «банківських груп» може детермінувати відношення «банк – зовнішнє середовище», під яким потрібно розуміти передусім банків-конкурентів.

М.В. Афанасенко для проведення групування банків обрав багатовимірну класифікацію, оскільки вважав, що групування тільки за одним критерієм не може характеризувати фінансовий стан кожного окремого банку [1].

С.М. Киркач у дисертаційному дослідженні обґрунтувала систему показників оцінки поточного фінансового стану банку на основі визначення релевантних груп показників [5].

Автори даного дослідження обрали для класифікації банків множину показників їх власного капіталу впродовж 2006–2015 рр. Вхідні дані фінансової звітності банків України були взяті із сайту Національного банку України.

Наступним кроком дослідження було написання програми у середовищі програмування Visual Studio на мові програмування C# з використанням технології .Net. Вихідними даними роботи програми було формування матриць $m \times n$, де m – кількість періодів аналізу, n – кількість банків упродовж всього періоду дослідження (табл. 1).

Таблиця 1

**Вихідні дані програми
за окремим показником**

Назва файлу, період, за який обирається показник	Банк _i	Банк _n
i-й квартал 200i рік	a_{i1}	a_{in}
m-й квартал 200n рік	a_{m1}	a_{mn}

Для оброблення зазначених консолідованих таблиць автори зупинилися на технології компанії Microsoft – Microsoft Azure Machine Learning, яка дає змогу побудувати алгоритм для оброблення масиву даних у вигляді моделі аналізу.

Модель аналізу даних складається з декількох основних модулів (рис. 1):

- а) Clean Missing Data (оброблення часових рядів даних на предмет наявності або відсутності даних);
- б) Normalize Data (нормалізація числових даних за методикою ZScore);
- в) K-means Clustering (базовий алгоритм кластеризації, параметри: кількість кластерів – [2; 179], кількість випадкових обраних параметрів для кластеризації – 4, метрика – визна-

чення евклідової відстані між точками, кількість ітерацій – 250);

г) Sweep Clustering (визначення оптимальних вхідних параметрів для модуля K-means Clustering, метод оцінки якості кластеризації даних – Simplified Silhouette).

Таким чином, автори дослідження отримали модель аналізу даних, яка передбачала: імпорт даних до системи, попередню обробку даних на наявність відсутніх значень параметрів, нормалізацію числових даних і, відповідно, розрахунок коефіцієнтів кореляції між показниками власного капіталу банків України, розподіл банків між оптимальною кількістю кластерів за принципом їх просторового розміщення (вектор – випадкова комбінація значень цільового показника, наприклад власного капіталу впродовж досліджуваного періоду).

Під час побудови діаграм, що відображають силу зв'язку між відповідними показниками банків України для відкидання неістотних зв'язків, був застосований авторський метод фільтрації даних, відповідно коефіцієнт кореляції $r_{xy} \in [-1; -0,6] \cup [0,6; 1]$.

Під час дослідження банківських установ було прийнято такі умови:

1) не враховується динаміка утворення-ліквідації банків (не має наслідування банківських установ);

2) не враховується динаміка зміни форми квартальної звітності банків (не має наслідування показників), показники будуються за той період, за який вони фактично існують;

3) досліджується тільки можливість впливу одних банків на інші, а не алгоритм кластеризації та відмінність результатів групування від початкових критеріїв ініціації алгоритму.

Інтерпретація результатів. Для виявлення зв'язків між показниками власного капіталу банків України ми відібрали декілька показників, що безпосередньо входять до його структури.

Власний капітал використовують для захисту інтересів вкладників і кредиторів та покриття збитків від банківських операцій. Залежність показників власного капіталу банків не може трактуватися як однозначно негативний або позитивний фактор.

Значна залежність власного капіталу одного банку від іншого може вказати про: незахищеність такого банку від зовнішніх впливів, про надмірні ризики контрагентів, ризики, зв'язані з інсайдерами. Також це може свідчити про надмірну залежність банку від динаміки банківського ринку, вплив банків лідерів на його фінансовий стан.

Потрібно зазначити, що банк, який діє за моделлю холдингової компанії, коли він скуповує цінні папери інших банків, теж має досить сильні зв'язки зі своїми дочірніми «банками-компаніями», але це не говорить про його слабкість, а скоріше про силу впливу на іншу частину банківського ринку.

Цілком доцільно й обґрунтовано можна сказати і про третій варіант, коли на банківському ринку існує декілька моделей поведінки, що формуються банками-лідерами і копіюються іншими банками. Тоді можна сказати і про збіжність трендів показників фінансової звітності банків-лідерів і банків-наслідувачів. Треті банки,

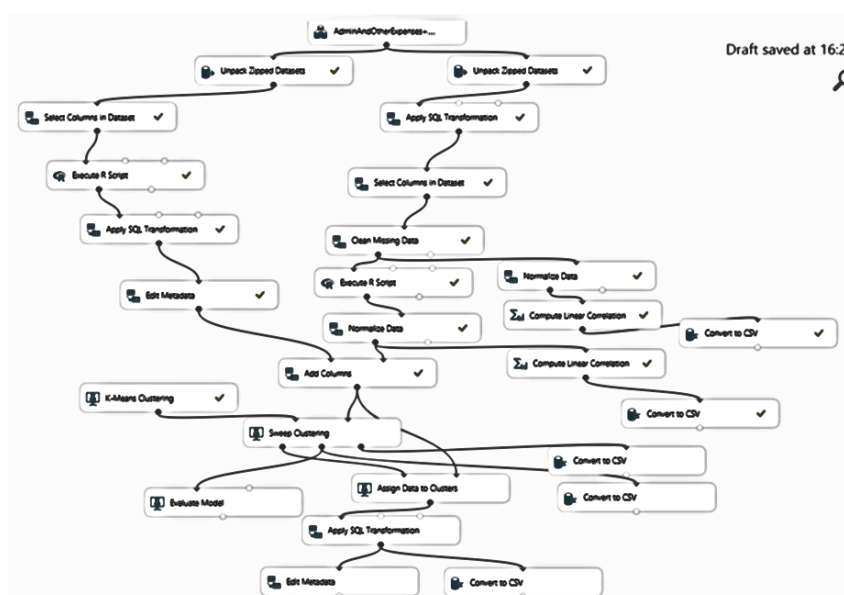


Рис. 1. Модель аналізу даних, побудована у середовищі Microsoft Azure Machine Learning Studio

показники звітності яких виділяються із сукупності банків, можна назвати аутсайдерами, які рано чи пізно стають банкрутами, оскільки не можуть вчасно піймати тенденції ринку.

Всі вищезазначені гіпотези мають місце і повинні детальніше досліджуватися і піддаватися відповідній перевірці.

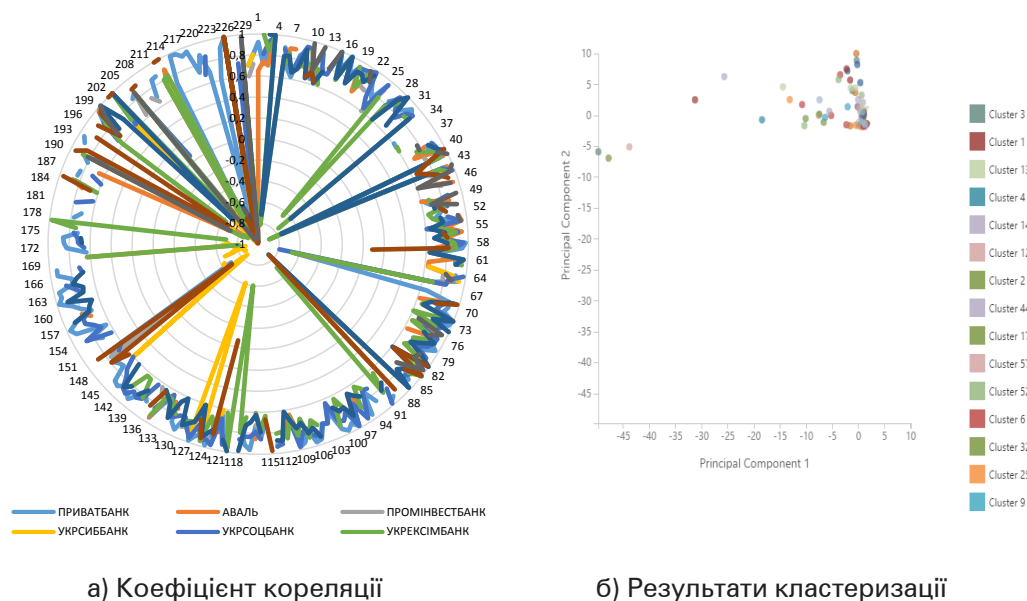
Досліджуючи показник «Власний капітал, усього», ми можемо виділити декілька лідерів: «ПриватБанк», «Ощадбанк», «Укресімбанк», «Укрсоцбанк» (рис. 1).

Окрім прямого зв'язку, на рис. 1 ми бачимо і зворотний зв'язок. Це може бути пов'язано: із переливом капіталів з одного банку в інший протягом досліджуваного періоду; реорганізацією банків; тісним зв'язком стану одних банків на інші та їхнім тісним співробітництвом; динамікою коррахунків.

До однакових кластерів увійшли: «Кліринговий дім», «Банк інвестицій та заощаджень»; «Діамант банк», «Аркада»; «Банк «Морський», «Східно-промисловий комерційний банк»; «Банк регіонального розвитку», «Чорн. банк розвитку та реконстр», «Українська фінансова група», «Сигмабанк»; «Укргазпромбанк», «Столичний»; «Фінпромбанк», «Металург»; «Міжнародний іпотечний банк» («Платинум банк»), «Європейський банк розвитку та заощаджень», «Українська фінансова група»; «Укоопспілка», «Аксіома»; «Роздрібний необмежений сервіс», «Європейський банк розвитку та заощаджень», «Бізнесбанк», «Інвест-кредит банк»; «Преміум», «Комбанк»; «Галс», «СП банк», «Банк інвестицій та заощаджень», «Східно-промисловий комерційний банк», «Партнер банк»; «Банк «Фор-

вард», «Смартбанк»; «Мрія», «Престиж»; «Український банк розвитку та партнерства», «Чорн. банк розвитку та реконструкції»; «Агробанк», «Ерстебанк»; «Бізнес стандарт банк», «Плюс банк», «Кредит оптима банк», «Хоум кредит банк»; «Калион банк Україна» («Креди Агриколь»), «Кредит Дніпро»; «Євробанк», «Агрокомбанк», «Вернумбанк», «Держзембанк», «Гефест», «Вектор банк»; «Український професійний банк», «Морський транспортний банк»; «Європромбанк», «Фінансовий партнер»; «Європейск. банк розв. та заощадж.», «ТК кредит», «Об'єднаний комерційний банк», «Східно-промисл. комерц. Банк», «Банк «Народний капітал», «Партнер банк»; «Фінанси та кредит», «ТАС «Комерцбанк»; «Интеркредитбанк», «Стандарт»; «Промислово-фінансовий банк», «Велес», «Радабанк», «Укрбудінвестбанк»; «Фінбанк», «Акцентбанк», «Глобус»; «Фінексбанк», «Конкорд», «Міжнародний інвестиційний банк», «Метабанк»; «Кредит Дніпро», «Біг Енергія», «НРБ «Україна», «Себ банк» («Фідобанк»); «Універсальний банк розвитку та партнерства», «Петрокоммерцбанк Україна», «Український кредитно-торговий банк», «Комерційний індустріальний банк» тощо.

Таким чином, ми бачимо, що деякі банки можуть бути віднесені до не одного кластера. Відповідно, можливо констатувати, що більш точні результати неможливо отримати, використовуючи спрощений метод кластеризації, коли ми брали динаміку певного показника і намагалися розділити банки за схожістю його розвитку. Ми можемо припустити, що необхідно проводити кластерний аналіз для кожного періоду

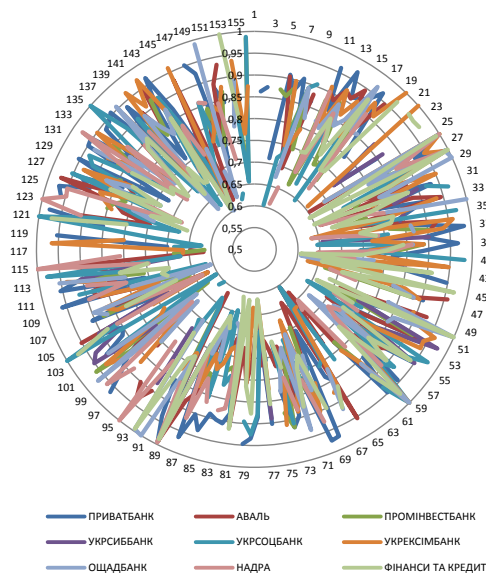


т досліджуваного періоду і, відповідно, вивчати динаміку зміни груп кожним окремим банком. Тоді і тільки тоді, маючи статистику банків-банкротів ми зможемо виділити банки, що знаходяться в групі ризику, та ті, що процвітають.

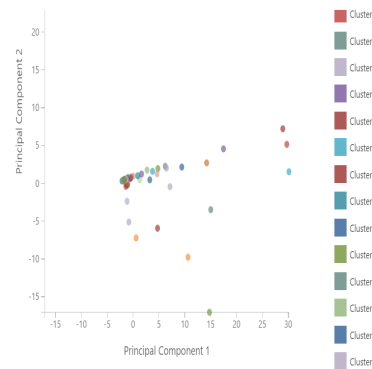
Незважаючи на відносні результати класифікації банків України, зв'язок між показниками власного капіталу досить істотний.

Для того щоб зрозуміти причини такого зв'язку, проаналізуємо низку показників. Наступним показником оберемо показник «Статутний капітал» (рис. 2).

Аналізуючи рис. 2, потрібно відзначити збільшення кількості і сили зв'язків. Така діаграма свідчить або про концентрацію капіталу в одних руках, коли інвестор одного банку тісно пов'язаний з інвестором іншого банку, або результати діяльності банків України настільки зв'язані між собою, що можливо констатувати факт сильної концентрації банківських груп в Україні. Як результат, із рис. 2 а) складно виділити банків-лідерів. Діаграма розсіювання кластерів підтверджує даний висновок, кількість можливих кластерів зменшується, чітко



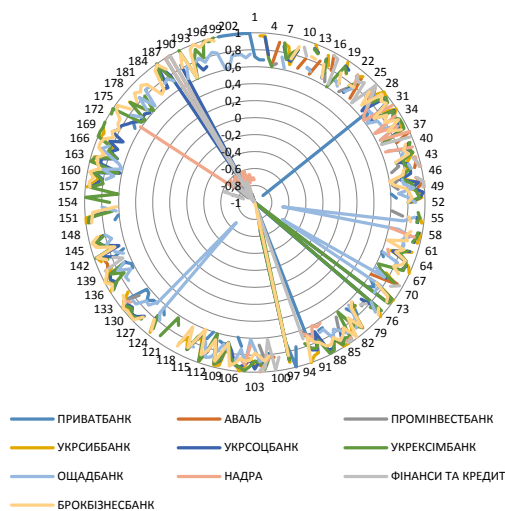
а) Коефіцієнт кореляції



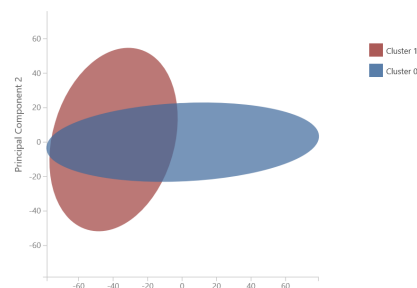
б) Результати кластеризації

Рис. 2. Показник «Статутний капітал, усього»
(цифри представляють і-ий банк у сукупності)

Джерело: власні розрахунки автора на основі квартальної звітності банків з 2006 по 2015 р.



а) Коефіцієнт кореляції



б) Результати кластеризації

Рис. 3. Показник «Резерви та капіталізовані дивіденди та інші фонди банку»
(цифри представляють і-ий банк у сукупності)

Джерело: власні розрахунки автора на основі квартальної звітності банків з 2006 по 2015 р.

виділяється групування банків, якщо досліджувати відстань між центрами кластерів (рис. 2 б)).

Із показника «Резерви та капіталізовані дивіденди та інші фонди банку» (рис. 3) дуже складно зробити певні висновки через надмірну агрегацію зазначеного показника, що, по суті, представляє і динаміку резервів за кредитами, і динаміку дивідендів, що спрямовані на збільшення статутного капіталу та інші фонди. По суті, виявлений зв'язок між спостережуваними об'єктами свідчить про взаємозалежність грошових потоків. Суть процесу можливо зрозуміти, звернувшись до теорії грошового мультиплікатора і створення грошової бази. Тут прослідковується певна залежність між депозитними та кредитними коштами відповідних банків.

Досліджуючи рис. 3 б), ми бачимо, що виділяється певна група банків, яка входить одночасно до двох кластерів. До кластеру 1 увійшли: «ПриватБанк», «Укрсоцбанк», «Промінвестбанк» та ін. До кластеру 0 входять: «Укрексімбанк», «Укрсиббанк», «Аваль», «Ощадбанк» та ін.

Показник «Резерви переоцінки нерухомості» відображає зміну справедливої вартості нерухомості, залежність показників банків за цим параметром може свідчити про спільну інвестиційну участь в одні й ті ж об'єкти нерухомості. Відсутність домінування впливу за даним показником банків, що ведуть активну кредитну політику фізичних осіб, досить очевидна, оскільки об'єкти нерухомості є предметом не споживчого кредитування, а кредитування юридичних осіб. Яскравим прикладом є відсутність помітного впливу «ПриватБанку» на відміну від «Укрексімбанку». За даним показником можна виділити «Промінвестбанк», «Ощадбанк», «Укрексімбанк», «Укрсоцбанк».

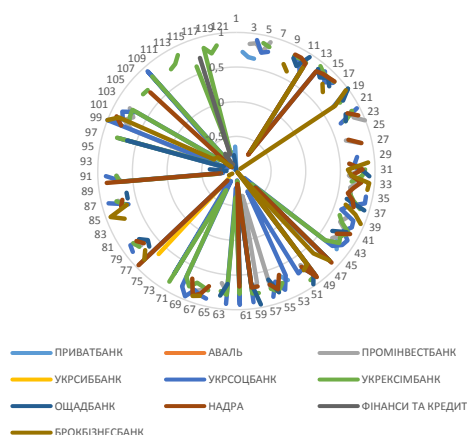
До кластеру 0 входять «ПриватБанк», «Укрсиббанк» та ін., до кластеру 1 – «Аваль», «Промінвест», «Укрсоцбанк», «Укрексімбанк», «Ощадбанк» та ін. (рис. 4).

Коефіцієнт кореляції між показниками «Резерви переоцінки необоротних активів» показує залежність між інвестиціями банків у нематеріальні активи, основні засоби, кредитами банків в основні засоби юридичних осіб (виражаються у заставі, що отримує банк у разі несплати кредиту). Початок ліквідації банку «Надра» в 2015 р. ще істотно вплине на всю банківську систему, враховуючи таку кількість банків, показники яких корелюють із ним за цим напрямом. Наступні показники, що можливо буде спостерігати в 2016 р. і наступних роках, свідчитимуть про рух грошових коштів із цього банку до кредиторів та скупників активів (рис. 5).

До кластеру 0 увійшли: «ПриватБанк», «Укрсиббанк», «Альфа банк» та ін. До кластеру 1 входять: «Укрексімбанк», «Укрсоцбанк», «Аваль», «Ощадбанк» (рис. 5).

До показників власного капіталу банку також входять «Прибуток збиток поточного року», «Прибуток збиток минулого року». Саме залежність між прибутками і збитками банків може свідчити про: діяльність банків на досить малому ринку або ринку з великою кількістю банків-конкурентів, у даному разі, наприклад, кредитування певної галузі економіки; взаємопов'язаність клієнтів банків, діяльність яких впливає на всі банки, присутні на даному сегменті банківського ринку.

За показником «Прибуток збиток поточного року» (рис. 6 а)) виділяється «Ощадбанк». Якщо порівнювати динаміку кореляції показників, на рис. 6 б) «Прибуток збиток минулого року»,

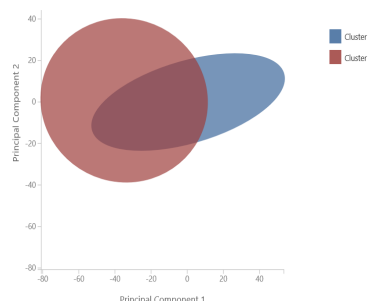


а) Коефіцієнт кореляції

б) Результати кластеризації

**Рис. 4. Показник «Резерви переоцінки нерухомості»
(цифри представляють і-й банк у сукупності)**

Джерело: власні розрахунки автора на основі квартальної звітності банків з 2006 по 2015 р.



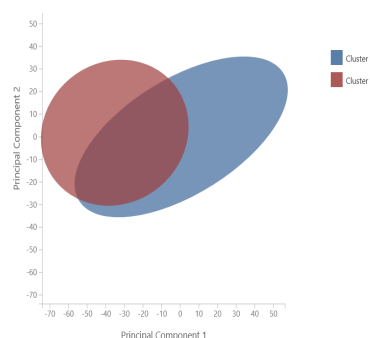
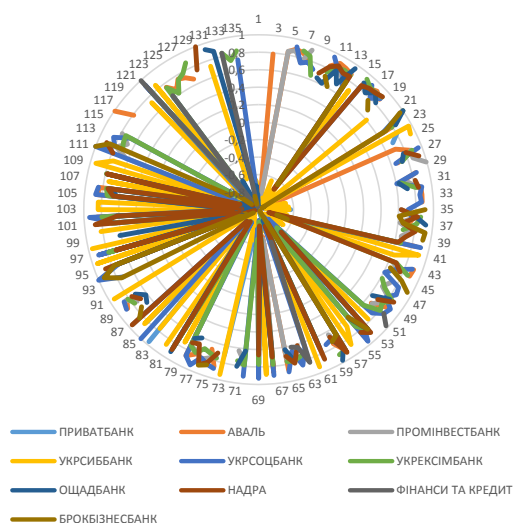
його вплив значно менший, також на рис. 6 б) виділяється «Укрсиббанк».

Проаналізувавши дані показники, автори зазначають, що кластерний аналіз більш доцільно здійснювати за елементами даних показників, а не за їх абсолютними значеннями.

Треба зазначити, що показник «Прибуток збиток минулого року» (рис. 6 б)) та показник «Прибуток збиток поточного року» (рис. 6 а)) відображають динаміку залежності відповідних статей балансів банків протягом 40 кварталів з 2006 по 2015 р. наростаючим підсумком.

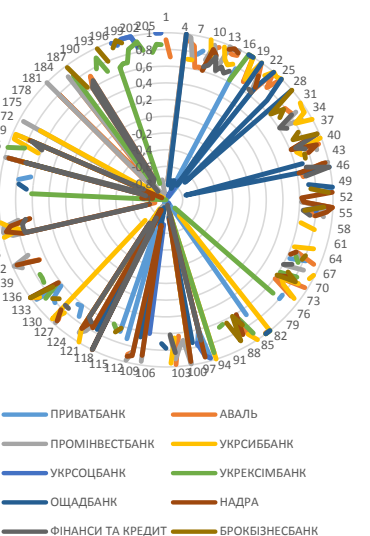
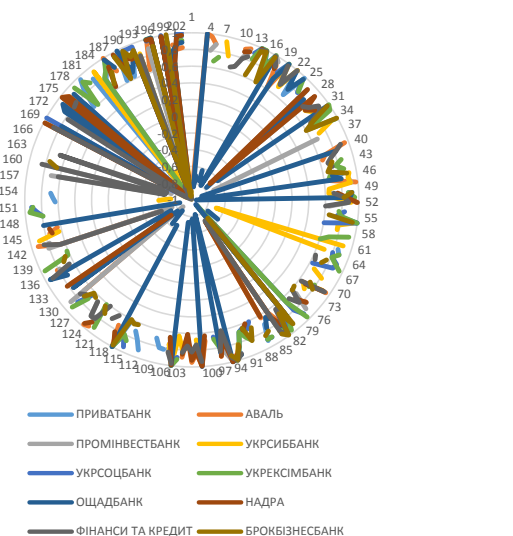
Дані показники засвідчують тісну залежність банків, що діють на одному локально обмеженому ринку, у будь-якому разі збитки або прибутки одних банків впливають на зазначені показники інших банків більшою чи меншою мірою.

Досліджуючи взаємозв'язки показників власного капіталу банків України, потрібно зазначити, що, незважаючи на ґрунтовність досліджень, вони є недостатніми для оцінки залежності фінансового стану банків один від одного, виміру ступеню впливу банку лідера на



а) Коефіцієнт кореляції б) Результати кластеризації
Рис. 5. Показник «Резерви переоцінки необоротних активів»
(цифри представляють і-ий банк у сукупності)

Джерело: власні розрахунки автора на основі квартальної звітності банків з 2006 по 2015 р.



а) Прибуток збиток поточного року б) Прибуток збиток минулого року

Рис. 6. Коефіцієнт кореляції (цифри представляють і-ий банк у сукупності)
Джерело: власні розрахунки автора на основі квартальної звітності банків з 2006 по 2015 р.

банки, що від нього залежні, оскільки для цього передбачається побудова відповідної моделі на основі взаємозв'язків між групами показників банків.

Водночас вони можуть бути використані для відповідного групування банків і подальшого їх дослідження для підтвердження схожості поведінки банків усередині сукупності.

Таким чином, для побудови повної картини потребують подальшого вивчення такі питання:

- аналіз взаємозв'язку показників активів між банками, що діють на одному територіальному ринку;

- аналіз взаємозв'язку показників пасивів між банками, що діють на одному територіальному ринку;

- аналіз взаємозв'язку показників фінансових результатів між банками, що діють на одному територіальному ринку.

Висновки. Формування системи показників для оцінки фінансового стану повинне ґрунтуватися на економіко-статистичному дослідженні тенденцій розвитку банківської системи [7]. Автори даної роботи вважають, що потрібно досліджувати не тільки тенденції розвитку банківської системи, але й тенденції розвитку окремих банківських груп.

Банки, що діють на одному локально обмеженому територіальному ринку, досить залежні для того, щоб поведінка одних банків впливала на інші. Банківський ринок України має неоднорідну структуру, разом із великими, досить потужними банками існує і велика кількість малих «кишенькових» банків.

Особливість банківської системи України полягає ще і в тому, що існують великі державні банки, які оперують великим обсягом державних коштів, і їхній вплив на банківський ринок не можна не помітити.

Банківська система України є досить спотвореною версією ідеальної банківської системи: банкрутство одних банків не веде до

колапсу банківської чи фінансових систем. Протягом періоду існування України спостерігається постійне виведення коштів із банків-банкротів та перелив їх в інші фінансові фонди, у результаті ми маємо вичерпання фінансових фондів Фонду гарантування вкладів України. Таким чином, система резервування грошових коштів, величина регулятивного капіталу не гарантують безпеку вкладників, банки не відповідають за своїми зобов'язаннями.

Повертаючись до теоретичних питань дослідження, потрібно зазначити, що для підтвердження гіпотези про схожість поведінки банків-банкротів, банків – успішних підприємців потрібно проводити ще додаткові дослідження для виокремлення взаємозв'язків між банками за іншими показниками, крім показників власного капіталу. Відповідне майбутнє розроблення економетричної моделі, що буде розраховуватися в режимі реального часу за отриманими результатами, повинне стати пріоритетом для того, щоб дані результати були актуальними.

Через відносну складність розрахунків та тривалість обробки даних автори даної статті обрали тільки обмежену кількість елементів балансу банку за статтею «власний капітал банку», але, як видно з результатів дослідження, множини показників власного капіталу банку не вистачає для визначення якісного групування банків. Це зумовлено багатьма чинниками. Наприклад, Р.В. Михайлюк вважає, що якісна характеристика фінансового стану банку зумовлена дотриманням збалансованості, взаємозв'язку і взаємоузгодженості складових елементів: власного капіталу, активів, зобов'язань, ліквідності, платоспроможності, прибутковості та ризиків [9].

Водночас ідея кластерного аналізу банків залишиться актуальною ще до того, коли науковці розроблять інструменти для вирішення даного питання.

Список використаних джерел:

1. Афанасенко М.В. Рейтингова оцінка діяльності банків та їх підрозділів : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.08 / М.В. Афанасенко. – Харків, 2012. – 18 с.
2. Безродна О.С. Оцінювання фінансової діяльності банку та розроблення його стратегії на основі збалансованої системи показників : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.08 / О.С. Безродна. – Харків, 2014. – 16 с.
3. Галайко Н.Р. Організаційно-економічний механізм забезпечення ефективності діяльності банку : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.08 / Н.Р. Михайлюк. – Львів, 2008. – 20 с.
4. Добровольський О.А. Розробка динамічної моделі банку та її використання в стратегічному планування і управління : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.03.02 / О.А. Добровольський. – Дніпропетровськ, 2002. – 16 с.
5. Киркач С.М. Фінансове планування діяльності банку : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.08 / С.М. Киркач. – Харків, 2014. – 16 с.
6. Кот О.В. Прогнозування фінансового стану банку : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.08 / О.В. Кот. – Київ : Б.в., 2008. – 19 с.
7. Крухмаль О.В. Оцінка фінансової стійкості банків: інформаційне і методичне забезпечення : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.08 / О.В. Крухмаль. – Суми, 2007. – 21 с.

8. Меда Н.С. Фінансова стратегія розвитку банку в умовах посилення конкуренції : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.08 / Н.С. Меда – Львів, 2007. – 19 с.
9. Михайлюк Р.В. Механізм управління фінансовою стійкістю комерційних банків : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.08 / Р.В. Михайлюк. – Тернопіль, 2008. – 18 с.
10. Павлов Р.А. Рання діагностика банкрутства банків : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.08 / Р.А. Павлов. – Дніпропетровськ, 2008. – 14 с.
11. Bialowolski P. Bayesian Averaging vs. Dynamic Factor Models for Forecasting Economic Aggregates with Tendency / B. Dalgic, P. Bialowolski, T. Kuszewski, B. Witkowski // Economics. – 2015. – № 31 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economics-ejournal.org/economics/discussionpapers/2015-28>.

Samorodov B.V., Sementsov R.V.

ANALYZING OF THE UKRAINIAN BANK'S EQUITY INDICATORS RELATIONSHIP BY EXAMINING CORRELATION COEFFICIENTS AND CLUSTER ANALYSIS

In this article it is considered the analysis of strength relationships between the quarterly Ukrainian bank's equity indicators from 2006 to 2015 y.y. Authors made an attempt to separate banks into relatively homogeneous groups based on a model of data analysis creation using modern information technology - Azure Machine Learning Studio.

The correlation coefficients between Ukrainian bank's capital indicators demonstrate the interdependence of banks. The results can be used to determine the banks - centers of influence on the banking system of Ukraine but for the comprehensive analysis it is necessary to research assets and liabilities indicators of banks in Ukraine. Further, it is advisable to analyze the related financial statements of banks and compare it with banks - bankrupts.

This study is the first step in constructing a model of financial condition diagnostics based on machine learning technologies.

Keywords: bank, equity correlation coefficient, cluster analysis.

УДК 621.73.06

Харченко М.В.

викладач

Кременчуцького льотного коледжу
Національного авіаційного університету

ІДЕНТИФІКАЦІЯ ФАКТОРІВ ВПЛИВУ НА ПОВЕДІНКУ ЛОГІСТИЧНИХ ВИТРАТ АЕРОПОРТУ

Статтю присвячено дослідженню факторів, що впливають на формування та поведінку логістичних витрат аеропорту. Нині будь-які комерційні процеси так чи інакше взаємодіють між собою та не обходяться без участі логістики. Для того щоб найбільш повно виявити логістичні витрати, необхідно визначити фактори, що впливають на їх формування. Процес формування логістичних витрат дає змогу виявити слабкі місця в управлінні, а також можливості для досягнення кращих результатів діяльності, підвищення конкурентоспроможності аеропортів. Визначено наступну типологію факторів, що впливають на логістичні витрати вітчизняних аеропортів: зовнішні – економічні, політичні, соціальні, правові; внутрішні – виробничі, організаційні, інформаційні, маркетингові. Розглянуто структуру логістичних витрат вітчизняних аеропортів. Дано оцінку впливу факторів на поведінку логістичних витрат.

Ключові слова: аеропорт, логістичні витрати, фактори впливу, зв'язок, структура, поведінка.

Стаття посвящена дослідженню факторів, впливаючих на формування і поведінку логістических затрат аеропорту. На сьогоднішній день якіе-либ комерческіе процеси в той или иной степени взаємодіють між собою і не обходяться без участі логістики. Для того чтобы наиболее полно выявить логістическіе затраты, необходимо определить факторы, влияющие на их формирование. Процесс формирования логістических затрат позволяет определить слабые места в управленіи, а также возможности для достижения лучших результатов деятельности, повышения конкурентоспособности аеропортов. Определена следующая типология факторов, влияющих на логістическіе затраты отечественных аеропортов: внешние – економическіе, политическіе, социальные, правовые; внутренние – производственные, организационные, информационные, маркетинговые. Рассмотрена структура логістических затрат отечественных аеропортов. Дана оценка влиянию факторов на поведінку логістических затрат.

Ключевые слова: аеропорт, логістическіе затраты, факторы влияния, связь, структура, поведінку.

Постановка проблеми. За сьогоднішніх умов функціонування вітчизняні аеропорти у своїй діяльності все більше орієнтуються на ринок, що проявляється в їх прагненні до задоволення як наявних, так і потенційних потреб клієнтів. Для конкретного споживача послуг аеропорту високий рівень їх якості свідчить про наявність такого поєднання споживчих характеристик та властивостей, яке задовольняє його потреби. Однією з таких важливих характеристик є вартість послуги, яка значною мірою залежить від витрат на виконання різних логістических операцій. Мінімізації логістических витрат можливо досягнути в результаті ідентифікації факторів, які здійснюють вплив на їх поведінку та реалізації заходів з якісного управління ними.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженню питань розвитку логістики, її застосування на підприємствах та впливу на фінансові результати діяльності присвячено роботи багатьох науковців: А. Гаджинського [5], Є. Крикавського [10], В. Ліфар [13], Л. Міротіна [14], М. Окландера [17], В. Сергеева [18], С. Смерічевської [19] та ін. Чинники, що впливають на логістичні витрати підприємства, розглядали у своїх працях Я. Коган [8], Г. Козаченко [9], Н. Моїсеева [15], А. Смушков [20], О. Соколов [21]. Дослідженню теоретичних та практичних проблем управління логістическими витратами присвячено праці зарубіжних та вітчизняних учених: Б. Андрушківа [2], М. Крістофера [12], В. Сергеева [18], Н. Чухрай [11] та ін. Однак питання визначення рівня впливу факторів на поведінку логістических витрат як засобу ефективного управління ними потребує подальшого опрацювання.

Мета статті. Метою дослідження є визначення факторів, що впливають на поведінку логістических витрат вітчизняних аеропортів, та встановлення їх залежності від найбільш впливових чинників на підставі наявних даних аеропортів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Нині перед вітчизняними аеропортами постає

завдання збереження власних позицій на ринку авіаційних послуг у наявних жорстких конкурентних умовах, забезпечення прибутковості та рентабельності своєї діяльності в нестабільному економічному, політичному та соціальному середовищі. В зв'язку із цим постає необхідність забезпечення високого рівня конкурентоспроможності послуг, що надаються, їх вискової якості та відповідності очікуванням споживачів на ринку, гнучкості системи тарифів на їх надання, реалізації заходів, спрямованих на мінімізацію витрат та вдосконалення логістических процесів.

Зниження собівартості послуг є одним з основних засобів підвищення прибутковості та рентабельності логістическої системи в цілому та її підсистем зокрема, забезпечення привабливості послуг для їх споживачів. Логістическим витратам у формуванні собівартості належить важлива роль, вони мають значний вплив на встановлення вартості послуг. А вартість, своєю чергою, є одним з основних факторів, що впливає на розмір отриманого прибутку [7, с. 1].

За таких умов особливого значення набуває прагнення вітчизняних аеропортів до оптимізації логістических витрат, що забезпечить створення перспектив для успішного розвитку, збільшення клієнтської бази та отримання максимально можливого прибутку [3]. Для якісного планування та ефективного управління ними необхідно: класифікувати логістичні витрати; виділити їх зі складу загальних статей бухгалтерського обліку; ідентифікувати фактори, що впливають на них; виявити резерви [6].

Уважаємо, що на початку доцільно визначити, що має вплив на логістичні витрати, для подальшої їхньої класифікації, аналізу, оцінки та контролю, що в загальному вигляді забезпечить якість прийняття управлінських рішень щодо логістических витрат [21, с. 123].

Систему факторів, що впливають на формування логістических витрат, у загальному вигляді представлено на рис. 1.

Залежно від організації виробничої діяльності фактори впливу на логістичні витрати, можна згрупувати так:

1. Галузеві фактори:

- номенклатура та обсяги ресурсів, що споживаються підприємством;
- кількість постачальників;
- кількість споживачів;
- наявна система організації перевезень;
- наявність проектно-технологічної організації для розроблення проектів покращення та раціоналізації комплексу логістичних операцій;
- наявність посередників, які виконують комплексну поставку ресурсів;
- наявність інноваційних пусконаладжувальних підприємств.

2. Регіональні фактори:

- наявна в регіоні система зав'язків із постачальниками ресурсів та споживачами товарів, робіт, послуг підприємства;
- наявність спеціалізованих підприємств, які забезпечують виконання перевезень усередині регіону, спеціалізованих підприємств із виготовлення та ремонту стандартних засобів механізації вантажно-розвантажувальних та транспортно-складських робіт.

3. Внутрішньовиробничі фактори:

- обсяги виконання робіт, надання послуг;
- тип виконання робіт, надання послуг;
- форма організації процесу виконання робіт, надання послуг;
- генеральний план підприємства (взаємне розташування підрозділів та об'єктів інфраструктури, рельєф місцевості, під'їзні шляхи);
- компоновка технологічного обладнання;
- будівельні характеристики будівель і споруд (кількість прольотів, висота, навантаження на підлогу та перекриття і т. ін.).

На нашу думку, доцільною є наведена на рис. 2 класифікація факторів, які впливають на логістичні витрати вітчизняних аеропортів. Згідно з рис. 2, на формування логістичних витрат аеропорту, їх склад і динаміку здійснюють вплив фактори зовнішнього та внутрішнього характеру. До факторів зовнішнього характеру належать економічні, полі-

тичні, соціальні та правові фактори. До факторів впливу внутрішнього характеру – виробничі, організаційні, інформаційні та маркетингові.

Складність визначення логістичних витрат зумовлена впливом чинників внутрішнього і зовнішнього середовища. Їх склад залежить від державного регулювання економіки, політичних процесів у країні, соціального стану, особливостей правового регулювання діяльності, виробничих характеристик аеропорту, особливостей організації діяльності, рівня інформаційного забезпечення, маркетингової політики [15, с. 135].

Прибуток є головним результатом роботи аеропорту, основними факторами якого є: рівень обслуговування споживачів та витрати, понесені для забезпечення його відповідності вимогам ринку, вартість послуг, витрати на їх виробництво і надання, втрати через збої та відхилення під час обслуговування споживачів. Усі ці фактори безпосередньо пов'язані з виконанням логістичних операцій, що передбачають виникнення відповідних логістичних витрат [4, с. 172]. На підставі даних регіональних аеропортів ПОКП «Аеропорт-Полтава», ЛОКП «Міжнародний аеропорт Луганськ», КП «Криворізький міжнародний аеропорт Кривий Ріг», КП «Чернівецький міжнародний аеропорт» було

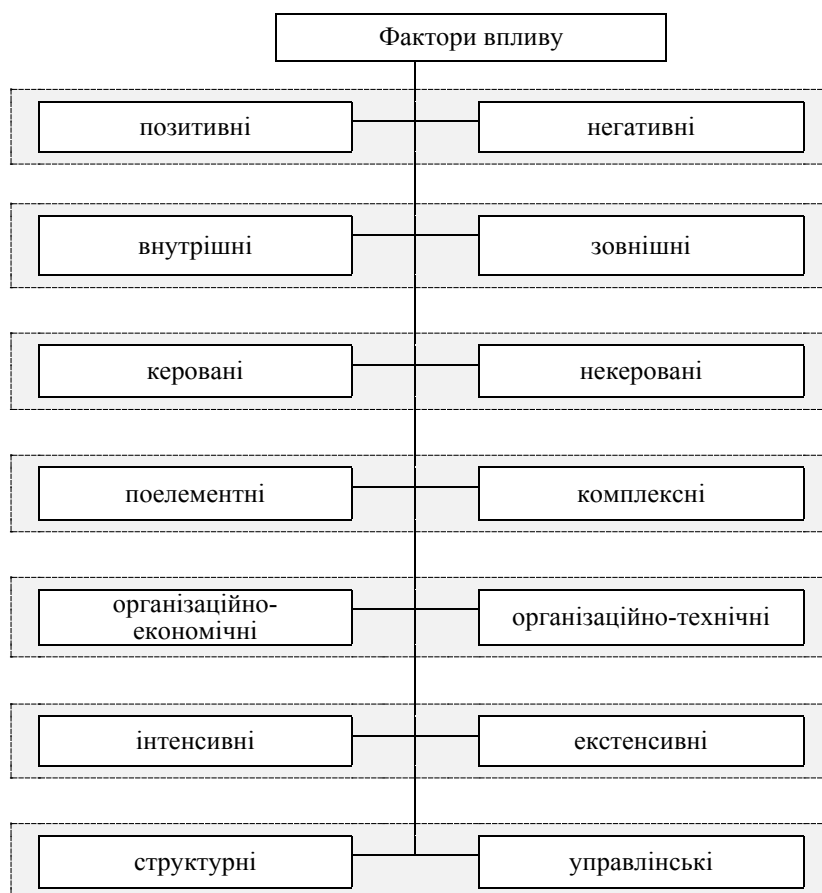


Рис. 1. Фактори впливу на величину логістичних витрат [16, с. 125]

розглянуто структуру їх логістичних витрат за 2010–2015 рр. (табл. 1).

За даними табл. 1, у структурі логістичних витрат аеропортів найбільшу питому вагу мають витрати на оплату праці робітників, зайнятих управлінням матеріальними, інформаційними, фінансовими, трудовими і іншими потоками (28–62%), та безпосередньо витрати на надання послуг (18–39%).

Для ідентифікації факторів впливу на поведінку логістичних витрат аеропортів було виконано їх кореляційно-регресійний аналіз, а саме визначено зміни логістичних витрат від зміни

встановлених вище найбільш впливових показників – витрат на заробітну плату працівників аеропорту, зайнятих управлінням потоками, та витрат, пов'язаних із наданням послуг. Результати проведених розрахунків у розрізі аеропортів наведено в табл. 2.

На підставі проведеного кореляційно-регресійного аналізу логістичних витрат ПОКП «Аеропорт-Полтава», ЛОКП «Міжнародний аеропорт Луганськ», КП «Криворізький міжнародний аеропорт Кривий Ріг» та КП «Чернівецький міжнародний аеропорт» установили, що зв'язок між логістичними витратами та рів-

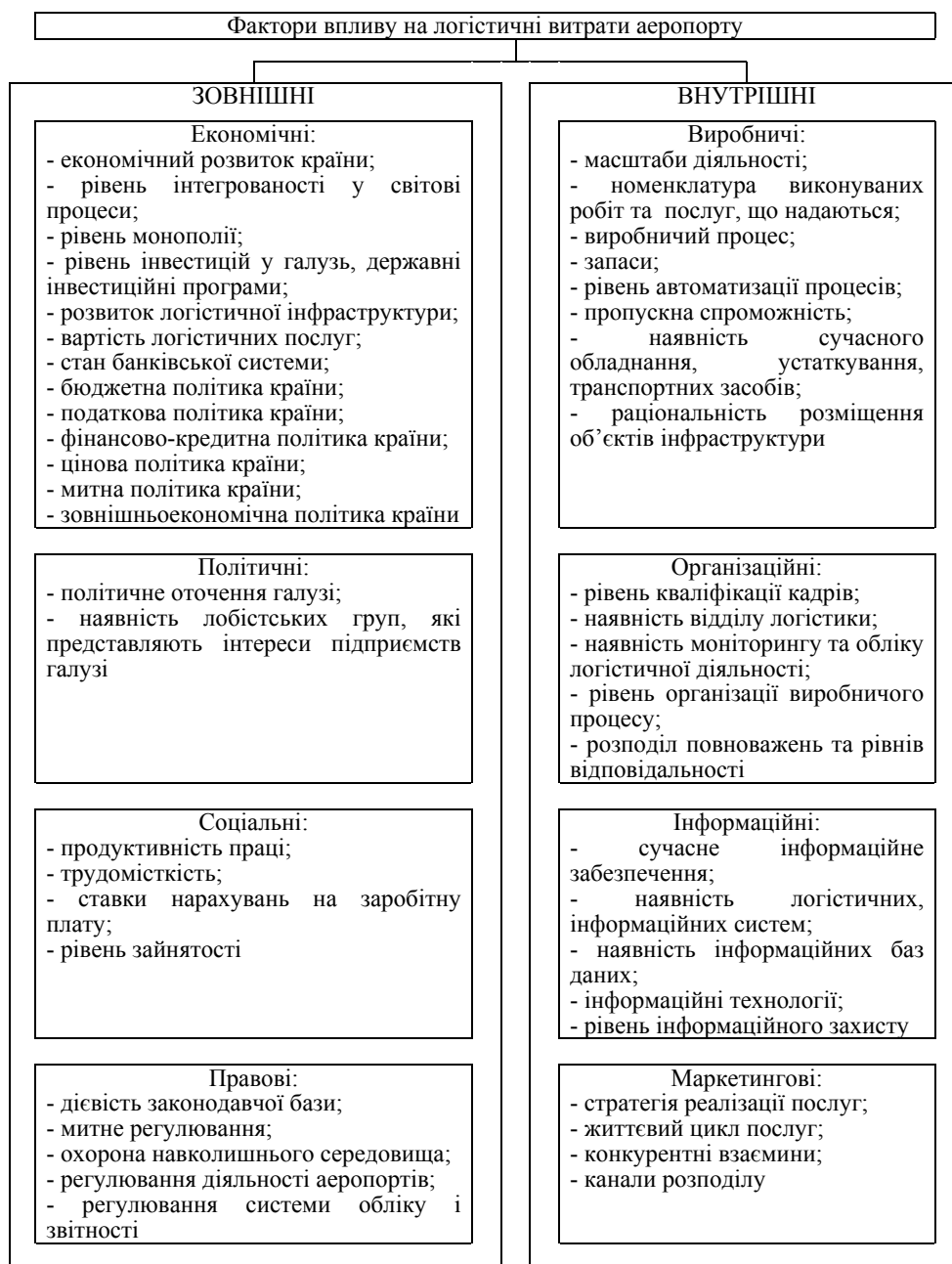


Рис. 2. Фактори впливу на логістичні витрати вітчизняних аеропортів [16, с. 127; 22, с. 395]

Таблиця 1

Структура логістичних витрат регіональних аеропортів України за 2010–2015 рр., %

Показник	Аеропорт	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Витрати на оплату праці	Полтава	66,9	66,4	60,4	58,5	60,4	61,0
	Луганськ	28,4	28,9	29,9	32,9	39,1	-
	Кривий Ріг	59,5	60,1	63,0	63,1	64,3	61,4
	Чернівці	31,2	33,5	34,5	26,9	25,3	18,2
Амортизація основних засобів задіяних в логістичних процесах	Полтава	4,6	4,2	4,1	4,1	4,4	5,7
	Луганськ	9,2	7,9	6,5	8,4	9,9	-
	Кривий Ріг	4,7	4,4	5,2	5,6	5,8	6,4
	Чернівці	9,0	11,6	12,1	29,8	32,7	47,6
Витрати на надання послуг	Полтава	18,6	17,3	22,1	22,3	21,6	21,1
	Луганськ	22,1	24,5	22,9	13,1	5,8	-
	Кривий Ріг	26,3	24,5	21,1	21,4	22,2	24,5
	Чернівці	48,1	46,1	44,6	34,7	33,7	25,1
Витрати пов'язані з організацією і обслуговуванням логістичних процесів	Полтава	3,1	4,4	5,2	6,4	5,4	4,9
	Луганськ	5,2	4,9	3,5	1,8	2,0	-
	Кривий Ріг	3,0	3,4	3,5	3,3	3,3	3,5
	Чернівці	3,9	3,1	3,0	3,1	3,1	2,9
Витрати на відрядження і переміщення	Полтава	0,5	0,6	0,2	0,4	0,6	0,3
	Луганськ	0,1	0,1	-	-	-	-
	Кривий Ріг	0,5	0,3	0,4	0,3	0,2	0,1
	Чернівці	0,3	0,2	0,3	0,2	0,5	0,3
Податки, збори й інші обов'язкові платежі, що стягуються з вартості об'єктів логістичної інфраструктури	Полтава	5,1	5,9	6,4	6,6	6,3	6,5
	Луганськ	34,7	33,6	37,1	43,7	43,2	-
	Кривий Ріг	5,0	6,1	5,4	5,6	3,7	3,7
	Чернівці	6,4	4,5	4,6	3,9	3,8	4,3
Інші логістичні витрати	Полтава	1,2	1,2	1,6	1,7	1,3	0,5
	Луганськ	0,3	0,1	0,1	-	-	-
	Кривий Ріг	1,0	1,2	0,9	0,7	0,5	0,4
	Чернівці	1,1	1,0	0,9	1,4	0,9	1,6

Джерело: власна розробка

Таблиця 2

Вплив факторів на поведінку логістичних витрат аеропортів

Аеропорт	Коеф-т кореляції	Коефіцієнт детермінації	Коефіцієнт еластичності		Коментар
			Оплата праці	Витрати на надання послуг	
Полтава	0,89	99,54	0,7371	0,3312	Зв'язок факторних ознак прямий тісний. Залежність варіації логістичних витрат від варіації факторів – 99,54%. Зростання на 1 тис. грн. оплати праці збільшить логістичні витрати на 0,74%, витрати на надання послуг – на 0,33%
Луганськ	0,86	99,76	0,7979	0,2137	Зв'язок факторних ознак прямий тісний. Залежність варіації логістичних витрат – 99,76%. Зростання на 1 тис. грн. оплати праці збільшить логістичні витрати на 0,80%, витрати на надання послуг – на 0,21%
Кривий Ріг	0,95	97,81	0,6695	0,0309	Зв'язок факторних ознак прямий дуже тісний. Залежність варіації логістичних витрат – 97,81%. Зростання на 1 тис. грн. оплати праці збільшить логістичні витрати на 0,67%, витрати на надання послуг – на 0,03%
Чернівці	0,99	98,51	0,1567	0,6554	Зв'язок факторних ознак прямий дуже тісний. Залежність варіації логістичних витрат – 98,51%. Зростання на 1 тис. грн. оплати праці збільшить логістичні витрати на 0,16%, витрати на надання послуг – на 0,66%

Джерело: власна розробка

нем оплати праці є прямим тісним, так само як і зв'язок між логістичними витратами аеропорту та витратами на надання послуг. Розрахувавши множинний коефіцієнт кореляції, встановили, що зв'язок між логістичними витратами зазначених аеропортів та сукупністю їх факторних ознак є тісним прямим. Коефіцієнт детермінації показує, що варіація логістичних витрат для ПОКП «Аеропорт-Полтава» на 99,54% зумовлена варіацією розміру витрат на оплату праці та витратами, пов'язаними з наданням послуг, для ЛОКП «Міжнародний аеропорт Луганськ» – на 99,70%, для КП «Криворізький міжнародний аеропорт Кривий Ріг» – на 99,25%, для КП «Чернівецький міжнародний аеропорт» – на 98,51%. Отже, у результаті реалізації заходів, спрямованих на мінімізацію витрат на оплату праці та

надання послуг, удосконалення виробничих процесів в аеропортах, їх оптимізацію, стає можливим ефективно керувати логістичними витратами.

Висновки. Таким чином, одним з основних питань у теорії логістичних витрат є фактори, що впливають на їх формування, склад та динаміку. Визначення факторів та їх впливу на логістичні витрати дають змогу впливати на витрати аеропорту, забезпечувати привабливість послуг для споживачів завдяки зменшенню їх вартості, підвищувати прибутковість та рентабельність діяльності.

Перспективою подальшого дослідження є особливості використання визначення факторів впливу на логістичні витрати аеропортів для оптимізації їх величини.

Список використаних джерел:

1. Абрамкина Т.Н. Методы оптимизации логистических издержек предприятия / Т.Н. Абрамкина [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.scienceforum.ru/2013/330/6442>.
2. Андрушків Б.М. Інноваційно-логістичні шляхи вирішення актуальних проблем функціонування вітчизняного авіабудування / Б. Андрушків, В. Паляниця, Н. Кирич // Соціально-економічні проблеми і держава. – 2010. – Вип. 1(3). – С. 10–17.
3. Братухина Е.А. Влияние логистических издержек на себестоимость продукции предприятия по производству промышленного оборудования / Е.А. Братухина // Концепт. – 2014. – Т. 20. – С. 2201–2205 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://e-koncept.ru/2014/54704.htm>.
4. Бутрина Ю.В. Метод оптимизации затрат, уровня обслуживания и поставок в логистической системе предприятия / Ю.В. Бутрина // Вестник ЮУрГУ. – 2011. – № 21. – С. 171–177.
5. Гаджинский А.М. Логистика : [учебник] / А.М. Гаджинский ; 20-е изд. – М. : Дашков и К, 2012. – 484 с.
6. Зборовська О.М. Аналіз факторів впливу на обсяги логістичних витрат у металургійній галузі / О.М. Зборовська // Економіка та держава. – 2011. – № 7. – С. 26–27.
7. Иванников В.В. Методы факторного анализа воздействия логистических затрат на ТЭП предприятия / В.В. Иванников, К.В. Пашина, Н.А. Смольникова // Молодежь и наука : сборник материалов X Юбилейной Всероссийской научно-технической конференции студентов, аспирантов и молодых ученых [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://conf.sfu-kras.ru/sites/mn2014/directions.html>.
8. Коган Я.В. Управление логистическими затратами на региональном рынке / Я.В. Коган // Логистика в управлении : материалы Международной научно-практической конференции. – Ростов-н/Д : РГСУ, 2001. – 97 с.
9. Козаченко Г.В. Управління затратами підприємства : [монографія] / Г.В. Козаченко [та ін.]. – К. : Лібра, 2007. – 320 с.
10. Крикавський Є.В. Логістика для економістів : [підручник] / Є.В. Крикавський. – Львів : Львівська політехніка, 2004. – 443 с.
11. Крикавський Є.В. Логістика: компендіум і практикум : [навч. посіб.] / Є.В. Крикавський, Н.І. Чухрай, Н.В. Чернописка. – К. : Кондор, 2009. – 338 с.
12. Кристофер М. Логистика и управление цепочками поставок / М. Кристофер ; под общ. ред. В.С. Лукинского. – СПб. : Питер, 2004. – 316 с.
13. Лыфяр В.В. Проблемы и перспективы развития логистики на предприятиях Украины / В.В. Лыфяр // Вісник Тернопільської академії народного господарства. – 2002. – Вип. 5. – С. 200–205.
14. Миротин Л.Б. Эффективная логистика / Л.Б. Миротин, Ы.Э. Ташбаев, О.Г. Порошина. – М. : Экзамен, 2003. – 160 с.
15. Моисеева Н.К. Экономические основы логистики : [учеб. пособ.] / Н.К. Моисеева. – М. : ИНФА-М, 2008. – 528 с.
16. Новописна Е.В. Чинники, що впливають на формування логістичних витрат підприємства / Е.В. Новописна // Управління проектами та розвиток виробництва. – 2009. – № 4(32). – С. 123–129.
17. Окландер М.А. Логістична система підприємства : [монографія] / М.А. Окландер. – Одеса : Астропринт, 2004. – 312 с.
18. Сергеев В.И. Логистика в бизнесе : [учебник] / В.И. Сергеев. – М. : ИНФРА-М, 2001. – 608 с.
19. Смерічевська С. В. Формування освітньо-інноваційного потенціалу логістизації національної економіки: стратегічні імперативи : [монографія] / С.В. Смерічевська. – Херсон : Гельветика, 2015. – 320 с.

20. Смушков А.Л. К вопросу о возможности снижения логистических затрат в фармации / А.Л. Смушков // Стратегическое управление в организациях: сб. научн. ст. – М. : МГУ, 2000. – 165 с.
21. Соколов А.Л. Проблемы управления логистическими издержками в нестабильной экономической среде. Логистизация производственных процессов / А.Л. Соколов ; под ред. И.Л. Анисимова. – Курган : Курганский гос. ун-т, 2006. – 232 с.
22. Телішевська О.Б. Фактори, які визначають витрати на логістично-постачальницьку діяльність підприємства / О.Б. Телішевська // Науковий вісник НЛТУ України. – 2013. – Вип. 23.17. – С. 390–397.

Kharchenko M.V.

IDENTIFICATION OF FACTORS IMPACTING THE BEHAVIOR OF AIRPORT LOGISTICS COSTS

This article is devoted to the analysis of factors impacting the formation and behavior of airport logistics costs. As of today, any commercial processes more or less interact and not without logistics. To determine logistics costs as complete as possible, the factor impacting their formation must be specified. The logistics costs formation process allows identifying weaknesses in the management, possibilities for achieving better activity results, and increase of competitiveness between airports.

The following typology of factors impacting logistics costs of domestic airports has been determined: external: economical, political, social, legal; internal: industrial, organizational, information, marketing.

The structure of domestic airports logistics costs has been developed. It consists of the following groups of expenditures: remuneration of the employees engaged in the management of flows; depreciation of fixed assets involved in logistics processes; delivery of services; organization and support of logistics processes; business trips and travels; taxes, fees and other obligatory payments collected from the value of infrastructure facilities; other logistics costs. It was identified that as of today the biggest ratio of expenditures of domestic regional airports have the expenditures for remuneration of the employees engaged in the management of flows (28-62%) and for delivery of services (18-39%).

In order to identify the factors impacting the behavior of airport, the logistics costs correlation and regression analysis has been carried out, namely the changes in logistics with the changes in remuneration of labor and delivery of services. It has been established that the relationship between logistics costs and stated above groups of expenditures is direct, according to the coefficient of determination logistics costs, by an average of 99%, vary depending on the size of remuneration of labor and expenditures connected with the delivery of services.

It was concluded that identification of factors and their impact on logistics costs enable influencing the airport expenditures, provide attractiveness of services for consumers due to their cost reduction, and increase profitability and cost efficiency of activity.

Keywords: airport logistics costs, influence, communication, structure, behavior.

Цимбалістова О.А.

викладач

Кременчуцького льотного коледжу
Національного авіаційного університету

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ТА ШЛЯХИ СТИМУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ АКТИВНОСТІ АВІАКОМПАНІЙ В УКРАЇНІ

У статті розглянуто стан інноваційної діяльності вітчизняних авіакомпаній та заходи її стимулювання. Нині успішність та конкурентоспроможність авіакомпанії залежать від того, наскільки вона швидко здатна адаптуватися до постійно змінюваних вимог та очікувань ринку, покращувати характеристики послуг, що пропонуються, та їх номенклатуру, вдосконалювати виробничі процеси, що ґрунтується на веденні авіакомпанією активної інноваційної діяльності. Проведено аналіз показників інноваційної діяльності авіакомпаній України на підставі статистичних даних, виконано дослідження її активності, розглянуто основні напрями інновацій. Встановлено основні форми державної підтримки інноваційного розвитку авіаційної галузі. Приділено особливу увагу особливостям інноваційної діяльності різних типів авіакомпаній. Зроблено висновки щодо стану інноваційної діяльності авіакомпаній України, визначено заходи щодо стимулювання її активності.

Ключові слова: авіакомпанія, інновації, інноваційна діяльність, фінансування, структура, розвиток.

В статье рассмотрено состояние инновационной деятельности отечественных авиакомпаний и мероприятия по ее стимулированию. Сегодня успешность и конкурентоспособность авиакомпании зависят от того, насколько она быстро способна адаптироваться к постоянно меняющимся требованиям и ожиданиям рынка, улучшать характеристики предлагаемых услуг и их номенклатуры, совершенствовать производственные процессы, что основывается на ведении авиакомпанией активной инновационной деятельности. Проведен анализ показателей инновационной деятельности авиакомпаний Украины на основании статистических данных, выполнено исследование ее активности, рассмотрены основные направления инноваций. Установлены основные формы государственной поддержки инновационного развития авиационной отрасли. Уделено особое внимание особенностям инновационной деятельности разных типов авиакомпаний. Сделаны выводы относительно состояния инновационной деятельности авиакомпаний Украины, определены мероприятия, направленные на стимулирование ее активности.

Ключевые слова: авиакомпания, инновации, инновационная деятельность, инновационная активность, финансирование, структура, развитие.

Постановка проблеми. Головною передумовою інноваційної діяльності є необхідність періодичного оновлення всього фізично та морально застарілого, що гальмує та створює бар'єри до ефективного розвитку авіакомпанії. Завдяки реалізації інновацій авіакомпанії отримують можливість забезпечити свої послуги конкурентними перевагами, пов'язаними з новими або покращеними характеристиками, сучасними засобами та технологіями, розширити мережу маршрутів та покращити фінансові показники своєї діяльності. Нині авіаційна галузь України перебуває в глибокому кризовому стані, викликаному економічною, політичною та соціальною кризою в країні, що ускладнюється посиленням конкуренції з боку іноземних авіаперевізників. Розвиток повітряного транспорту є обов'язковою умовою реалізації інноваційної моделі економічного розвитку країни, фактором покращення рівня життя

населення та конкурентоспроможності вітчизняної економіки. За такої ситуації актуальним є переведення авіаційної галузі України на інноваційний шлях розвитку.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженню інноваційної діяльності в Україні та світі присвячено наукові роботи О. Амоши [2], І. Висоцької [6], В. Геєця [7], І. Перлаки [16], С. Смерічевської [21], Л. Федулової [23], Й. Шумпетера [24]. Питаннями економіки, організації та управління в авіаційній галузі займалися Б. Артамонов [4], В. Афанасьєв [5], О. Костроміна [12] та ін. Проблемам реформування авіаційної галузі присвячено праці О. Ареф'євої [3], О. Жеребіна [9], О. Ільєнко [10], Д. Ківи [11], А. Муравського [15] та ін. Однак вимагає додаткового дослідження питання сучасного стану інноваційної діяльності вітчизняних авіакомпаній.

Мета статті – дослідження сучасного стану інноваційної діяльності авіакомпаній України

та встановлення шляхів стимулювання її активності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сфера інновацій передбачає як використання на практиці результатів науково-технічних досліджень та винаходів, так і зміни в послугах, процесах маркетингу, управлінні. Інновація виступає явним фактором змін, результатом діяльності, втіленої в покращений або абсолютно новий продукт, технологічні процеси, нові послуги та нові шляхи задоволення наявних соціальних потреб [13].

На інноваційну діяльність авіакомпаній впливає низка особливостей:

- відсутність стадії дослідно-конструкторських робіт із розроблення авіатехніки: авіакомпанії використовують наявні повітряні судна, авіоніку, системи продажу послуг та інші технічні засоби, розроблені спеціалізованими дослідно-конструкторськими інститутами;
- специфічна функціональна спрямованість авіакомпаній на авіап перевезення пасажирів, вантажів та диверсифікацію своєї діяльності;
- використання дорогої нової авіатехніки в поєднанні з обмеженістю фінансових ресурсів, популяризацією лізингу;
- нестабільна кон'юнктура ринку авіап перевезень та висока конкуренція в авіаційній галузі [19].

Слід відзначити, що за період 2010–2015 рр. ринок авіаційних перевезень в Україні мав нестабільний характер (табл. 1).

Протягом 2010 р. український ринок авіап перевезень почав демонструвати стабільні темпи відновлення втрачених в період кризи позицій, успішно розвивався ринок як пасажирських, так і вантажних авіап перевезень. Позитивна тенденція нарощування обсягів надання авіапослуг зберігалася і протягом 2011–2012 рр., у результаті чого в 2012 р. обсяги перевезення пасажирів становили 8 106,3 тис. ос. (на 33% більше порівняно з 2009 р.), перевезення вантажів – 122,6 тис. т (на 39% більше проти показників 2009 р.). Із погіршенням політичної, економічної та соціальної ситуації в країні після подій 2013 р. авіаційна галузь знову увійшла в кризовий стан. Протягом 2013–2015 рр. щорічно спостерігалось зменшення обсягів виконуваних авіап перевезень, попит на послуги зменшувався, погіршувався фінансово-економічний стан авіакомпаній, які втрачали свої позиції на ринку. За даний період обсяги перевезення пасажирів зменшилися на 22%, обсяги перевезення вантажів – на 30%. У підсумку результати діяльності галузі в 2015 р. мали гірші показники порівняно з 2010 р.: обсяги перевезення пасажирів зросли всього на 3% проти показника 2010 р., обсяги перевезення вантажів зменши-

Таблиця 1

Показники діяльності авіаційної галузі України за 2010–2015 рр. [17]

Показник	Одиниці виміру	Роки						Відхилення 2015/2010	
		2010	2011	2012	2013	2014	2015	од.	%
Перевезено пасажирів	млн. ос.	6,1	7,5	8,1	8,1	6,5	6,3	0,2	3
Перевезено вантажів та пошти	тис. т	87,9	92,1	122,6	99,2	78,7	69,1	-18,8	-21
Виконано комерційних рейсів	тис.	98,9	105,3	106,1	96,0	74,8	66,3	-32,6	-33

Таблиця 2

Показники діяльності авіаційної галузі в Україні та світі за 2010–2015 рр. [14; 17]

Показник	Роки						Відхилення 2015/2010 (+/-)
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	
Пасажиропотік, млн. ос.							
У світі (IATA)	2 681	2 845	2 977	3 129	3 299	3 513	+31%
СНД	75,5	86,1	98,3	105,3	110,3	107,2	+42%
Росія	57,0	64,1	74,0	84,6	93,2	92,1	+62%
Україна	6,1	7,5	8,1	8,1	6,5	6,3	+3%
Вантажопотік, млн. т							
У світі (IATA)	43,6	43,3	42,6	43,2	45,4	46,4	+6%
СНД	1,221	1,299	1,406	1,441	1,478	1,441	+18%
Росія	0,926	0,981	0,988	1,001	1,036	1,064	+15%
Україна	0,088	0,092	0,123	0,099	0,079	0,069	-21%

лися на 21%, кількість виконаних комерційних рейсів зменшилася на 33%.

Для порівняння: за 2010–2015 рр. обсяги перевезення пасажирів авіакомпаніями – членами IATA збільшилися на 31%, країн СНД – на 42%, Росії – на 62% (табл. 2), обсяги перевезення вантажів авіакомпаніями – членами IATA збільшилися на 6%, країн СНД – на 18%, Росії – на 15%.

За несприятливих умов функціонування авіаційної галузі України, зростання рівня конкуренції, підвищення вимог споживачів до послуг, що надаються, одним із головних способів забезпечення конкурентоспроможності вітчизняних авіакомпаній, підвищення рівня якості їх послуг, удосконалення виробничо-організаційних процесів є активне ведення інноваційної діяльності.

Нині основними напрямками розвитку авіатransпортного виробництва в авіакомпаніях України є: освоєння нових перевезень, покращення комерційних характеристик та розширення традиційних перевезень, скорочення або відмова від перевезень унаслідок несприятливої кон'юнктури. Згідно з діаграмою, наведеною на рис. 1, для вітчизняних авіакомпаній найбільш характерні інновації, пов'язані з оновленням повітряних суден, організацією та продажем перевезень.

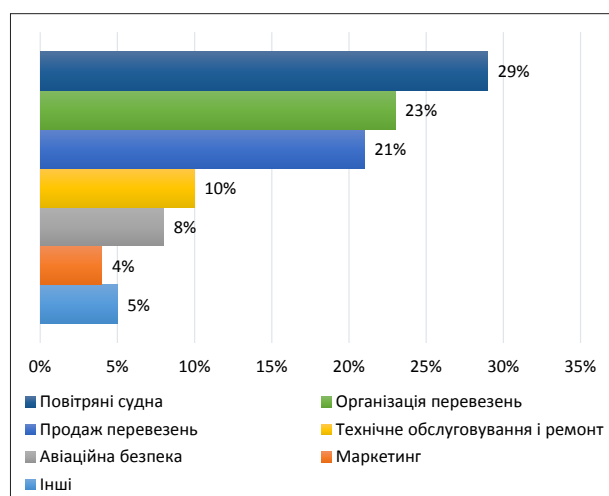


Рис. 1. Напрями інноваційної діяльності вітчизняних авіакомпаній за 2005–2015 рр.

Джерело: [20, с. 36]

Авіаційна промисловість – єдина сфера оборонно-промислового комплексу України, яка, незважаючи на всі негаразди, певною мірою зберегла свій науково-технічний потенціал, достатній для збільшення обсягів розроблення і виробництва авіаційної техніки, зокрема регіональних пасажирських і транспортних літаків, авіаційних двигунів та агрегатів, бортового радіоелектронного обладнання й устаткування. Але авіаційна промисловість перебуває в залежності

від участі держави в даному процесі, а саме, наданні державних преференцій. Авіаційні країни здійснюють щодо авіаційної промисловості протекціоністські заходи шляхом державного замовлення авіаційної техніки, а також надання державних гарантій, зменшення вартості кредитів, хеджуванні експортних і кредитних ризиків, сприяння лізинговим операціям.

У такий спосіб було розроблено та виведено на ринок літаки компаній Airbus, Embraer, Bombardier, Boeing. Аналогічно діяли Росія і Китай у процесі виведення на ринок своїх нових регіональних пасажирських літаків SSJ-100 та ARJ-21 відповідно.

За принципом будь-якої виробничої діяльності фінансування НДДКР побудоване на основі оптимізації видатків, тому має тенденцію перетікати з високорозвинених країн у менш розвинені. Більшість міжнародних компаній заощадує на видатках, які не дають швидкої окупності. До речі, дана тенденція позначилася й на Україні: з кінця 2005 р. одночасно з падінням рівня державної підтримки наукової діяльності та зменшенням обсягів замовлень із боку вітчизняного бізнесу зросла кількість іноземних замовлень. Проте впродовж останніх декількох років надходження іноземних замовлень українським дослідникам на проведення НДДКР стало скорочуватися. Так, за 2010–2015 рр. зменшення іноземного фінансування становило 7,5% (рис. 2). Закордонні замовлення на наукоємні розробки давали можливість заробляти і тим самим підтримувати діяльність багатьом академічним науководослідним інститутам. За умов стабільності світового обсягу НДДКР це свідчить про те, що здатність вітчизняної науки задовольняти

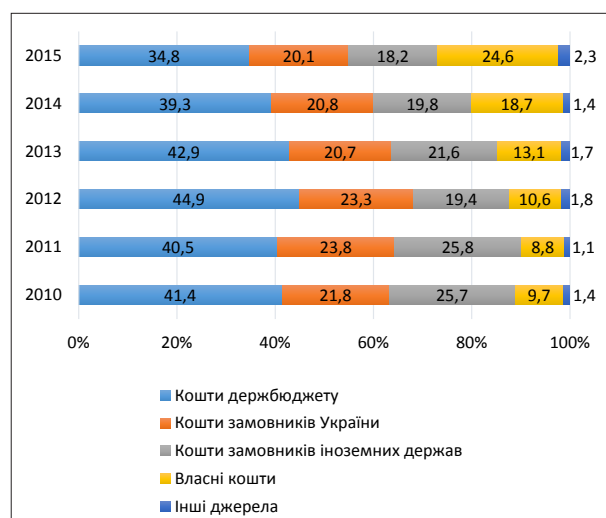


Рис. 2. Динаміка структури фінансування наукової і науково-технічної діяльності в Україні за джерелами в 2010–2015 рр., %

Джерело: [22]

потреби іноземних замовників знизилася. Такі замовлення стали отримувати інші країни, які збільшують свій науковий потенціал: Китай, Індія, Сінгапур.

Структуру джерел фінансування наукових та науково-технічних робіт в Україні становлять вітчизняні (держбюджет, власні кошти, кошти замовників підприємств і організацій України, кошти місцевих бюджетів, позабюджетних фондів, інших джерел) та іноземні ресурси (кошти замовників іноземних держав). З аналізу наведених у табл. 3 даних можна зробити висновок про те, що основна частка фінансування НДДКР в авіаційній сфері припадає на власні кошти.

Нині провідні авіаційні компанії підвищують рівень інвестування в НДДКР. Витрати на нові розробки становлять 12–15% від обсягу продажів. До того ж половина цих витрат – інвестування з державних бюджетів. Скажімо, на російський літак Superjet 100 за бюджетні кошти працюють декілька російських науково-дослідних інститутів. В ЄС виконуються так звані рамкові програми НДДКР у галузі авіації. Обсяги річного фінансування на нові розробки на одного працівника досягають у США 100 тис. доларів, в Європі – 20 тис. доларів. Західні авіаційні компанії одержують від своїх урядів різного роду преференції, які компенсують

Таблиця 3

**Структура фінансування наукових та науково-технічних робіт
за джерелами в 2010–2014 рр., % [8]**

Роки	У тому числі за рахунок вітчизняного ресурсу				У тому числі за рахунок іноземного ресурсу
	держбюджету	власних коштів	коштів замовників підприємств, організацій України	інші (кошти місцевих бюджетів, позабюджетних фондів, інших джерел)	кошти замовників іноземних держав
Промисловість					
2010	16,3	14,0	27,3	0,6	41,8
2011	40,2	8,9	23,8	1,3	25,8
2012	45,2	10,6	23,3	1,5	19,4
2013	43,2	13,2	20,7	1,3	21,6
2014	39,6	18,7	20,9	1,0	19,8
Переробна промисловість					
2010	15,0	14,6	24,3	0,8	45,3
2011	15,4	12,5	25,3	0,7	46,1
2012	4,6	11,0	35,2	1,2	48,0
2013	7,9	38,6	6,8	0,0	46,7
2014	5,3	21,5	24,8	1,0	47,4
з неї, виробництво машин та устаткування (у т. ч. авіаційного призначення)					
2010	9,2	16,5	24,0	0,4	49,9
2011	5,2	33,9	29,5	0,0	31,4
2012	12,0	28,8	43,5	0,0	15,7
2013	0,0	35,1	2,3	0,0	62,6
2014	6,0	54,3	14,2	2,1	23,4

Таблиця 4

**Динаміка інвестицій в основний капітал підприємств
авіаційного транспорту за 2010–2015 рр., млн. грн. [8]**

Показники	Роки					
	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Діяльність транспорту та зв'язку	19 591,7	25 976,6	32 807,9	18 833,3	15 498,2	18 704,0
Діяльність авіаційного транспорту	616,9	853,4	775,4	540,5	410,2	647,8
Питома вага, %	3,1	3,3	2,4	2,9	2,6	3,5

до 70% витрат на НДДКР. А в Україні НДДКР практично фінансують тільки самі розробники (табл. 4). І рівень витрат на одного працівника у нас на порядок нижчий, ніж в Європі. Без ефективної підтримки держави авіапромисловість нашої країни не втримається на сучасному науково-технічному рівні.

За проаналізований шестирічний період (2010–2015 рр.), згідно з даними табл. 4, в авіаційну галузь України вкладено 3 844,2 млн. грн., або 2,9% усіх інвестицій в основний капітал галузі транспорту і зв'язку. На нашу думку, такий низький рівень інвестицій є однією з головних причин недостатньо активного розвитку авіаційної галузі та всіх її складників.

За таких умов доцільно розглянути основні форми державної підтримки, що практикуються в країнах із розвинутою авіаційною галуззю: США, країнах ЄС, КНР, Росії. Як видно з табл. 5, основними складниками державної підтримки є: надання субсидій та податкових пільг, надання інвестицій за рахунок бюджету, програми пільгового кредитування, розвиток лізингу, підтримка експорту.

Практика реалізації довгострокових програм розвитку авіаційної галузі за підтримки держави широко застосовується у розвинених країнах (табл. 6).

Слід відзначити, що в Україні також є практика реалізації довгострокових державних про-

Таблиця 5

Форми державної підтримки галузі в країнах із розвинутою авіаційною промисловістю [18]

Країна / Регіон	Форма підтримки
США	надання субсидій із боку уряду США; надання субсидій із боку окремих штатів і місцевої влади; надання податкових пільг на федеральному рівні і в окремих штатах; інвестування за рахунок державного бюджету в розроблення довгострокових проривних технологій; підтримка робіт молодих учених; підтримка програми створення революційно нових літальних апаратів; фінансування таких завдань: розроблення технологій для покращення прогнозування погоди; оптимізація повітряних пасажиро- і вантажо- потоків; оптимізація роботи аеропортів; покращення системи зв'язку, навігації і супроводження літаків
Європейський Союз	надання поворотних інвестицій у розроблення літаків та інвестицій у НДР; фінансування робіт із запуску нових програм авіаційної техніки; виділення позичок та грантів або відшкодування понесених витрат на розроблення конкретних літаків і двигунів або для технічного переоснащення виробничих потужностей
Китайська Народна Республіка	забезпечення пільгового кредитування вітчизняних виробників і закордонних покупців, надання міжнародних гарантій; сприяння розвитку китайського експорту та інвестицій у галузі високо-технологічної продукції; забезпечення експорту, імпорту, лізингу і технічного обслуговування літаків, двигунів, обладнання та інших складових частин літака, а також спеціальних транспортних засобів; підтримка експорту та імпорту пов'язаної з авіацією продукції та сировини; забезпечення внутрішніх та зовнішніх інвестицій та фінансування; технічні консультації та навчання; організація виставок та авіашоу; розвиток спільного виробництва; фінансування авіаційної логістики
Російська Федерація	надання державних гарантій для підтримки експорту; компенсація експортерам витрат на оплату процентів за кредитами, отриманими в російських кредитних організаціях; компенсація лізинговим компаніям витрат на обслуговування цільових кредитів, отриманих у російських кредитних організаціях, на закупівлю літаків; компенсація лізинговим компаніям витрат на придбання повітряних суден російського виробництва на умовах лізингу або кредиту, що були отримані в російських кредитних організаціях; надання субсидій виробникам авіаційної техніки на здешевлення процентів за кредитами

грам розвитку авіаційної галузі. Так, у 2001 р. було розроблено державну комплексну програму розвитку авіаційної промисловості України на період до 2010 р. (Програма-2010). Програма зіграла свою певну позитивну роль у підтриманні підприємств та організацій авіаційної промисловості України у цей період. Наявність та реалізація Програми-2010 дали змогу:

- мати підстави для отримання коштів державного бюджету та залучення власних коштів виконавців і кредитних ресурсів для реалізації завдань та заходів програми;

- здійснити значний крок у напрямі освоєння нової конкурентоспроможної авіаційної техніки – вітчизняного регіонального реактивного літака сімейства Ан-148 із двигунами Д-436-148;

- створити умови для збільшення обсягу серійного виробництва та продажу в Україні та Росії літаків сімейства Ан-148, що дало значний економічний ефект, зберегти і підтримати деякою мірою схему науково-технічної

та виробничої кооперації з розроблення та виготовлення літака, його агрегатів, систем та обладнання;

- здійснити окремі дії в напрямі вдосконалення структури виробництва, розвитку наукового потенціалу та виробничих потужностей, оновлення основних фондів виробників авіаційної техніки;

- підтримати певною мірою фінансово-економічний стан двох вітчизняних серійних літакобудівних заводів у найважчий період рецесії.

Розроблення проекту наступної державної цільової науково-технічної програми розвитку авіаційної промисловості України на період 2011–2020 рр. здійснювалося з урахуванням недоліків реалізації Програми-2010, а також для створення на базі підприємств авіаційної промисловості України конкурентоспроможного, інтегрованого у світову авіаційну промисловість цілісного авіабудівного комплексу, здатного задовольнити потреби держави в сучасній

Таблиця 6

Державні довгострокові програми розвитку авіаційної галузі у світі [18]

Країна / Регіон	Програма та її зміст
Європейський Союз	Країни Європейського Союзу фінансують коштами державного бюджету дослідження, спрямовані на покращення життя людини та збереження навколишнього середовища. Зокрема, протягом 2000–2020 рр. передбачено виконати трирамкову програму досліджень. Основними завданнями, що вирішуються за цим напрямом, є: покращення екологічності авіаційного транспорту; підвищення ефективності повітряного руху в часі; забезпечення задоволення і безпеки клієнта; покращення вартісної ефективності; захист повітряного судна і пасажирів; проривні дослідження повітряного транспорту майбутнього. За результатами виконання програми передбачається досягти таких результатів: - на 80% знизити емісії оксидів азоту; - удвічі зменшити шум від повітряного судна; - у п'ятеро зменшити кількість аварій; - збільшити ємність системи управління повітряним рухом до 16 млн. рейсів на рік; - удвічі зменшити емісії оксидів вуглецю на пасажиро-кілометр; - виконання 99% рейсів не мають виходити за межі 15 хвилин від розкладу
Російська Федерація	Державна програма РФ «Розвиток авіаційної промисловості» на 2013–2025 рр. Програма розрахована на виконання протягом 13 років і спрямована на формування глобально конкурентоспроможної авіаційної галузі Росії. Поставлені у програмі завдання спрямовані на: - створення корпорацій світового рівня в ключових сегментах авіабудування; - створення науково-технічного доробку, що забезпечує світове лідерство в авіаційних технологіях; - вдосконалення нормативно-правової бази авіаційної промисловості; - розвиток людського капіталу в авіабудівній галузі; - просування продукції вітчизняних авіаційних компаній на зовнішніх ринках, локалізацію сучасних виробництв провідних іноземних компаній галузі та імпортозаміщення. Програма виконуватиметься за напрямками літакобудування, вертольотобудування, авіаційного двигунобудування, авіаційного агрегатобудування, авіаційного приладобудування, малої авіації, авіаційної науки і технологій

авіаційній техніці, а також забезпечити її експорт на зовнішні ринки.

Проект Програми-2020 було розроблено наприкінці 2009 р. і доопрацьовано в 2010–2012 рр. (рис. 3).

Головними цілями реалізації Програми-2020 визначено:

- забезпечення зростання обсягів промислового виробництва в машинобудуванні, зокрема виробництва авіаційної техніки;
- збереження близько 60 тис. робочих місць в авіаційній промисловості, розширення їх кількості і підвищення професійного рівня у майбутньому;
- вихід на беззбиткове серійне виробництво пасажирських літаків Ан-148/158;

- відновлення серійного виробництва модернізованих літаків Ан-124 із двигунами Д-18Т;

- розроблення нових транспортних літаків Ан-140Т, Ан-178, вертольоту злітною масою 3–7 т, безпілотних літальних апаратів і модернізації наявних типів пасажирських та транспортних літаків і вертольотів;

- вихід галузі на режим саморозвитку у майбутньому;

- підвищення якості виробництва та системи підтримання льотної придатності повітряних суден вітчизняного виробництва за рахунок упровадження міжнародних систем сертифікації;

- розширення взаємодії держави і приватного бізнесу та створення умов для залучення

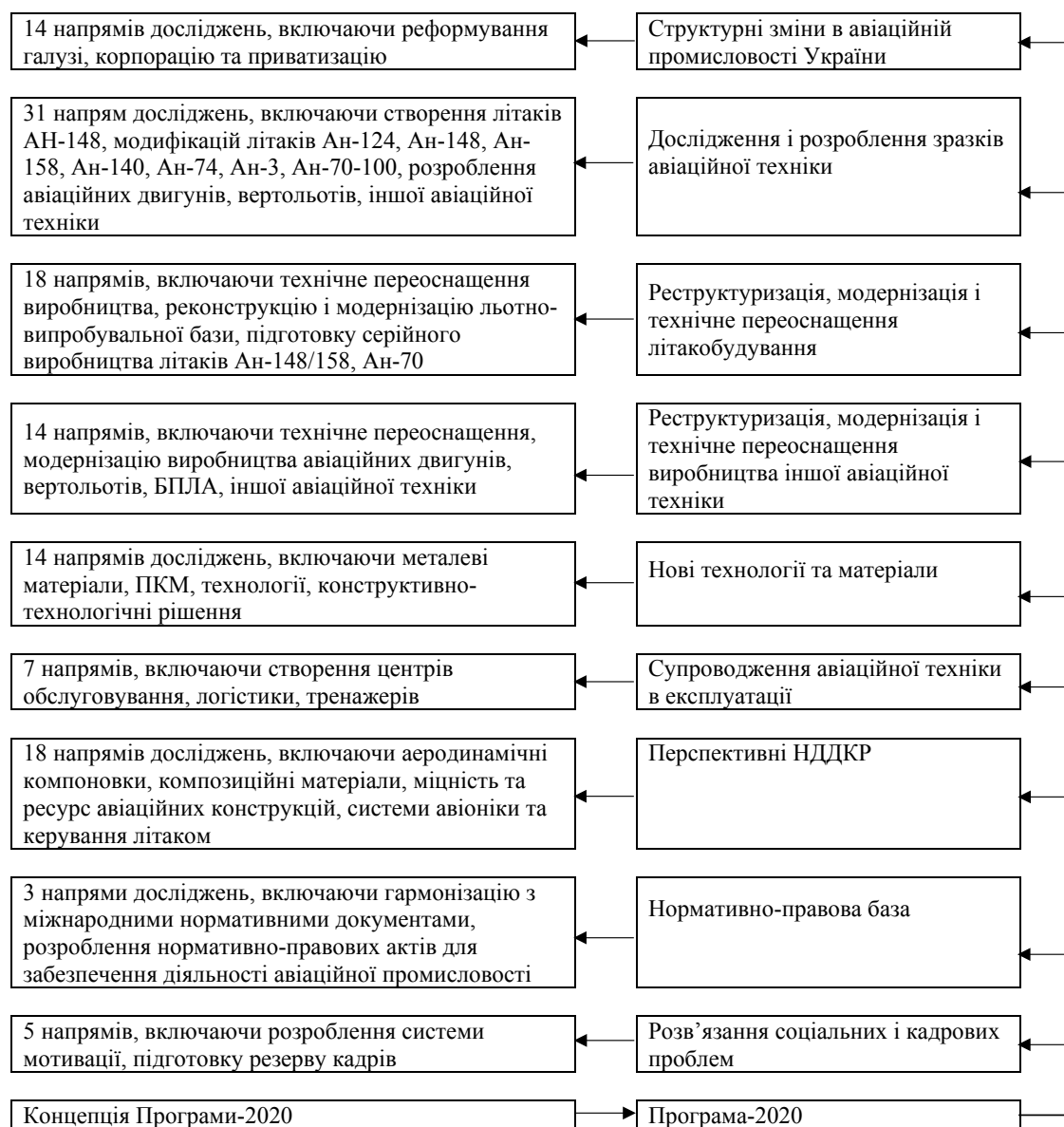


Рис. 3. Структура державної цільової науково-технічної програми розвитку авіаційної промисловості України на період до 2020 р. [1]

приватного капіталу для інвестування розвитку галузі;

- розвиток співробітництва в галузі авіабудування з країнами Європейського Союзу, Індією, Китаєм, Казахстаном, іншими країнами;

- випуск до 2020 р. літаків, авіаційних двигунів та іншої авіаційної техніки на загальну суму близько 100 млрд. грн., що дасть змогу спрямувати до бюджетів різних рівнів близько 30–35 млрд. грн. і забезпечити зростання заробітної плати зайнятих у галузі у два-три рази.

На даний момент авіакомпанії, які діють на ринку авіаційних послуг, можна поділити на

три основні типи: авіакомпанії повного циклу (традиційні), авіакомпанії-дискаунтери (low-cost) та вертолітні авіакомпанії (ділова авіація). Зазначені типи авіакомпаній мають свої особливості та характерні відмінності, які можна поділити на такі групи: цінова політика, шляхи розповсюдження, способи реєстрації на рейс, обслуговуючі аеропорти, система маршрутів, інтенсивність використання повітряних суден, строк підготовки повітряних суден, послуги, головний фокус, цільова група (табл. 7).

На підставі встановлених характеристик та особливостей традиційних авіакомпаній,

Таблиця 7

**Особливості авіакомпаній повного циклу,
дискаунтерів та вертолітних авіакомпаній (власна розробка)**

Характеристика	Авіакомпанія-дискаунтер (low-cost)	Авіакомпанія повного циклу (традиційна)	Вертолітна авіакомпанія
Ціна	Проста будова ціни	Складна будова ціни	Складна будова ціни
Розповсюдження	Інтернет	Інтернет, туристичні фірми, пряме замовлення	Інтернет, туристичні фірми, пряме замовлення, державне замовлення
Реєстрація на рейс	Без квитка (роздрукування з Інтернету)	Квиток та без квитка (роздрукування з Інтернету)	Квиток, угода, контракт
Обслуговуючі аеропорти	Другорядні	Основні	Всі типи аеропортів, вертолітні майданчики, будь-яка місцевість, що дає можливість технічно виконати зліт/посадку
Система маршрутів	Прямі короткі рейси без пересадок (від точки до точки)	Тривалі перельоти з пересадками (hubandspoke)	Відсутність постійних маршрутів (летять куди замовлено)
Використання повітряних суден	Інтенсивне	Середня інтенсивність	Середня інтенсивність
Підготовка повітряних суден	Швидка (до 25 хвилин) міжрейсова підготовка літака завдяки використанню другорядних аеропортів	Тривала (до 1 години) міжрейсова підготовка літака через великий трафік у крупних аеропортах	Швидка підготовка повітряного судна
Парк повітряних суден	Використання повітряних суден одного типу (частіше Boeing або Airbus)	Різні типи повітряних суден (Boeing, Airbus, Embraer, Bombardier, Comac та інші)	Різні типи повітряних суден (вертольоти, мала авіація, БПЛА)
Послуги	Обмежений набір послуг, зазвичай декілька продуктів	Різноманітність послуг, що пропонуються, велика кількість інтегрованих продуктів	Різноманітність послуг, що пропонуються
Головний фокус	Польоти	Польоти, обслуговування інших літаків, вантажні перевезення	Польоти, обслуговування інших вертольотів, вантажні перевезення, рятувальні операції та спецроботи
Цільова група	Туристи	Туристи та бізнесмени	Туристи, бізнесмени, підприємства та організації, держава

lowcost та вертолітних авіакомпаній дійшли висновку, що, обравши дані визначення, за основу можна виділити різницю в їх інноваційному розвитку (табл. 8).

Дослідивши відмінності різних типів авіакомпаній (табл. 8) за чотирма основними характеристиками – диверсифікація послуг, розвиток мережі, оновлення парку, модернізація повітряних суден, – дійшли висновку, що традиційні та авіакомпанії low-cost є більш сталими (стали

маршрути, сталий парк повітряних суден, сталий контингент клієнтів) на відміну від компаній ділової авіації, які потребують постійної інноваційної діяльності, постійного оновлення. Вертолітні авіакомпанії мають своєчасно та гнучко реагувати на зміни попиту та запити споживачів, оскільки вони не мають сталого характеру та постійно змінюються.

Висновки. Аналіз динаміки та структури вітчизняного ринку авіаційних перевезень свід-

Таблиця 8

Відмінності в інноваційному розвитку різних типів авіакомпаній (власна розробка)

Характеристика	Авіакомпанія-дискаунтер	Авіакомпанія повного циклу	Вертолітна авіакомпанія
Диверсифікація послуг	Відсутність необхідності в розширенні бази послуг виходячи з бізнес-моделі компанії, спрямованої на надання обмеженої кількості послуг	Пошук шляхів розширення бази послуг з метою створення додаткових переваг для клієнтів, розвиток продажу мультимодальних послуг, послуг сфери туризму та ін.	Необхідність диференціації послуг в залежності від характеру виконуваних робіт (перевезення пасажирів і вантажів, туристичні послуги, тушіння пожеж і т. п.), території виконання польотів та сезонності
Розвиток мережі	Метою не є побудова розгалуженої мережі маршрутів, головною ціллю є налагодження декількох маршрутів із постійним високим трафіком	Побудова розгалуженої мережі маршрутів та її поступове розширення з метою забезпечення доставки пасажирів та вантажів практично в будь-яку точку світу	Відсутність постійно діючої мережі маршрутів. Виконання рейсів у тих напрямках, які замовляє клієнт або робота в тих регіонах, де на даний момент є попит на їх послуги (внутрішній або зовнішній ринок)
Оновлення парку	Використання нових літаків, оскільки постійне технічне обслуговування та заміна деталей уживаних літаків дорого коштує. Вигідніше регулярно оновлювати парк, найчастіше вік літаків таких компаній не більше 5 років. Обираються літаки однієї моделі або модифікації, так зручніше обслуговувати парк	Використання декількох типів повітряних суден. Оновлення парку економічно ефективне, оскільки дає змогу підвищувати рентабельність рейсу за рахунок більш економічного витрачання палива та більш низьких витрат на ремонт. За обмеженості фінансових ресурсів можливе придбання уживаних літаків	Надаючи різні послуги, працюючи в різних кліматичних умовах та рельєфах місцевості вимушені використовувати різні типи вертольотів. Оновлення парку повітряних суден проходить аналогічно до традиційних авіакомпаній
Модернізація повітряних суден	Не потребують проведення модернізації літаків, оскільки використовують сучасні повітряні судна	Проведення модернізації літаків малохарактерне	Мають високий показник та потенціал модернізації повітряних суден, установлюючи додаткове обладнання або замінюючи залежно від потреб один тип обладнання (устаткування) на інший, що дає змогу виконувати різні типи завдань за різних умов одним і тим же вертольотом

чить про відсутність стабільності в розвитку галузі. Позитивні зрушення були зафіксовані в 2010 р., і дана динаміка продовжувала зберігатися до 2013 р. У результаті загальнодержавної кризи за 2013–2015рр. почали проявлятися негативні тенденції до зменшення обсягів вантажних та пасажирських перевезень, зменшення частки вітчизняних авіакомпаній на міжнародному ринку авіапослуг. Ринок авіаційних перевезень характеризується високим рівнем конкуренції, а кількість конкуруючих авіакомпаній є досить високою.

За даних умов перед вітчизняними авіакомпаніями постає гостра необхідність у пошуків інноваційної діяльності. Проведене дослідження інноваційної активності вітчизняного авіаційного

сектору дало змогу встановити, що авіакомпанії приділяють недостатню увагу інноваціям, рівень фінансування НДДКР значно нижчий порівняно з країнами ЄС та Росією. Для стимулювання та підтримки інноваційної діяльності вітчизняних авіакомпаній необхідною є підтримка держави у формі реалізації розробленої цільової програми, зменшенні податкового навантаження, здешевлення кредитних ресурсів, наданні субсидій та прямого інвестування, захисту інтересів вітчизняних науково-дослідницьких та дослідницько-конструкторських інститутів.

На фоні існування різних типів авіакомпаній – традиційних, low-cost та вертолітних – установили відмінності в аспектах їх інноваційної діяльності, потребах та напругах.

Список використаних джерел:

1. Розпорядження КМУ «Про схвалення Стратегії розвитку вітчизняної авіаційної промисловості на період до 2020 року» № 1656-р від 27.12.2008 (із змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1656-2008-%D1%80>.
2. Амоша А.И. Инновационный путь развития Украины: проблемы и решения / А.И. Амоша // Экономист. – 2005. – № 6. – С. 26–29.
3. Ареф'єва О.В. Сучасний стан та ключові загрози для розвитку підприємств авіаційної галузі в Україні / О.В. Ареф'єва, А.М. Штангрет // Проблеми системного підходу в економіці. – 2011. – № 1 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/PSPE/2011_1/index.html.
4. Артамонов Б.В. Авиатранспортный маркетинг / Б.В. Артамонов, Л.А. Лебедева. – Москва : ЛАРС, 2013. – 294 с.
5. Афанасьев В.Г. Аэрополитика и регулирование международного воздушного транспорта : [монография] / В.Г. Афанасьев. – М. : АвиашколаАэрофлота, 2014. – 414 с.
6. Высоцкая И.Б. Состояние и проблемы инновационной деятельности в промышленности Украины / И.Б. Высоцкая // Научный вестник НЛТУ Украины. – 2008. – № 18/10. – С. 279–285.
7. Гальчинский А.С., Геец В.М. Инновационная стратегия украинских реформ / А.С. Гальчинский, В.М. Геец. – К. : Знання України, 2002. – 326 с.
8. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
9. Жеребин А.М., Кропова В.В. Оценка эффективности и устойчивости функционирования научно-производственной базы создания авиационной техники / А.М. Жеребин, В.В. Кропова // Труды МАИ. – 2012. – № 55 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.mai.ru/upload/iblock/511/otsenka-effektivnosti-i-ustoychivosti-funktsionirovaniya-nauchno_proizvodstvennoy-bazy-sozdaniya-aviatsionnoy-tehniki.pdf.
10. Ільєнко О.В. Організація управління партнерськими відносинами підприємств у логістичних ланцюгах авіаційних перевезень : дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами» / О.В. Ільєнко. – К., 2008. – 198 с.
11. Кива Д.С., Гребеников А.Г. Научные основы интегрированного проектирования самолетов транспортной категории : [монография] / Д.С. Кива, А.Г. Гребеников. – Х. : НАУ, 2014. – Ч. 1. – 439 с.
12. Костромина Е.В. Управление экономикой авиакомпании / Е.В. Костромина. – М. : Авиабизнес, 2007. – 410 с.
13. Кулаковская М.В. Анализ современного состояния инновационной деятельности России / М.В. Кулаковская // Таврический научный обозреватель. – 2016. – № 2(7) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://tavr.science/stat/2016/02/Kulakovskaya.pdf>.
14. Межгосударственный статистический комитет Содружества Независимых Государств [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.cisstat.com/>.
15. Муравський А. Авіакомпанії та авіабудівельники / А. Муравський [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.day.kiev.ua/>.
16. Перлаки І. Нововведення в організаціях / І. Перлаки ; пер. Со словац. ; предисл. Н.І. Лапіна. – М. : Економіка, 1980. – 144 с.
17. Підсумки діяльності авіаційної галузі України за 2015 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.avia.gov.ua>.
18. Проблеми та перспективи розвитку ринку пасажирських авіаційних перевезень в Україні: інформаційно-аналітичний огляд. – К. : Міжнародний центр перспективних досліджень, 2005. – 21 с.

19. Сидоров Д.А. Организация инновационной деятельности в авиакомпании / Д.А. Сидоров // Научный вестник МГТУ ГА. – 2006. – № 104 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://cyberleninka.ru/article/n/organizatsiya-innovatsionnoy-deyatelnosti-v-aviakompanii>.
20. Сидоров Д.А. Инновационная деятельность в авиакомпаниях и аэропортах / Д.А. Сидоров // Инновации в гражданской авиации. – 2016. – № 1. – С. 36–37.
21. Смерічевська С. В. Формування освітньо-інноваційного потенціалу логістизації національної економіки: стратегічні імперативи : [монографія] / С.В. Смерічевська. – Херсон : Гельветика, 2015. – 320 с.
22. Стан розвитку науки і техніки: результати наукової, науково-технічної, інноваційної діяльності, трансферу технологій за 2015 рік. Аналітична довідка / Український інститут науково-технічної і економічної інформації [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://mon.gov.ua/content>.
23. Федулова Л.И. Развитие национальной инновационной системы Украины / Л.И. Федулова, М.Т. Пашута // Экономика Украины. – 2005. – № 4(521). – С. 35.
24. Шумпетер Й. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия / Й. Шумпетер ; предисл. В.С. Автономова. – М. : ЭКСМО, 2007. – 864 с.

Tsymbalistova E.A.

TRENDS AND WAYS OF PROMOTING OF AVIATION COMPANIES' INNOVATION ACTIVITY IN UKRAINE

This article is devoted to the analysis of innovation activity of domestic aviation companies and encouragement measures. As of today, based on the introduction of active innovation activity by an aviation company, its success and competitiveness depend on how flexible it is to new requirements and market expectations, whether it can improve the characteristics of service provided and their nomenclature, as well as streamline production processes.

The analysis of dynamics and structure of the domestic airline market has been carried out, showing the absence of stability in the branch development. Improvements were fixed in 2010 and the momentum was maintained up to 2013, as evidenced by the stable tendency towards increasing the volumes of cargo and passenger transportation. As a result of countrywide crisis, over 2013-2015 negative tendencies towards decreasing the volumes of cargo and passenger transportation and reducing the share of domestic aviation companies on the international aviation market took place. The high level of competitiveness, as well as the rate of competing companies are high enough.

Under the given conditions, the domestic aviation company feels a pressing need to recover innovation activity. According to the survey of domestic aviation sector innovation activity, aviation companies give insufficient attention to innovations, level of funding of research and development (R&D) is much more lower in comparison to the EU countries and Russia, and the volume of realized innovations is small in the total volume of sales.

A special attention was given to the features of innovation activity of different aviation company types – traditional, low-cost and helicopter. The discrepancies in the aspects of their innovation activity, needs and directions have been established.

It was concluded that to encourage and support the innovation activity of domestic airports, the state assistance in the implementation of the developed target program, reduction of tax burden, cost-cutting of credit resources, and protection of interest of domestic R&D institutes. While developing the measures to support the innovation activity, the features of different aviation company types should be taken into account.

Keywords: airline, innovation, innovation, funding, structure, development.

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 332.133.:338.242

Федулова С.О.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри теоретичної та прикладної економіки
Українського державного хіміко-технологічного університету

ФУНДАМЕНТАЛЬНА НЕЛІНІЙНІСТЬ РОЗВИТКУ В РЕГІОНАЛЬНИХ ДОСЛІДЖЕННЯХ

У статті вивчаються проблеми вибору методів дослідження регіональних соціально-економічних систем в умовах нелінійності економічних явищ. Дослідники різних сфер науки виокремлюють два підходи до вивчення природних, економічних, соціальних та інших явищ – статичний та динамічний. За динамічного підходу дослідника цікавить уже набір станів системи протягом певного періоду часу. Останнім часом стає зрозумілим, що розвиток економічних явищ описується нелінійними закономірностями. У статті вивчаються можливості і необхідність застосування методів системного підходу та синергетики під час дослідження регіональних соціально-економічних систем. Розглянуто принципи просторово-безперервної економіки. Доведено, що стійкість регіональної соціально-економічної системи залежить як від стійкості підсистем, що входять до її складу, так і стійкості соціально-економічних систем більш високого рівня, зокрема країни в цілому.

Ключові слова: нелінійність розвитку, динамічні системи, системні дослідження, синергетика, регіональні соціально-економічні системи.

В статье изучаются проблемы выбора методов исследования региональных социально-экономических систем в условиях нелинейности экономических явлений. Исследователи разных сфер науки выделяют два подхода к изучению природных, экономических, социальных и других явлений – статический и динамический. При динамическом подходе исследователя интересует уже набор состояний системы в течение определенного периода времени. В последнее время становится ясно, что развитие экономических явлений описывается нелинейными закономерностями. В статье изучаются возможности и необходимость применения методов системного подхода и синергетики при исследовании региональных социально-экономических систем. Рассмотрены принципы пространственно-непрерывной экономики. Доказано, что устойчивость региональной социально-экономической системы зависит как от устойчивости подсистем, входящих в ее состав, так и от устойчивости социально-экономических систем более высокого уровня, в частности страны в целом.

Ключевые слова: нелинейность развития, динамические системы, системные исследования, синергетика, региональные социально-экономические системы.

Постановка проблеми. Дослідники різних сфер науки виокремлюють два підходи до вивчення природних, економічних, соціальних та інших явищ, а саме статичний та динамічний. За статичного підходу дослідника-економіста цікавить лише стан економічної системи (соціально-економічної, регіональної соціально-економічної) у певний момент часу. За динамічного підходу його цікавить уже набір станів системи протягом певного періоду часу. Останнім часом стає зрозумілим, що розвиток економічних явищ описується нелінійними закономірностями. Члени та дослідники Римського клубу Д. Медоуз і Д. Форрестер показали, що глобальні процеси, такі як демографічні, виснаження ресурсів, забруд-

нення навколишнього середовища, є повним відображенням проявів загальності нелінійних закономірностей.

Уперше о загальності нелінійних закономірностей почав говорити Л.І. Мандельштам. Сучасна наука вважає Пуанкаре [1] і Мандельштама [2] справжніми засновниками нелінійної динаміки. Вважається, що Пуанкаре створив адекватний математичний апарат, а Мандельштам наситив абстрактні математичні схеми яскравим фізичним змістом. Виникнення ідеї нелінійності сприяло розпаду стадіально-лінійних моделей історії, вироблення нових підходів до неї як принципово відкритого, варіабельного і альтернативного процесу, який необхідно припускає «вибір».

Аналіз останніх досліджень та публікацій.

Основи нелінійного розвитку в теорії еволюції і самоорганізації, загальної та економічної синергетики були закладені В. Маєвським, Н.Н. Мойсеевим, Г. Ніколіс, Т. Постоном, І. Пригожиным, І. Стенгерс, Й. Стюартом і розвинені в працях В.В. Василькової, О.А. Ерохіної, Л. Євстігнєєва і Р. Євстігнєєвої [3], Б.-В. Занга [4], Г.Г. Малінецького, В.П. Мілованова [5], О.В. Іншакова, С.П. Капіци, О.М. Князевої, С.П. Курдюмова, Ю.М. Осипова, Е. Петерса [6], Г.І. Рузавіна, Є.А. Сєдова, С.Ф. Серьогіної, В.С. Стьопіна [7], Д.С. Чернавського та ін.

Як у закордонній, так і у вітчизняній науковій літературі значну увагу приділено дослідженню економічного зростання та економічних циклів. За кордоном у різний час дані проблеми вивчали К. Жугляр, Д. Кітчин, Дж.М. Кларк, С. Кузнець, В. Леонтьєв, У. Ростоу, А. Тоффлер, Дж. Форрестер, Е. Хансен, Р. Харрод, П. Хейне, Дж. Хікс та ін. Суттєвий внесок у розроблення методологічних основ теорії економічного зростання і довгохвильової економічної динаміки зробили такі російські вчені, як М.Д. Кондратьєв, Є.Є. Слуцький, М.І. Туган-Барановський та ін. Серед українських учених, які займаються проблемами не лінійності розвитку, можна назвати таких: В.В. Вітлінський, В.М. Геєць, В.М. Вовк, Т.С. Клебанова, К.Ю. Кононова, А.В. Матвійчук, Т.В. Меркулова, О.І. Черняк, І.В. Шкрабак та ін.

Багато положень і концептуальні схеми економічного розвитку знайшли втілення в роботах К. Маркса, Й. Шумпетера та Дж.М. Кейнса, хоча їх теорії носили лінійний характер і містили цілу низку обмежень статичного характеру.

Мета статті. Метою дослідження є вивчення можливості і необхідності застосування методів системного підходу та синергетики під час дослідження регіональних соціально-економічних систем.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Економічним системам притаманні стани, коли системні закони, що керують поведінкою та подальшим розвитком даної системи, різко, тобто без проміжних переходів, змінюються; змінюється не якийсь один або кілька параметрів, що управляють, а саме система керуючих «законів». Іншими словами, сама економічна система стає «раптом» в істотному ступені іншою, але вловити ці переходи хоча б на найзагальнішому рівні економічна теорія не в змозі. Йдеться, таким чином, не про нелінійний вигляд будь-якої функції (будь-якого економічного процесу), а про фундаментальну нелінійність, яка властива економічним системам у цілому і не знаходить відображення в структурі економічного знання [8].

Розвиток методів нелінійної динаміки припадає на початок ХХ ст., велику роль у розвитку таких методів зіграла радянська школа математиків і фізиків, серед яких: А.А. Андронов, М.М. Боголюбов, А.Н. Колмогоров, А.М. Ляпунов, Л.І. Мандельштам, А.Н. Тихонов. А в кінці ХХ ст. все більшу увагу в дискусіях із методологічних аспектів економічних досліджень почали приділяти концепції синергетики.

Синергетика – вчення про процеси розвитку і самоорганізації складних систем довільної природи, яка успадковує і розвиває універсальні, міждисциплінарні підходи своїх попередниць: тектології А.І. Богданова, теорії систем Л. фон Берталанфі, кібернетики Н. Вінера. Однак її мова і методи спираються на нелінійну математику і результати природничих наук, які вивчають еволюцію складних систем.

В основі системного аналізу лежить принцип системності, а в основі теорій самоорганізації – принцип розвитку. Обидва принципи взаємодоповнюють один одного й утворюють єдність, що відображається в єдності теорій самоорганізації та системних досліджень (табл. 1).

Таблиця 1

Співвідношення системних досліджень і синергетики [9]

Системні дослідження (загальна теорія систем, системний аналіз, системний підхід)	Синергетика
1. Акцент здійснюють на статистиці систем, їх морфологічному і (рідше) функціональному описі	1. Акцентує увагу на процесах зростання, розвитку і руйнування систем
2. Надають велике значення упорядкованості, рівновазі	2. Вважає, що хаос виконує важливу роль у процесах руху систем, до того ж не тільки деструктивну
3. Вивчають процеси організації систем	3. Досліджує процеси самоорганізації систем
4. Абстрагуються від кооперативних процесів, найчастіше зупиняючись на стадії аналізу структури системи	4. Підкреслює кооперативність процесів, що знаходяться в основі самоорганізації та розвитку систем
5. Проблема взаємозв'язку розглядають переважно як взаємозв'язок компонентів усередині системи	5. Вивчає сукупність внутрішніх і зовнішніх взаємозв'язків системи
6. Джерело руху вбачають у самій системі	6. Визнає велику роль середовища в процесі змін

До теорій самоорганізації належать:

- синергетика;
- теорія змін;
- теорія катастроф.

Один із найбільш відомих учених, Ю.А. Данилов, що працював у сфері синергетики, дав таку характеристику цьому напрямку, пов'язаному з вивченням нелінійних динамічних систем: «Серед безлічі почесних титулів, які приніс

нашому віку прогрес науки, «вік нелінійності» – один із найменш звучних, але найбільш значущих і заслужених... Світ нелінійних функцій так само, як і що стоїть за ним – світ нелінійних явищ, лякає, підкорює і чарівно вабить своїм невичерпним розмаїттям. Тут немає місця стандарту, тут панують мінливість і буйство форм» [10].

У наш час синергетику розуміють як науку про математичне моделювання переходу сис-

Таблиця 2

Періоди науки та їх основні характеристики [11]

Періоди науки та їх основні характеристики			
XVI-XVIII ст.	Початок XIX ст. – 20-ті роки XX ст.	З 20-х по 90-ті роки XX ст.	З 90-х років XX ст.
Період класичної науки	Період некласичної науки	Період постнекласичної (синергетичної) науки	Період ноосферної науки
Об'єкт науки			
Реальні елементи і об'єкти Світу. Речовина, локалізована в просторі і часі	Системи Миру, розщеплені на актуальну і потенційну реальність мікросвіту	Світ як система відкритих підсистем, що саморозвиваються	Світ і людство як генетично єдина інформаційно-енергетична система
Предмет пізнання			
Склад елементів Світу. Спеціальні закони науки	Причинно-наслідкові зв'язки і зв'язку в системах елементів Світу, закономірності Світу	Структурна динаміка відносин у Світі як Система систем	Світ з його загальними Законами, а також Законами суспільства і осягнення
Основи методології			
Ньютонівська механіка, об'єктивність як осягнення об'єкта через досвід поза співзалежності з дослідником; суб'єктно-об'єктна гносеологія; математичний формалізм	Доповнюваність, співвідношення невизначеностей, допущення «суб'єктивності», зумовленість взаємозв'язками, історичність методів	Еволюційно-синергетична парадигма системності; екологізація, гуманізація, психологізація, конструктивність, антропність	Інформаційно-генетична єдність явищ, процесів, систем Світу (природосообразність)
Методи дослідження			
Спостереження, опис, приладові вимірювання в лінійних величинах, експериментальні дослідження (досліди), чуттєве пізнання (життєвий досвід)	Ті ж самі, а також вимірювання з урахуванням позицій дослідника, його свідомості і світогляду; проектування реальності; приладові дослідження з урахуванням взаємодії об'єкта з приладом. Гносеологічне узагальнення. Статистичні вимірювання. Методи диференціальних рівнянь у приватних похідних	Ті ж самі, а також комп'ютерні дослідження, міждисциплінарні дослідження, генна інженерія, історична реконструкція, проектування і моделювання, комплексні дослідження. Використання гуманітарних методів у природних науках, і навпаки. БОС-методи. Психологічний аналіз. Нейрологічний аналіз і т. ін.	Ті ж самі, а також методи моделювання історії, сьогодення і майбутнього цивілізації людства на Землі на основі загальних Законів Світу, суспільства і осягнення. Метод метапрограмування. Методи цілісного мислення. Методи заощадження природних і людських ресурсів

тем з одного стійкого стану в інший. Сукупність знань про хаос і порядок, перехідні процеси, фрактали і нелінійність, які називають синергетикою, розуміють і як теорію, й як навчання, й як науку, й як світогляд, виходячи з різних образів, фактів, уявлень про хаос, порядок, когерентність, перехідних і кооперативних процесів у природі, суспільстві, духовному світі. Перелік ідей, що формують синергетику як парадигму, містить нелінійність, самоорганізацію, відкритість системи, її нерівноважність тощо [9]. Періоди науки та їх основні характеристики досить удамо описані російською дослідницею, професором Н.В. Масловою (табл. 2, рис. 1).

Із дослідження професора Н.В. Маслової видно, що синергетичний підхід знаходить відображення у багатьох сферах науки вже тривалий час.

Із наведених даних можна стверджувати, що методологія синергетики базується на чотирьох принципах (рис. 2).

Необхідно відзначити, що тема соціально-економічної нерівномірності розвитку регіонів є однією з найбільш обговорюваних у світі. Вчені та дослідники все частіше говорять про асиметрію регіонального розвитку [12; 13], зростання нерівномірності розвитку територій [14; 15], дивергенції [16], диференціації та незбалансованість [17; 18] розвитку країн і регіонів. Усі ці терміни застосовуються для опису ситуації подібності зростання окремих елементів, що формують регіональну соціально-економічну систему, соціально-економічну систему країни, світу і які ведуть до негативних тенденцій, що загрожують цілісності системи у цілому. Саме тому нерівномірність розвитку розглядається як основний фактор дестабілізації і корінних змін у картині світогосподарських зв'язків.

Синергетика як теорія самоорганізації виходить із того, що складним системам (до таких належать і соціально-економічні системи) не

можна нав'язувати шляхи їх розвитку, а швидше необхідно зрозуміти, як сприяти їх власним тенденціям розвитку, як виводити системи на ці шляхи, зрозуміти закони сумісного життя природи і людства, їх коеволюції [9].

Як стверджують українські дослідники, головна особливість нелінійного управління в економіці полягає в тому, щоб

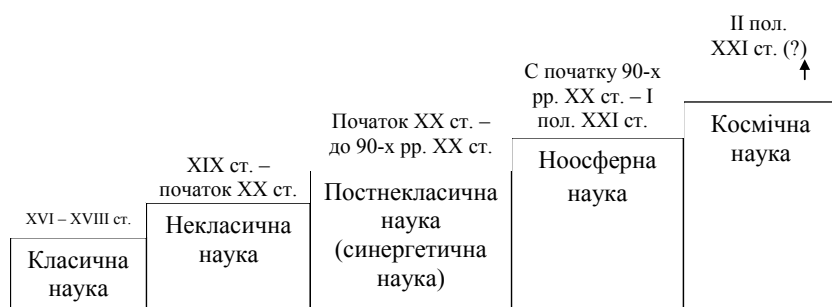


Рис. 1. Етапи розвитку науки [11]



Рис. 2. Методологія синергетики [9]

не будувати зусиллями держави нову економічну систему, а створювати умови для того, щоб вона будувалася сама [19].

У цьому разі вкрай важливо, щоб дії держави щодо регіональних соціально-економічних систем, що перебувають у нестійкому нерівноважному стані, були засновані на розумінні характеру процесів, що відбуваються, з урахуванням ступеня їх спонтанності і можливості альтернативних напрямів розвитку системи в точках біфуркації. Важливо також усвідомлювати, що у низці випадків деякі процеси можуть бути просто некерованими [20].

Синергетичний підхід в управлінні соціально-економічними системами представляє цей процес як нерівноважну динаміку, що поєднує в собі механізми організації і самоорганізації. Треба зазначити, що у перехідній економіці України все ще залишається тільки один головний управляючий макросуб'єкт – держава, якому протистоїть ринок як суб'єкт управління. За таких умов ринок не може само організовуватися, тобто немає і стійкості розвитку.

Як відомо, прості і саморегульовані економічні системи стали об'єктом аналізу класичної і некласичної економічної науки. Об'єктом аналізу некласичної науки виступають великі складні саморегульовані соціально-економічні системи, які мають низку нових ознак. Ціле в таких системах уже не вичерпується сумою складових частин системи, оскільки тут виникає нова системна якість цілого. Визначальна межа саморегульованих економічних систем – це дія «невидимої руки» законів ринку. Ситуація рівноваги для саморегульованої економічної системи є аттрактором, тобто станом, до якого система з необхідністю приходить у ході еволюції. Вихід системи зі стану рівноваги є короточасним, і система на основі дії механізму негативних зворотних зв'язків знову і знову повертається в нього [19]. Постнекласична наука, найважливішим напрямом якої виступає економічна синергетика [20], переходить до аналітичних досліджень нових видів складності. Її об'єктом стають системи, що самоорганізуються.

Україна має досить застарілу систему розселення і розміщення продуктивних сил. Значна частина її була створена під проект радянської індустріалізації і досі обслуговує країну, якої вже не існує. Принципи територіальної організації й управління абсолютно застаріли. Як було вже описано раніше, необхідно враховувати процеси саморозвитку і самоорганізації, які притаманні сучасній еволюції. Це необхідно для раціонального використання економічних ресурсів і для грамотного управління розвитком регіонів. У літературі з'явилися наукові

роботи, в яких робляться спроби обґрунтувати теоретико-методологічні основи просторової економіки. Серед українських дослідників, що займаються проблемами просторової економіки та просторового розвитку, можна виділити таких, як: Т.Г. Васильців, Н.А. Мікула, М.І. Мельник, Л.Т. Шевчук, С.Д. Щеглюк та ін. У формуванні методології просторової економіки можна виділити такі етапи:

- 1) розміщення продуктивних сил (ведення господарства);
- 2) регіональна економіка;
- 3) просторова економіка.

Транснаціональні корпорації перетворили світову економіку в єдиний економічний простір. Технологічні та інформаційні модернізації світової економіки призвели до зміни концепції економічного регіону. Два віддалених економічних агента можуть взаємодіяти безпосередньо.

Таким чином, з'явилися нові тенденції, які і визначають вектор розвитку:

- національні економіки стали представляти систему економічних регіонів. Будь-які рішення на рівні економічних регіонів генерують обов'язкові зміни в усій економічній системі, і навпаки. Економічні регіони перетворилися на системні утворення;

- регіональна політика стала складовим елементом загальної економічної політики, що є найважливішим індикатором для держави, і для науки;

- формується глобальна економічна політика, яка призначена для регулювання єдиного глобального економічного простору. Сучасна національна економіка – нескінченно велика кількість «вкладених» один в одного просторових елементів та таких, що взаємодіють один з одним, як і глобальна економіка. Спробуємо побудувати структуру регіональної соціально-економічної системи (PCEC) з урахуванням принципів просторово безперервної економіки (рис. 3).

Таким чином, у структурі регіону можна виділити три підсистеми: економічну (систему забезпечення), соціальну (суспільну систему) та екологічну. Крім того, внутрішнє середовище регіону становлять суб'єкти господарювання, а також сформовані на його території муніципальні утворення.

Кожен із перерахованих елементів – система, тобто включає в себе інші підсистеми й елементи. Будь-яка система входить до складу іншої (більшої) системи, яка є для даної системи зовнішнім середовищем. Така характеристика повністю застосовна до регіону, який є підсистемою більш високого ієрархічного рівня. Зовнішнім середовищем для регіону виступають інші регіони України, регіони

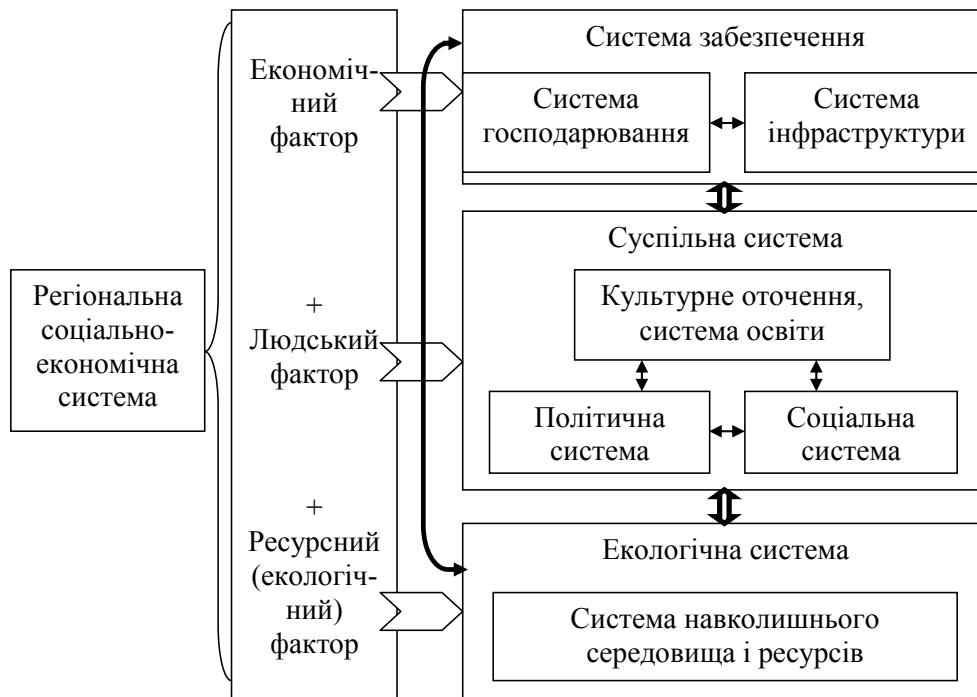


Рис. 3. Структура регіональної соціально-економічної системи (РСЕС) з урахуванням принципів просторово-безперервної економіки

Джерело: складено автором

зарубіжних країн, також іноземні держави, їх союзи і т. п.

Висновки. Отже, регіон, з одного боку, є складною соціально-економічною системою, внутрішнє середовище якої становлять економічна, соціальна та екологічна підсистеми, а з іншого – підсистемою більш високого ієрархічного рівня. Отже, стійкість регіональної соціально-економічної системи залежить як від стійкості підсистем, що входять до її складу, так і стійкості соціально-економічних систем більш високого рівня, зокрема країни у цілому.

Як уже було зазначено, Україна має досить застарілу систему розселення і розміщення продуктивних сил, яка була створена під проєкт радянської індустріалізації. За таких умов

досить бентежить система інфраструктури регіону як система забезпечення. Застаріле обладнання, яке має великий знос, значна матеріаломісткість та енергомісткість виробництва, неефективне розміщення виробництва на даний час можуть становити загрозу національної безпеки, бо входять до системи забезпечення.

Синергетична теорія вказує на те, що система схильна до саморозвитку. Здатність до саморозвитку є однією з фундаментальних властивостей системи. Тобто система повинна бути адаптивною і знаходитися в такому інтервалі значення від хаотичного стану до жорстко впорядкованого, де панування як порядку над хаосом, так і хаосу над порядком є оборотним.

Список використаних джерел:

1. Пуанкаре А. Избранные труды : Т. 3 / А. Пуанкаре. – М. : Наука, 1974.
2. Мандельштам Л.И. Лекции по теории колебаний / Л.И. Мандельштам ; под. ред. член-корр. АН СССР С.М. Рытова ; Академия наук СССР. Отделение общей физики и астрономии. – М. : Наука, 1972. – 471 с.
3. Евстигнеева Л., Евстигнеев Р. От стандартной экономической теории к экономической синергетике / Л. Евстигнеева, Р. Евстигнеев // Вопросы экономики. – 2001. – № 10. – С. 24–39.
4. Занг В.-Б.. Синергетична економіка. Время и перемены в нелинейной экономической теории / В.-Б. Занг ; пер. с англ. – М. : Мир, 1999. – 335 с.
5. Милованов В.П. Неравновесные социально-экономические системы. Синергетика и самоорганизация / В.П. Милованов. – М. : Эдиториал УРСС, 2001. – 264 с.
6. Петерс Э. Хаос и порядок на рынках капитала. Новый аналитический взгляд на цикличность, цены и изменчивость рынка / Э. Петерс ; пер. с англ. – М. : Мир, 2000. – 333 с.
7. Степин В.С. Теоретическое знание. Структура, историческая эволюция / В.С. Степин. – М. : Инфра, 2000. – 580 с.

8. Евстигнеев В.Р. Идеи И. Пригожина в экономике. Нелинейность и финансовые системы / В.Р. Евстигнеев // *Общественные науки и современность*. – 1998. – № 1. – С. 112–121.
9. Моделі економічної динаміки : [конспект лекцій] / Уклад. Л.П. Перхун. – Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2014. – 110 с.
10. Данилов Ю.А. Нелинейность / Ю.А. Данилов // *Знание – сила*. – 1982. – № 11. – С. 34.
11. Маслова Н.В. Периодическая система всеобщих законов мира : [монография] / Н.В. Маслова ; Российская академия естественных наук. Отделение ноосферного образования. – М. : Прадо, 2005. – 184 с.
12. Ревенко А. Асимметрия регионального развития / А. Ревенко // *Зеркало недели*. – 2006. – № 18(597).
13. Сацик В.І. Антициклічне регулювання за умов глобалізації : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.01.01 / В.І. Сацик ; Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана. – К., 2006. – 18 с.
14. Красильников О.Ю. Неравномерность развития структурных сдвигов в экономике регионов / О.Ю. Красильников // *Современные макроэкономические процессы: тенденции и противоречия*. – Саратов : Приволж. книж. изд-во, 2002. – С. 38–48.
15. Перов А.В. Неравномерность экономического развития как проблема при кластерообразовании / А.В. Перов // *Взаимосвязь национального и регионального воспроизводства: вопросы теории и практики : межвуз. сб. науч. тр. ; под ред. Б.Д. Бабаева*. – Иваново : Иван. гос. ун-т, 2007.
16. Мартин Ф. География неравенства в Европе / Ф. Мартин // *SPERO*. – 2008. – № 9.
17. Клебанова Т.С. Модели пространственной кластеризации социально-экономического развития регионов / Т.С. Клебанова, Л.С. Гурьянова // *Економічні проблеми та перспективи розвитку житлово-комунального господарства на сучасному етапі : матеріали II міжнародної науково-практичної конференції*. – Х. : ХНАМГ, 2010. – С. 277–282.
18. Адаптивные модели в системах принятия решений : [монография] / Под ред. Н.А. Кизима, Т.С. Клебановой. – Х. : ИНЖЕК, 2007. – 368 с.
19. ЗВІТ про науково-дослідну роботу «Теоретичні аспекти управління міською економікою в умовах ринкової трансформації економіки України» / Міністерство освіти і науки України ; Харківська національна академія міського господарства ; кафедра економічної теорії. – Харків, 2007.
20. Степин В.С. Саморазвивающиеся системы и постнеклассическая рациональность / В.С. Степин // *Вопросы философии*. – 2003. – № 8. – С. 4–21.

Fedulova S.O.

FUNDAMENTAL NONLINEAR DEVELOPMENT IN REGIONAL STUDIES

The article has been examined the problem of the choice of the methods for research of regional socio-economic systems in terms of non-linearity of economic phenomena. The researchers of different fields of science denotes two approaches to the study of natural, economic, social and other events – both static and dynamic. When the static approach, the researchers are only interested in the state of the economic system (socio-economic and regional socio-economic) at a certain time. In the dynamic approach, the researchers are interested conditions set of the system within a certain time period. In recent years, it is clear that the development of economic phenomena described by nonlinear laws. Under these conditions, the article has been examined the possibility and necessity of applying the methods of system approach and synergy in the study of regional socio - economic systems. Ukrainian researchers argue that the main feature of the non-linear control of the economy is not to build the new state effort economic system, but create conditions to ensure that it built itself.

In this case, it is imperative that government actions in relation to the regional socio-economic systems in an unstable equilibrium state, was based on an understanding of the nature of the processes taking place in view of the degree of spontaneity and the possibility of alternative directions of development of the system at the bifurcation points. It is also important to understand that in some cases some of the processes can be simply not controlled. This article has been discussed the principles of spatial sustained economy. It is proved that the stability of the regional socio-economic system depends on both the stability of the subsystems included in its composition, and stability of the socio-economic systems of a higher level, in particular the country as a whole. Synergetic theory indicates that the system is prone to self-development. The ability to self-development is one of the fundamental properties of the system. That is, the system must be adaptive and be in the range of from chaotic state to strictly ordered, where reign as the order over chaos, and chaos on the procedure is reversible.

Keywords: nonlinearity of development, dynamic systems, system studies, synergy, regional socio-economic system.

Чаплигін О.В.

кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри міжнародної економіки
Університету державної фіскальної служби України

СТРУКТУРА, СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНЕ ЗНАЧЕННЯ І ФАКТОРИ РОЗВИТКУ ТУРИСТИЧНО-РЕКРЕАЦІЙНОГО КОМПЛЕКСУ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ

У статті систематизовано підхід до визначення сутності та структури туристично-рекреаційних комплексів. Проведено аналіз наявних у науковій літературі методичних підходів до оцінки ефективності ТРК. Запропоновано показники оцінки впливу туристично-рекреаційних комплексів на соціально-економічне становище регіону.

Ключові слова: туристично-рекреаційний комплекс, рекреаційні ресурси, рекреаційний потенціал, інвестиції, інвестиційна привабливість туристично-рекреаційного комплексу.

В статье систематизирован подход к определению сущности и структуры туристическо-рекреационных комплексов. Проведен анализ существующих в научной литературе методических подходов к оценке эффективности ТРК. Предложены показатели оценки влияния туристско-рекреационных комплексов на социально-экономическое положение региона.

Ключевые слова: туристическо-рекреационный комплекс, рекреационные ресурсы, рекреационный потенциал, инвестиции, инвестиционная привлекательность туристическо-рекреационного комплекса.

Постановка проблеми. Стратегічна мета розвитку України полягає в максимальному задоволенні потреб населення країни й іноземних туристів. Проте без урахування історичних, геополітичних, економічних можливостей та специфіки окремих територій досягнути бажаного результату буде вкрай важко, саме тому проблема розвитку туристично-рекреаційного комплексу сьогодні стоїть досить гостро.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Теоретичні та методологічні основи розвитку ТРК започатковано в роботах таких авторів, як Є.С. Коротков, О.А. Крат, А.І. Муравйов, В.Ш. Рапотр. Вагомий внесок у теорію дослідження регіональних ринків зробили А.Б. Забалдіна, В.Ф. Кифяк, О.О. Любіцева, І.М. Школа. Проте існує багато питань щодо сучасних особливостей формування ТРК, що й надалі залишаються поза фокусом наукових досліджень, і саме важливість їх вивчення зумовлює актуальність нашого дослідження.

Мета статті – дослідження специфіки, складників і факторів розвитку туристично-рекреаційного комплексу й оцінки його впливу на інвестиційну привабливість та економічний потенціал регіону.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасний етап розвитку будь-якої національної економіки характеризується підвищенням ступеня спрямованості діючих у ній господарських структур на вирішення соціальних завдань і

проблем, що стоять перед суспільством і державою. Для світової економіки 70–80-х років типовими були зміни, пов'язані з посиленням її цільової орієнтації на розвиток людини і соціальної інфраструктури. Людський фактор став не просто джерелом економічних можливостей, а й суворим екзаменатором соціальної дієздатності економіки.

Історичний досвід свідчить, що лише ті країни досягли процвітання, де вирішення соціальних проблем, поліпшення життя народу і всебічного розвитку членів суспільства є нагальною потребою самого господарського розвитку [2]. Поняття соціальної сфери досить багатогранне. До неї належать різні галузі національної економіки: установи охорони здоров'я, освіти, культури, підприємств торгівлі і громадського харчування, відпочинку та ін. Важливе місце серед галузей соціальної сфери національної економіки належить активному відпочинку населення (рекреації).

Ще в 60-ті роки у західноєвропейських країнах відбулися істотні зрушення в структурі духовних цінностей суспільства. Відомий німецький соціолог Ст. Фрейер назвав цей процес переходом «від суспільства робочого часу до суспільства вільного часу». Тенденція до збільшення вільного часу є об'єктивним фактором подальшого поступального розвитку активного відпочинку населення. Невипадково в економічно розвинутих країнах зростання громадського багатства супроводжується ско-

роченням частки грошових витрат на харчування та предмети розкоші в структурі загальних споживчих витрат громадян.

Актуальність питання щодо формування та розвитку регіональних туристично-рекреаційних комплексів (ТРК) визначається декількома обставинами. По-перше, це перетворення туризму в одну з провідних галузей світової економіки, оборот коштів в якій вище, ніж в автомобілебудуванні, електронній промисловості або сільському господарстві. По-друге, результативність функціонування регіонального господарства у цілому і туріндустрії зокрема значною мірою залежить від того, наскільки злагоджено спрацьовані різні елементи споживчого комплексу, прямо або побічно залученого в процеси реалізації турпослуг населенню. По-третє, зростання добробуту населення істотно впливає на стимулювання попиту.

Активний відпочинок (рекреація) являє собою складне соціально-економічне явище. Як елемент соціальної сфери рекреація сприяє не тільки збереженню здоров'я і робочої здібності, але й задоволенню культурно-освітніх потреб населення, тому потреба в рекреаційних послугах є комплексною і включає в себе сукупність приватних потреб (фізичних, духовних, інтелектуальних, емоційних, соціальних) [3, с. 130].

Нині потреба в рекреаційних послугах набуває все більш яскраво виражену соціальну спрямованість, стаючи потребою не тільки у відновленні біоенергетичного потенціалу індивідуума для посилення його життєдіяльності, але і в забезпеченні його різноманітних функцій у трудовій діяльності та соціальної активності. Для визначення потреб населення в рекреації необхідно проаналізувати дію сукупності факторів, що впливають на її формування та розвиток, серед яких доцільно виділити такі:

1. Фактори, що діють на рівні продуктивних сил:

1.1. Загальноекономічні чинники: загальний рівень розвитку національної економіки, обсяг і структура виробництва продукції і послуг, що задовольняють комплексну потреба населення у відпочинку.

1.2. Демографічні фактори: стан здоров'я та фізіологічні особливості, статевовіковий склад населення, сімейний стан, ступінь урбанізації та співвідношення міського і сільського населення. Всі вони визначають потребу лише в загальному вигляді.

2. Фактори, що впливають на рівень виробничих відносин:

2.1. Фактори, що діють на стадії виробництва, серед яких: розподіл населення по галузях і сферах зайнятості, професійний склад трудових ресурсів, умови праці, тривалість щорічної відпустки та час її надання.

2.2. Фактори, що діють на стадії споживання, серед яких виділяються показники, що характеризують ступінь задоволення різноманітних потреб населення (крім потреби у відпочинку).

3. Фактори, що впливають на формування відносин. До них належать такі показники: культурний рівень населення і його диференціація, тип культурного життя, соціальний склад населення, організація реклами та інформації, а також соціально-психологічні фактори: інтенсивність культурних і ділових зв'язків, широта спілкування з туристами, вплив моди, національні традиції.

4. Фактори, що формують платоспроможний попит. Дану групу факторів характеризують такі показники: розподіл національного доходу, суспільні фонди споживання, грошові доходи населення та їх диференціація, ціни на путівки і інші рекреаційні послуги, транспортні тарифи та вартість проїзду до місця відпочинку. Наявна ситуація на ринку рекреаційних послуг на початку третього тисячоліття багато в чому визначається саме цією групою факторів [5, с. 47–48].

Одним із сучасних шляхів задоволення потреб населення в рекреаційних послугах є формування рекреаційних комплексів. Ці комплекси являють собою складну багатогалузеву і багаторівневу структуру. У статті мова йде про макрорівень цієї структури, тобто рівень національної економіки.

Можливість формування РТК є ядром соціального блоку національної економіки і за гарної внутрішньої організації та широких міжнародних зв'язків може стати одним із найбільш дохідних джерел національної економіки. Під рекреаційним потенціалом розуміється єдина система природних, спортивно-туристських, лікувально-оздоровчих і соціально-культурних підсистем, які характеризуються функціональною взаємопов'язаністю і територіальною цілісністю, що приводиться в рух пов'язаними з нею галузями (сільське господарство і харчова промисловість, пасажирський транспорт і зв'язок, торгівля і громадське харчування).

Завдання, які вирішуються під час формування рекреаційного комплексу, розподіляються так:

- раціональне розміщення рекреаційних установ по території країни з урахуванням природно-кліматичних та інших умов;
- усебічне й ефективне використання наявних рекреаційних ресурсів;
- формування оптимальних пропорцій між галузями рекреаційного комплексу;
- досягнення оптимального співвідношення між галузями спеціалізації, супутніми галузями та інфраструктурою;
- створення місцевих ремонтних, реставраційних та будівельних баз;

- забезпечення послугами комунально-побутового і культурного обслуговування, громадського харчування, споживчими та сувенірними товарами;

- розвиток високопродуктивного сільського господарства і харчової промисловості, що максимально забезпечують потреби відпочиваючих і місцевого населення у високоякісному продовольстві;

- розвиток сучасної транспортної системи, всіх видів зв'язку і сучасного сервісу, всебічний розвиток і раціоналізація внутрішньорайонних і міжрайонних транспортних зв'язків;

- забезпечення зайнятості населення та раціональне використання трудових ресурсів;

- забезпечення безпеки як місцевого населення, так і очікуваного контингенту туристів і відпочиваючих [7, с. 98–100].

Рекреаційні ресурси складаються із сукупності природних і штучно вироблених людиною об'єктів, придатних для створення умов для задоволення потреб населення в активному відпочинку і повноцінному лікуванні. Динамічний розвиток рекреаційного комплексу національної економіки вимагає наявності обох груп ресурсів та поєднання їх у складній структурі туристично-рекреаційного комплексу регіону.

Туристично-рекреаційний комплекс регіону – це сукупність економічних відносин між основними його учасниками для формування

попиту і пропозиції туристичних послуг. Це сукупність виробництва і сфери послуг для населення, де інвестиційні ресурси спрямовуються для підвищення економічної та соціальної ефективності, яка виражається в задоволенні потреб у підтримці здоров'я і працездатності громадян.

Дане визначення включає в себе основні функції туризму і водночас розкриває характерні особливості останнього, які представляють його як:

- особливий суб'єкт мезорівня;

- об'єкт економічного управління з боку держави для реалізації соціальної політики, що забезпечує підтримку життєдіяльності людини;

- сферу, де інвестиційні кошти виступають як ресурсне забезпечення галузей виробництва і сфери послуг, що входять до складу туристично-рекреаційного комплексу;

- сферу розміщення інвестиційних ресурсів для збільшення їх первісної величини (участь в реальному інвестуванні);

- сферу виникнення фактора ризику.

На рис. 1 представлено базові та другорядні елементи ТРК, які в сукупності здатні забезпечити:

- формування умов для активізації інвестиційної діяльності в галузях виробництва і сфери послуг ринкового простору регіону, які входять до складу ТРК, і забезпечення економічного зростання на основі інвестиційного складника;



Рис. 1. Елементи туристично-рекреаційного комплексу регіону

Джерело: складено на основі [1, с. 120]

- приплив національних та іноземних інвестицій у регіон;
- трансформацію заощаджень населення в інвестиції;
- перерозподіл тимчасово вільних грошових коштів споживчого, промислово-фінансового комплексу регіону та коштів, що надходять з інших джерел, в інвестиційні ресурси, що спрямовуються на збереження і відновлення історико-культурної спадщини території [1, с. 121–123].

Таким чином, під час формування ТРК мають братися до уваги потенційні можливості регіону розвивати його. Під час розроблення програм розвитку туризму хоча і приймаються до уваги регіональні особливості, проте вони орієнтовані не стільки на проблеми включення ТРК у процеси розвитку території, скільки на напрямки його розвитку як окремої відокремленої сфери дії, що, на нашу думку, методологічно невірно.

У сучасних умовах основний акцент робиться не тільки на необхідності формування та розвитку туристично-рекреаційного комплексу з урахуванням потреб населення, але і з урахуванням їх можливостей. З огляду на це, вивчення ринкових механізмів функціонування і розвитку ТРК, зокрема врахування його територіальної орієнтації, повинно підтримувати і забезпечувати можливості поєднання ринкових механізмів з державною економічною політикою.

Своєю чергою, туристично-рекреаційний комплекс сприяє нагромадженню капіталу та спрямуванню його в реальний сектор економіки через будівництво об'єктів розміщення й інших інфраструктурних елементів. Тобто, з одного боку, даний комплекс сприяє збільшенню інвестиційного потенціалу регіону, з іншого – він дає змогу вирішити одну з головних соціальних проблем населення.

Розвиток туристично-рекреаційних комплексів (ТРК) впливає на соціально-економічне становище району, де розміщується комплекс, а також підвищує ефективність регіону в цілому. Розглядаючи розвиток ТРК із позицій теорії регіональної економіки, зупинімося на понятті «ефективність».

У теорії і практиці регіональної економіки аналізується сукупність видів ефективності: економічна, соціальна, екологічна; зовнішня і внутрішня; пряма і непряма. Проте існує проблема визначення сукупності показників або інтегрального показника ефективності щодо об'єктів, у нашому дослідженні – формування і розвитку ТРК. Дослідники виділяють досить велику кількість показників, за допомогою яких можна оцінити вплив ТРК на соціально-економічний розвиток території, проте найчастіше цей перелік є дуже великим і неструктурованим, що негативно впливає на ефективність проведення оцінки [6].

На нашу думку, необхідно проводити оцінку впливу ТРК на соціально-економічне становище території, що враховує глибину впливу системи на економіку регіону з виділенням національного та регіонального рівнів. Для поставлених цілей доцільно розглянути такі групи показників, як економічні, фінансові, соціальні та показники підприємницької активності. Пропонується така сукупність показників за виділеними групами:

1. Показники, що характеризують економічні аспекти впливу: інвестиції в основний капітал, середньомісячна заробітна плата зайнятого населення.

2. Показники, що характеризують фінансові аспекти впливу: доходи бюджету (єдиний податок на поставлений дохід для окремих видів діяльності, податок на майно), залишки грошових вкладів населення в банках.

3. Показники, що характеризують соціальні аспекти впливу: трудові ресурси, середньорічна чисельність зайнятих (працівників), кількість безробітних.

4. Показники підприємницької активності: кількість зареєстрованих індивідуальних підприємців, кількість суб'єктів малого і середнього підприємництва у вигляді юридичних осіб [4, с. 153].

Серед показників, що характеризують підприємницьку активність, нами виділено кількість зареєстрованих індивідуальних підприємців, представників малого та середнього підприємництва у вигляді юридичних осіб.

На нашу думку, виділені показники відповідають таким критеріям:

- відображають сутнісні характеристики функціонування ТРК (переважання малого і середнього бізнесу та індивідуального підприємництва і т. п.);

- кількість даних показників є мінімальною і достатньою для оцінки впливу ТРК на соціально-економічний розвиток регіону.

Економічні показники для оцінки впливу ТРК на розвиток території включають у себе інвестиції в основний капітал та середньомісячну заробітну плату зайнятого населення.

Привабливість території для інвесторів – найважливіша характеристика для формування і розвитку ТРК, у зв'язку із цим інвестиційна активність на території певних комплексів свідчить про ефективність розвитку ТРК, а також про позитивну соціально-економічну динаміку розвитку території. Крім того, величина інвестицій в основний капітал є основою для визначення ефективності інвестиційних процесів, які можуть бути розраховані як для ТРК у цілому, так і для окремих його елементів.

Висновки. Рекреаційний потенціал є невід'ємною частиною соціального блоку національної економіки. Під рекреацією розуміється активний відпочинок населення, засіб відновлення фізичних і духовних сил після повсякденної праці. Потреба в рекреаційних послугах є комплексною і включає в себе сукупність приватних потреб (фізичних, духовних, інтелектуальних, емоційних, соціальних), які формуються під впливом сукупності факторів. Реалізація поєднання видів рекреаційної діяльності та умов їх здійснення (елементів системи відпочинку) формують сукупність форм активного відпочинку. Під

рекреаційним комплексом розуміється єдина система природних, спортивно-туристських, лікувально-оздоровчих і соціально-культурних підсистем, які характеризуються функціональною взаємопов'язаністю і територіальною цілісністю, що приводиться в рух пов'язаними з нею галузями: сільським господарством і харчовою промисловістю, пасажирським транспортом і зв'язком, торгівлею та громадським харчуванням. Отже, рекреаційні ресурси складаються із сукупності природних і штучно вироблених людиною об'єктів, придатних для створення умов для задоволення потреб населення в активному відпочинку.

Список використаних джерел:

1. Алейнікова Г.М. Організація і управління турбізнесом : [навч. посіб.] / Г.М. Алейнікова. – Донецьк : Донецький ін.-т туристичного бізнесу, 2012. – 184 с.
2. Аналіз туристичної діяльності в 2010 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.tourism.gov.ua/>.
3. Галуза С.Г. Особенности регионального развития в Украине / С.Г. Галуза // Вісник економічної науки в Україні. – 2009. – № 4. – С. 127–135.
4. Лихоманова О.В. Стан і перспективи регіонального розвитку туризму в Україні / О.В. Лихоманова // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 6. – С. 149–155.
5. Мацола В.И. Рекреационно-туристский комплекс Украины : [учеб. пособ.] / В.И. Мацола. – Львов : Центр учебной литературы, 2007. – 183 с.
6. Розрахунки чисельності туристичних потоків та забезпечення ними обсягів споживання товарів та послуг туристичних та інших галузей економіки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.tourism.gov.ua/>.
7. Федорченко В.К., Дворова Т.А. Історія туризму в Україні : [навч. посіб.] / В.К. Федорченко, Т.А. Дворова. – К. : Вища школа, 2002. – 195 с.

Chaplygin O.V.

STRUCTURE, SOCIO-ECONOMIC MEANING AND DEVELOPMENT FACTORS OF THE TOURISM COMPLEX AT REGIONAL LEVEL

The article systemized approach to defining the essence and structure of tourist and recreational facilities. It analyses methodological approaches to evaluating the effectiveness of tourist and recreational complex available in scientific literature and defines the main circumstances that stipulate the actuality of the formation and development of regional tourism and recreational complexes. The article considers main tasks to be solved in the formation of a recreational complex.

Tourist and recreational complex of the region is a set of economic relations between its main participants in order to form supply and demand of tourist services. This is set of production and service sector, where investment resources are directed to improve the economic and social efficiency, which is expressed in meeting needs in support of health and working ability of citizens.

Researchers highlight a fairly large number of indicators by which one can assess the impact of tourists and recreational complex on socio-economic development of the area, but often this list is very large and unstructured, which negatively affects the efficiency evaluation.

In our opinion, it is necessary to assess the impact of tourists and recreational complex on the socio-economic situation of the territory, taking into account the depth of the impact on the regional economy with separation on national and regional level. That is why the article deals with such groups of indicators as economic, financial, social and business activity indicators.

The article also analyses factors affecting the formation and development of recreation, such as: general economic factors; demographic factors; factors that are at the stage of production; factors acting on the stage of consumption; factors influencing the relationship; factors that shape effective demand.

Keywords: tourist and recreational complex, recreational resources, recreational potential, investments, investment attractiveness of the tourism industry.

ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

УДК 338.64

Клопов І.О.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки та інформаційних технологій
Запорізької державної інженерної академії

ТЕХНІКО-ЕКОНОМІЧНІ ЗАСАДИ ВИКОРИСТАННЯ АЛЬТЕРНАТИВНИХ ДЖЕРЕЛ ЕНЕРГІЇ

Розвиток відновлювальної енергетики потребує вирішення низки теоретичних та практичних завдань, серед яких – вибір методичних підходів оцінки доцільності використання відновлювальних енергоресурсів та заміщення ними невідновлювальних, вибір підходів до оцінювання потенціалу відновлювальних енергоресурсів, оцінювання величини економічно доцільного потенціалу цих ресурсів, їх переваги та недоліки. Саме вивченню окремих аспектів таких проблем присвячене дане дослідження. У статті досліджено понятійно-категоріальний апарат альтернативної енергетики. Розглянуто основні методи отримання альтернативної енергії. Розглянуто техніко-економічні параметри процесів перетворення енергії з альтернативних джерел для оцінювання їх конкурентоспроможності. Наведено дані щодо вартості вироблення електроенергії різними джерелами альтернативної енергії.

Ключові слова: альтернативна енергетика, відновлювальні джерела енергії, вітроенергетика, сонячна енергетика, біомаса, геотермальна енергетика, гідроенергетика.

Развитие возобновляемой энергетики требует решения ряда теоретических и практических задач, среди которых – выбор методических подходов оценки целесообразности использования возобновляемых энергоресурсов и замещения ими невозобновительных, выбор подходов к оценке потенциала возобновляемых энергоресурсов, оценки величины экономически целесообразного потенциала этих ресурсов, их преимущества и недостатки. Именно изучению отдельных аспектов таких проблем посвящено данное исследование. В статье исследован понятийно-категориальный аппарат альтернативной энергетики. Рассмотрены основные методы получения альтернативной энергии. Рассмотрены технико-экономические параметры процессов преобразования энергии из альтернативных источников с целью оценки их конкурентоспособности. Приведены данные по стоимости выработки электроэнергии различными источниками альтернативной энергии.

Ключевые слова: альтернативная энергетика, возобновляемые источники энергии, ветроэнергетика, солнечная энергетика, биомасса, геотермальная энергетика, гидроэнергетика.

Постановка проблеми. Зростання попиту на енергію в умовах поступового скорочення наявних запасів традиційних енергоресурсів зумовлює уряди більшості держав, у тому числі й України, формувати відповідне забезпечення, яке сприятиме залученню альтернативних джерел енергії в господарській обіг. Однак як будь-яке утворення альтернативна енергетика має базуватися на чіткій понятійній базі, провідне місце в якій посідає категорія «альтернативні джерела енергії». Слід констатувати, що на сучасному етапі визначення цього терміну має суттєві вади – воно не відображує змісту зазначеної дефініції. Необхідність усунення наявних протиріч зумовила актуальність теми дослідження.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблеми застосування альтернативних джерел енергії останнім часом привертають увагу

з боку науковців, здебільшого з технічних наук, таких як: Адаменко О.М., Грушка О.Г., Девяткіна С.С., Шкварницька Т.Ю., Кувшинов В.В., Легошин Д.В. Досліджень правового характеру із зазначеної проблематики значно менше. Окремі аспекти правового забезпечення альтернативної енергетики висвітлюються у працях Джумагельдієвой Г.Д., Асланян Г.С., Молодцова С.Д., Бондар Л.О., Башун А.Н. тощо. Перспективи розвитку альтернативної енергетики досліджуються в наукових працях Васько П.Ф., Забарного Г.М., Ключа В.П., Кудрі С.О., Морозова Ю.П., Мхітаряна Н.М., Резцова В.Ф., Щокіна А.Р. Проте дослідженню понятійного апарату про альтернативні джерела енергії та техніко-економічних параметрів процесів їх перетворення приділено недостатню увагу.

Мета статті. Метою дослідження є аналіз підходів до теоретичного та нормативного визначення альтернативних джерел енергії та обґрунтування пропозицій щодо їх використання.

Досягнення поставленої мети забезпечується вирішенням таких завдань: дослідити понятійно-категоріальний апарат альтернативної енергетики; розглянути техніко-економічні параметри процесів перетворення енергії з відновлювальних джерел для визначення їх переваг та недоліків.

Виклад основного матеріалу дослідження. Огляд наукових та аналітичних праць, в яких розглядаються проблеми використання альтернативних енергоресурсів (ЕР), засвідчив, що зазвичай не наводяться дефініції цієї групи ЕР: автори або ж просто наводять перелік груп енергетичних ресурсів, які, на їхню думку, належать до групи альтернативних, або ж навіть не конкретизують змісту даної категорії, лише

оперуючи назвою даної класифікаційної групи. Нижче коротко опишемо такі підходи до окреслення терміну «альтернативні енергоресурси» (табл. 1).

На основі короткого аналізу змісту понять «альтернативні енергоресурси» та «альтернативна енергетика» можна відзначити цілковиту відсутність єдності у трактуванні цих понять та відповідних класифікаційних критеріїв (ще більшу, ніж у разі трактування традиційних енергоресурсів). Так, різними авторами альтернативні енергоресурси розглядаються як повний відповідник відновлюваних, повний синонім нетрадиційних, альтернатива паливним викопним та традиційним загалом, ресурси, які можуть замінити вже використовувані, тощо. Отже, особливо актуальним є глибше вивчення критерію для відповідного поділу в межах вирішення завдання класифікації енергетичних ресурсів.

Таблиця 1

Підходи до трактування поняття «альтернативні енергоресурси»

Автор	Визначення
Закон України «Про альтернативні джерела енергії»	Відновлювані джерела енергії, до яких належать енергія сонячна, вітрова, геотермальна, гідротермальна, аеротермальна, енергія хвиль та припливів, гідроенергія, енергія біомаси, газу з органічних відходів, газу каналізаційно-очисних станцій, біогазів, та вторинні енергетичні ресурси, до яких належать доменний та коксівний гази, газ метан дегазації вугільних родовищ, перетворення скидного енергопотенціалу технологічних процесів.
Оксфордський словник	Альтернативна енергія визначається як така, що отримується шляхами, які не призводять до вичерпання природних ресурсів та без завдання шкоди природному довкіллю, а передусім без використання викопних енергоресурсів та ядерної енергетики.
Порфір'єв Б.Н.	Відзначає про існування двох підходів: 1) до альтернативних належать відновлювані ресурси та вторинні джерела енергії (вузьке трактування); 2) крім згаданих за вузького розуміння додатково включаються атомна енергетика, газ у низько проникних породах піску та сланцях, а також заходи з енергозбереження та підвищення рівня енергоефективності (широке трактування).
Голіцин М.В.	Поняття альтернативних енергоресурсів ототожнює з нетрадиційними та включає до їх складу теплову енергію Землі та Сонця (а також їхні похідні: енергію вітру, морських хвиль, тепла морів та океанів), малу гідроенергетику та енергетичне використання біомаси.
Реймерс М.Ф.	Розглядає альтернативну енергетику як дуже близьку до нетрадиційної, визначаючи її як отримання енергії не з традиційних викопних джерел (вугілля, нафти, сланців, газу тощо), а від Сонця, вітру, геотермальних джерел, викидів тепла від інших виробництв, а також космічну енергетику.
Сінюрін А.А.	Погоджується з віднесенням до альтернативної енергетики сонячної, вітрової, геотермальної, використання енергії припливів, хвиль та біомаси, космічної енергетики, а також водневої. Крім цього, до одного з напрямів альтернативної енергетики автор відносить децентралізовану енергогенерацію, за якої, як зазначає автор, можуть використовуватися і традиційні енергоресурси.
Міроніна І.А.	До групи альтернативних енергоресурсів, окрім відновлюваних, додатково відносить водень.
Матвеев М.І.	Розглядає альтернативні енергоресурси як такі, що здатні замінити використання деяких традиційних (а саме, на думку автора, нафти, газу та вугілля).

Знову ж таки керуючись лінгвістичним змістом терміну «альтернативні енергоресурси», можна стверджувати, що до цієї групи слід відносити ті ЕР, які здатні виступити замінником широко використовуваним, що, своєю чергою, здатне забезпечити досягнення певних економічних, екологічних, соціальних чи геополітичних цілей. Це до того ж буде цілком логічно відповідно до первинного розуміння поняття альтернативних ЕР.

Альтернативна енергетика – енергетична галузь, що спеціалізується на отриманні та використанні енергії з відновлюваних джерел. До відновлюваних джерел енергії зараховують енергію сонячного випромінювання, вітру, морів, річок, біомаси, теплоти Землі, вторинні енергетичні ресурси, які існують постійно або виникають періодично в довкіллі [3].

Вітроенергетика – це сукупність засобів перетворення енергії вітру в електричну енергію. Вітроустановка (ВЕУ, вітроагрегат – синонім) є складним автоматизованим електромеханічним комплексом із перетворення енергії вітру в електричну енергію.

Здебільшого вітроустановки поділяють за встановленою потужністю – малої (до 100 кВт) і великої (понад 100 кВт) потужності, а в деяких джерелах їх поділяють на три групи: малу (до 100 кВт), середню (від 100 кВт до 1 МВт) і велику (понад 1 МВт) (табл. 2).

Широкому розповсюдженню ВЕУ перешкоджає низка причин: мала питома густина вітрового потоку; суттєва залежність величини енергії вітрового потоку від природних умов та перешкод; недостатньо розроблені методики оптимізації основних параметрів.

Серед недоліків ветрогенераторів також слід зазначити: відносно високий рівень шуму; велике вібраційне навантаження. Із цієї причини вітрогенератори не рекомендується встановлювати на відстані менше 300 м від житлових приміщень.

Ще один зі способів використання енергії вітру є перетворення її в теплову для обігріву будівель і споруд. За такого підходу значно спрощується схема підключення вітрогенератора і його управління [8].

Достатньо висока собівартість електроенергії (табл. 3), що виробляється на ВЕУ, особливо морських, зумовлена великими капітальними витратами на одиницю потужності порівняно з традиційними тепловими електростанціями. Для берегової ВЕУ основна частина капітальних витрат припадає на виготовлення транспортування і монтаж ВЕУ. Для морських ВЕУ значний внесок у загальні капітальні витрати роблять процедури підключення до мереж, а також отримання дозволів. Це зумовлено технічними труднощами і складнішим регулюванням використання морських територій.

Сонячна енергетика (геліоенергетика – альтернативна назва) оснований на перетворенні прямого сонячного випромінювання на теплову та електричну енергію. Вона поділяється на сонячну: теплоенергетику, теплоелектроенергетику та фотоенергетику.

З енергетичної точки зору найбільш ефективними пристроями для перетворення сонячної енергії в електричну є напівпровідникові фотоелектричні перетворювачі (ФЕП), оскільки це прямий одноступінчатий перехід енергії.

Таблиця 2

Класифікація ВЕУ

Класифікаційна ознака	Вид ВЕУ
За видом енергії, що виробляється	– вітроелектричні: 1) постійного струму; 2) змінного струму; – вітромеханічні
За рівнем потужності	– дуже малої потужності, менше 5 кВт; – малої потужності, від 5 до 100 кВт; – середньої потужності від 100 до 1 000 кВт; – великої потужності, понад 1 МВт
За призначенням	Електричні: – <i>постійного струму</i> : 1) ветрозарядні, гарантованого електропостачання споживача; 2) негарантованого електропостачання; – <i>змінного струму</i> : 1) автономні гібридні, працюючі паралельно з енергосистемою сумірної потужності; 2) мережеві, працюючі паралельно з могутньою енергосистемою; Механічні: 1) вітронасосні для приводу водяних насосів; 2) вітросилові для роботи з промисловими і побутовими механізмами

Таблиця 3
Собівартість виробництва електроенергії
залежно від джерела, \$/кВт/Г [7]

Тип електростанції	Мінімум	Середня	Максимум
Фотоелектрична станція	0,14	0,25	0,48
Теплова сонячна електростанція (ЕС)	0,17	0,19	0,20
Морська ВЕУ	0,09	0,12	0,17
Геотермальна ЕС	0,04	0,06	0,12
Крупна ЕС	0,03	0,06	0,11
Вугільна ЕС із пиловугільним казаном	0,04	0,05	0,11
АЕС	0,01	0,06	0,11
Берегова ВЕУ	0,03	0,06	0,09
Парогазова ЕС	0,02	0,05	0,09

КПД вироблюваних у промислових масштабах фотоелементів у середньому становить 16%. У лабораторних умовах уже досягнутий КПД – 43,5% [8].

Ще один спосіб використання енергії Сонця – це нагрівання теплоносія для обігріву приміщень за допомогою сонячного випромінювання. Такі пристрої називаються соняч-

ними колекторами. Цю теплову енергію можна також використовувати для отримання електроенергії за допомогою її використання в різного роду теплових машинах.

Переваги та недоліки геліоенергетики представлено в табл. 4.

Гідроенергетика використовує потенціальну та кінетичну енергію води, перетворюючи її в електричну енергію.

Умовно альтернативну гідроенергетику можна поділити на приливні і хвильові електростанції, міні- і мікроГЕС, водоспадні електростанції [8].

Міжнародна класифікація за нормативами ООН до малої гідроенергетики відносить ГЕС потужністю до 30 МВт. Їх поділяють на:

- мікроГЕС потужністю до 100 кВт включно;
- мініГЕС потужністю до 1000 кВт включно;
- малі ГЕС потужністю більше 1 МВт та до 30 МВт.

Інші види гідроресурсів – енергія хвиль і морських течій, енергія водоспадів, приливні ГЕС – в Україні є малоперспективними та фактично відсутні.

Переваги та недоліки гідроенергетики представлено в табл. 5.

Головна перевага малої гідроенергетики полягає в тому, що вона не залежить від погодних умов і в будь-який час року стабільно забезпечує вироблення електроенергії.

Таблиця 4

Переваги та недоліки геліоенергетики

Переваги	Недоліки
– загальнодоступність, невичерпність джерела; – безпека з погляду екології і біології; – у фотоелектричних перетворювачів немає рухомих частин; – догляд за геліоустановками не вимагає високої кваліфікації персоналу; – великий термін служби геліоустановок; – може використовуватися модульний принцип (можна збирати різні системи перетворювачів); – не потребує енергоресурсів; – не забруднює довкілля; – забезпечує автономність постачання енергії (дуже зручно для індивідуального споживача); – більшість сонячних енергоустановок потребують мінімальних експлуатаційних витрат	– залежність від часу доби і погоди; – необхідність акумуляції енергії; – великі капітальні витрати (застосовуються рідкісні елементи, наприклад індій і телур); – необхідність періодичного очищення відзеркалювальної поверхні від пилу; – нагрів атмосферних шарів над електростанцією; – по теорії альbedo перехід геліоенергетики на промисловий рівень може змінити клімат через зміни відбивної здатності планети. – висока вартість обладнання і виробленої енергії, хоча ці показники постійно і динамічно зменшуються; – непостійність надходження сонячної енергії, тому необхідність її акумулювання і зберігання; – розсіяність потоку сонячної радіації, а тому необхідність його концентрації; – суттєва залежність техніко-економічних показників енергоустановок від географічного місцезнаходження; – необхідність перетворення постійного електричного струму, який виробляють фотоелектричні перетворювачі; – недостатній КПД фотоелементів; – у виготовленні сонячних батарей застосовуються небезпечні для навколишнього середовища речовини

Таблиця 5

Переваги та недоліки гідроенергетики [2]

Переваги	Недоліки
– невичерпність джерела енергії; – економія палива; – зниження забруднення навколишнього середовища; – дешева енергія	– будівництво займає дуже тривалий період; – дорожня будівництва ГЕС; – можливість ефективного будівництва гідроелектростанцій тільки в небагатьох районах; – створення крупних водосховищ веде до затоплення цінних земель

Недоліком даного виду альтернативної енергетики є вплив на швидкість обертання нашої планети, цей вплив, за розрахунками, становить близько 10-9 з уповільнення періоду обертання планети, що на п'ять порядків нижче впливу приливних течій.

Геотермальна енергія означає, що це енергія тепла Землі («гео» – земля, «термальна» – тепла). Основним джерелом енергії виступає постійний потік теплоти з розжарених надр, направлений до поверхні Землі, який перетворюється енергоблоками геотермальних станцій у теплову та електричну енергію. Потужність найбільшої у світі групи геотермальних електростанцій (складається з 22 геотермальних електростанцій), розміщеної на північ від Сан-Франциско, штат Каліфорнія, США, становить 1 517 МВт.

Геотермальна енергія (природне тепло Землі), акумульована в перших десятих кілометрах Земної кори, досягає 137 трлн. т у. п., що в 10 разів перевищує геологічні ресурси всіх видів палива разом узятих.

Із усіх видів геотермальної енергії мають найкращі економічні показники гідрогеотермальні ресурси – термальні води, пароводяні суміші та природна пара [1].

Гідрогеотермальні ресурси, які використовуються нині, становлять лише 1% від загального теплового запасу надр. Досвід показав, що перспективними у цьому сенсі варто вважати райони, в яких зростання температури з глибиною відбувається досить інтенсивно, колекторські властивості гірських порід дають змогу одержувати з тріщин значні кількості нагрітої води чи пари, а склад мінеральної частини термальних вод не створює додаткових труднощів у боротьбі із солевідкладеннями.

Аналіз економічної доцільності широкого використання термальних вод показує, що їх варто застосовувати для опалення і гарячого водопостачання комунально-побутових, сільськогосподарських і промислових підприємств,

для технологічних цілей, добування цінних хімічних компонентів та ін. Гідрогеотермальні ресурси, придатні для одержання електроенергії, становлять 4% від загальних прогнозних запасів, тому їхнє використання в майбутньому варто пов'язувати з теплопостачанням і теплофікацією місцевих об'єктів.

Головні переваги та недоліки геотермальної енергетики представлено в табл. 6.

Біомаса – це сукупність організмів, існуючих в екологічній системі на момент спостережень. Основну частину біомаси становить фітобіомаса (97–99%), а частина зообіомаси становить 1–3%.

Таблиця 6

Переваги та недоліки геотермальної енергетики [1; 4]

Переваги	Недоліки
– геотермальну енергію отримують від джерел тепла з великими температурами; – температура теплоносія значно менша за температуру під час спалювання палива; – найкращий спосіб використання геотермальної енергії – комбінований (видобуток електроенергії та обігрів)	– низька термодинамічна якість; – необхідність використання тепла біля місця видобування; – вартість спорудження свердловин зростає зі збільшенням глибини; – нетранспортабельність; – труднощі складування; – незосередженість джерел; – обмеженість промислового досвіду експлуатації станцій

У широкому значенні біомаса – це кількість живої речовини (в одиницях маси), що припадає на одиницю площі або об'єму. У вузькому розумінні (для цілей біоенергетики) одні науковці визначають біомасу як «вуглецевомісткі органічні речовини рослинного та тваринного походження (деревина, солом, рослинні залишки сільськогосподарського виробництва, гній, органічна частина твердих побутових відходів та іноді торф)». На думку інших, біомаса – це органічні речовини, що утворюються в рослинах в результаті фотосинтезу, які можуть бути використані для одержання енергії. Широкий перелік різних видів біомаси зумовлює значну кількість технологій її переробки і, відповідно, отримання різноманітних енергетичних продуктів (табл. 7), але спалювання біомаси становить близько 80% від загальносвітових обсягів використання біомаси.

Основними перевагами біомаси є: відновлюваність джерел енергії; різноманітність біологічної маси, придатної до переробки; дешевизна

Таблиця 7

Біоенергетичні технології та види енергетичних продуктів

Вид біомаси	Технологія (технологічний процес)	Енергетичні продукти
Суха біомаса	Спалювання	Теплова та електрична енергія
	Газифікація	Горючі гази, метанол
	Піроліз	Горючі гази, смоли
	Гідроліз і дистиляція	Етиловий спирт
	Брикетування пресуванням	Паливні гранули, брикети
Волога біомаса	Анаеробне зброджування	Біогаз
	Зброджування, ферментація і дистиляція	Паливний спирт
	Етерифікація	Біодизпаливо

енергії; екологічність енергії; просте і легке транспортування; просте і дешеве зберігання; доступність (на 80% території суші за винятком пустель і полярних ділянок); не вимагає великих інвестицій; великий об'єм біомас доступний у відходах від виробництва (тріски, солома, зерно, тощо); біомаса абсорбує таку ж кількість вуглецю, яку й вивільняє під час перетворення в паливо; для переробки біомаси й отримання з неї енергії можна використовувати теж саме обладнання, що й для звичайних твердих копалин; процес переробки біомаси має тенденцію до здешевлення; використання території для отримання джерел біомаси меншою мірою залежить від ресурсів Землі; використання енергії біомаси має великий потенціал щодо зменшення емісії парникових газів; використання біомаси зменшує залежність країни від зовнішніх енергетичних ресурсів.

До недоліків можна віднести таке: може стати джерелом парникових газів; масове вирощування рослин, призначених для виробництва біопалива, здатне виснажити родючі

землі і послужити причиною голоду в багатьох країнах третього світу.

Висновки. Отже, у кожного виду альтернативного джерела енергії є одне загальне обмеження, а саме специфіка розташування установок (комплексів) із видобутку енергії із цих джерел та її переробка, що пов'язано передусім із технічною стороною виробництва енергії з альтернативних джерел енергії. Тобто, наприклад, для отримання енергії із сонячного світла необхідно розглядати найбільш сонячні райони України. Аналогічно можна міркувати і щодо вітроенергетики, геотермальної енергетики, енергії Сонця, гідроелектричної.

Найбільшу універсальність у цьому плані мають комплекси з отримання енергії з промислових і комунальних відходів, тому що згодом рівень кількості відходів тільки зростає.

Однак, на нашу думку, найбільш перспективною, принаймні у найближчі 20–30 років, слід вважати біомасу як джерело отримання енергії з огляду на те, що Україна має величезний ресурсний потенціал (зокрема, земельний).

Список використаних джерел:

1. Гребенюк Г.В. Сучасний стан та перспективи розвитку геотермальної енергетики в Україні / Г.В. Гребенюк, К.О. Кузнецова // Вісник КТУ. Технічні науки. – 2010. – № 26.
2. Емельянов А.Н. Биоэнергетический потенциал Алтайского края / А.Н. Емельянов // Экономика и предпринимательство. – 2011. – № 5(22). – С. 46–49.
3. Касич А.О. Альтернативна енергетика: світовий та вітчизняний досвід / А.О. Касич, Я.О. Литвиненко, П.С. Мельничук // Наукові записки НУ «Острозька академія». Економіка. – 2013. – Вип. 23. – С. 43–47.
4. Пармухина Е.Л. Рынок геотермальной энергетики / Е.Л. Пармухина // Академия Энергетики. – 2010. – № 4(36). – С. 48–51.
5. Праховник А.В. Ефективне використання енергетичних ресурсів та концентрація потоку енергії низькопотенціальних джерел / А.В. Праховник, Т.М. Базюк // Енергетика. – 2013. – № 1. – С. 41–49.
6. Прокіп А.В. Організаційні та еколого-економічні засади використання відновлюваних енерго-ресурсів : [монографія] / А.В. Прокіп, В.С. Дудюк, Р.Б. Колісник ; за заг. ред. А.В. Прокіпа. – Львів : ЗУКЦ, 2015. – 337 с.
7. Развитие технологий ветроэнергетики в мире. Информационная справка [Електронний ресурс]. – Режим доступу : ac.gov.ru/files/publication/a/897.pdf.
8. Саликеева С.Н. Обзор методов получения альтернативной энергии / С.Н. Саликеева, Ф.Т. Галеева // Вестник Казанского технологического университета. – 2012. – № 8. – С. 57–59.

TECHNICAL AND ECONOMIC BASIS OF ALTERNATIVE ENERGY SOURCES

Growing demand for energy in a gradual reduction of existing stocks of traditional energy sources contribute to the governments of most countries, including Ukraine, to form the appropriate software that will attract alternative sources of energy in economic circulation. However, like any entity, alternative energy should be based on a clear conceptual framework, the leading place in which occupies a category of "alternative energy sources". The research goal is an analysis of theoretical approaches and legal definition of alternative energy sources and study proposals for their use. This goal can provided the following tasks: explore concepts and categories of the alternative energy; examine the technical and economic parameters of the transformation of energy from renewable sources in order to identify their strengths and weaknesses. The article explored the conceptual and categorical apparatus of renewable energy. Considered the main methods of alternative energy. Shows the technical and economic parameters of the transformation of energy from different sources to assess their competitiveness. Each type of alternative energy sources has one common limitation, namely specificity location installations of production of energy and its processing, which is associated primarily with the technical side of the production of energy from alternative energy sources. That is, for example, to generate energy from sunlight necessary to consider the most sunny regions of Ukraine. Similarly, we can think and on wind energy, geothermal energy, solar energy, hydropower. However, the most promising at least the next 20-30 years should be considered biomass as a source of energy due to the fact that Ukraine has a huge resource potential.

Keywords: alternative energetics, renewable energy sources, wind energetics, helioenergetics, biomass, geothermal resource energetics, hydroelectric engineering.

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ,
СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

УДК 364.2:[338.2+338.4]

Богуш Л.Г.

кандидат економічних наук,
старший науковий співробітник
Інституту демографії та соціальних досліджень імені М.В. Птухи
Національної академії наук України

СОЦІАЛЬНІ НАСЛІДКИ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ В УКРАЇНІ

У статті узагальнено проблеми і негативні тенденції задоволення загальносуспільних та суспільно необхідних потреб населення України в умовах економічної кризи, що впливає на відтворення організаційно-економічних засад людського розвитку в контексті втілення гарантій соціальної справедливості. Доведено, що в період економічної нестабільності пріоритети та завдання із забезпечення справедливого доступу населення до ресурсів, які задовольняють сукупність його суспільних і приватних потреб, передусім визначаються системними і нагальними, загальногосподарськими і галузевими, спільними для країни і територіальними проблемами людського розвитку, зумовленими необхідністю вдосконалення медико-демографічних характеристик населення, підвищення конкурентоспроможності економічно активних громадян і регіональних господарств, диверсифікації їх спеціалізації та структури експорту за рахунок високотехнологічних, наукоємних, обслуговуючих виробництв.

Ключові слова: суспільні потреби і блага, якість середовища життєдіяльності, соціальна справедливість, система соціального забезпечення, людський розвиток, економічна криза.

В статье обобщены проблемы и негативные тенденции удовлетворения всеобщих и общественно необходимых потребностей населения Украины в условиях экономического кризиса, влияющего на воспроизводство организационно-экономических основ человеческого развития в контексте воплощения гарантий социальной справедливости. Доказано, что в период экономической нестабильности приоритеты и задания по обеспечению справедливого доступа населения к ресурсам, удовлетворяющим совокупность его общественных и частных потребностей, прежде всего определяются системными и неотложными, общехозяйственными и отраслевыми, общими для страны и территориальными проблемами человеческого развития, обусловленными необходимостью совершенствования медико-демографических характеристик населения, повышения конкурентоспособности экономически активных граждан и региональных хозяйств, диверсификации их специализации и структуры экспорта за счет высокотехнологичных, наукоемких, обслуживающих производств.

Ключевые слова: общественные потребности и блага, качество среды жизнедеятельности, социальная справедливость, система социального обеспечения, человеческое развитие, экономический кризис.

Постановка проблеми. Загальноцивілізаційні та внутрішньодержавні тенденції соціального розвитку і використання людського потенціалу є результатом поширення в світі нео- і постіндустріальних економік, заснованих на прогресивних технологічних укладах, що функціонують і модернізуються значною мірою завдяки головній продуктивній силі таких суспільств – інтелектуальному, професійно-кваліфікаційному, творчому потенціалу населення. Цей процес виступає чинником послідовної уніфікації підходів до формування національних систем соціального забезпечення, а також трактовки і механізмів реалізації соціальної справедливості. Остання означає

гарантування соціумом (в особі його інститутів держави, самоврядування, економіки) прав кожної людини на добробут, усебічний розвиток, професійну, творчу, громадську самореалізацію в межах стандартів рівня й якості життя, що в конкретно-історичному періоді визнаються суспільно необхідними.

Як наслідок, зміст, механізми, ступінь задоволення сукупності суспільних та приватних потреб населення, відображаючи чинні підходи до відтворення та вдосконалення технологічного укладу економіки, а також різнорівневі (загальнодержавні, галузеві й регіональні, локальні) фактори розвитку певної країни як макросоціальної системи, безпосередньо

впливають на: оцінки рівня соціальної справедливості з боку населення та інституцій громадянського суспільства; параметри національної безпеки та суспільної солідарності; можливості та перспективи використання соціогуманітарного потенціалу (людського, інституцій соціальної сфери) в подоланні кризових проявів суспільно-економічної нестабільності, системній мобілізації чинників сталого розвитку.

Організаційно-економічний механізм системи соціального забезпечення та дотримання соціальної справедливості у цьому контексті передусім передбачає: вирівнювання стартових умов людського розвитку незалежно від місця проживання; ефективність політики підтримання соціальної мобільності, у т. ч. шляхом активізації факторів територіальної мобільності працездатного населення; дієвість механізмів коригування соціально-економічної політики на рівнях від державного до місцевого.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Рівень, проблеми і тенденції задоволення базових суспільних потреб (як одного з найдієвіших чинників усталення людського розвитку та ствердження конкурентоспроможної економіки постіндустріального типу з полікомпонентним інноваційним сектором та кластеризованою сферою послуг) в умовах кризових проявів економічної нестабільності в Україні досліджуються в працях, де:

- здійснено компонентні оцінки різних сфер життєдіяльності індивідів та суспільства у цілому, умов життєзабезпечення (інституціональних, ресурсних, за рівнем споживання в загальнодержавному, регіональному, локальному вимірах) у контексті вітчизняної системи цілей і стандартів; вивчено фактори – генератори соціальної справедливості й нерівності, проблеми та процеси регулювання стартових можливостей та поліпшення добробуту спектру категорій населення [1–5];

- визначено особливості та засади формування соціальних програм, збалансованих за критерієм державного втручання для забезпечення справедливого перерозподілу суспільних благ [6];

- обґрунтовується сутність, пропонуються інструментарій та механізми управління соціальними ризиками в напрямі мінімізації їх негативних наслідків в умовах ринку [7];

- розробляється механізм формування та реалізації соціально-економічної стратегії держави, спрямованої на гарантування соціальної безпеки за ключовими складниками, серед яких – рівень життя, охорони здоров'я, освіти, зайнятості населення, політика у сферах демографії, поліпшення житлових умов, пом'якшення соціальної нерівності [8];

- формується методологія державного управління соціальним розвитком, модернізація якого передбачає: посилення вертикальної та горизонтальної координації його функціональних і регіональних підсистем; забезпечення гнучкості засобів впливу на соціальні процеси в контексті поточних потреб [9].

Разом із тим поглиблення потребує системний підхід до визначення поточних і перспективних загроз сталому соціальному розвитку у світлі численних проблем та швидко змінюваних реалій функціонування системи соціального забезпечення і захисту населення України в період активізації суспільно-економічних реформ.

Мета статті. Отже, метою статті є узагальнення та систематизація поточних проблем і негативних тенденцій задоволення загальносуспільних та суспільно необхідних потреб населення в умовах економічної кризи, що впливає на відтворення організаційно-економічних засад людського розвитку та забезпечення соціальної справедливості.

Виклад основного матеріалу дослідження. Суспільні потреби індивідів, функціональних і територіальних спільнот населення доцільно поділяти на:

- загальносуспільні, що реалізуються для забезпечення цілісності й законності функціонування держави та її інституцій у визначених кордонах;

- суспільно необхідні, що обґрунтовуються політекономічною доцільністю в контексті відтворення технологічного укладу, підтримання ефективності господарського комплексу держави та зміцнення макро-, мезо-, мікрорівневих факторів його конкурентоспроможності, у т. ч. зумовлених соціальною стабільністю і солідарністю.

Обсяги виробництва суспільних благ, призначених для загального, колективного та індивідуального (платного, безоплатного) споживання, встановлюються органами державної влади залежно від оцінки відповідних потреб суспільства, зафіксованої в законодавчих гарантіях та унормованих стандартах їх реалізації (нормах, раціональних і мінімальних нормативах), що є результатом консенсусу соціальних верств і груп із приводу умов об'єднання у спільноту (державу) та сталого співіснування. Перелік власне суспільно необхідних благ доповнюється також напрямками втручання держави в ринкову економіку для забезпечення сталості господарської діяльності, компенсації недоліків і негативів вільного ринку.

Найвагоміші негативи виробництва та споживання загальносуспільних благ, спричинені економічною кризою в Україні, полягають у:

– гострій нестачі бюджетних і загалом суспільних ресурсів (із залученням потенціалу суб'єктів господарювання недержавної форми власності, приватних осіб) на відтворення матеріально-технічної бази й удосконалення спектру різновидів комунікаційної та інженерної інфраструктури;

– необґрунтованості ціноутворення у сфері тарифікації житлово-комунальних послуг (як складника ширшої проблеми незадовільної ефективності механізмів антимонопольного регулювання у виробництві, транспортуванні, постачанні енерго- і теплоресурсів);

– незавершеності механізму розмежування територіальних громад у процесі реалізації їх ініціатив щодо об'єднання та послідовного розгортання адміністративно-територіальної реформи, що перешкоджає виконанню їх повноважень у сфері утримання і розбудови мережі доріг місцевого значення;

– недоопрацьованості стратегії, незадовільній ефективності програм реформування правоохоронних структур (серед іншого – відбору та фахової підготовки їх кадрів), що в умовах збідніння населення, прискорення процесів маргіналізації вразливих верств ускладнює ситуацію з громадською безпекою.

Гостра дефіцитність сукупного суспільного фінансування процесів утримання й удосконалення магістральної і регіональної комунікаційної та інженерної інфраструктури в умовах економічної нестабільності, зокрема, помітно ускладнює організацію справедливого доступу до відповідних суспільно необхідних, а також приватних благ. Це проявляється у:

- накопиченні заборгованості населення та суб'єктів господарювання з оплати комунальних послуг;

- подальшому зростанні високих показників зносу відповідних споруд і об'єктів (насамперед дорожніх та комунальних), що:

- дедалі помітніше загрожує безпеці середовища життєдіяльності, збереженню довкілля в регіонах і системах розселення як одному з ключових факторів сталого відтворення людського потенціалу;

- відчутно гальмує темпи реформування організаційно-економічного механізму функціонування власне комунальної ланки ЖКГ у напрямі розширення відповідальності співвласників багатоквартирної і садибної забудови за її ресурсозберігаючу модернізацію;

- уповільнює темпи розгалуження централізованої й автономної інфраструктури комунального господарства, у т. ч. поширення в міських поселеннях і селищах міського типу сучасних автономних систем теплогенерації, тепло- і водопостачання, водовідведення;

- обмеженості видатків на розвиток і ремонт мережі доріг із твердим покриттям;

- низькому рівні фінансування регіональних і місцевих програм безбар'єрного доступу житлової і громадської забудови для людей з особливими потребами.

Показники обладнання міського і сільського житлового фонду комунальними зручностями залишаються незадовільними. Чітко простежується тенденція критичного зносу (руйнування), а отже, згортання водогінних та каналізаційних мереж у міських поселеннях; останнім часом реєструється погіршення рівня забезпечення більш екобезпечною каналізацією сільських поселень. Темпи виведення з експлуатації систем централізованого опалення та газопостачання в сільській місцевості, спричиненого необхідністю підвищення енергонезалежності України, поки не компенсуються поширенням енергоефективних та екобезпечних (на відміну від пічного опалення) індивідуальних опалювальних установок.

Складними та багатоаспектними є соціальні наслідки економічної кризи у сфері задоволення потреб населення в суспільно необхідних благах, коло яких насамперед окреслюють законодавчі гарантії прав населення на житло, повну загальну середню освіту, здобуття професії, всебічний розвиток особистості (фізичний, духовно-культурний, креативну самореалізацію), охорону і відтворення здоров'я (зокрема, первинну, швидку і невідкладну, спеціалізовану медичну допомогу, реабілітацію осіб з особливими потребами, після травм, спектру загальних і професійних захворювань, відпочинок та санаторне оздоровлення вразливих верств і цільових категорій за медико-демографічними і професійною ознаками). Погіршення фінансування цих нормативно-правових зобов'язань у кризовий період ускладнює низку проблем їх реалізації, властивих Україні як державі з перехідною економікою, чия система соціального забезпечення сполучає патерналістський підхід до визначення соціальних гарантій із тривалою практикою неефективного реформування організаційно-економічного механізму їх виконання за принципами відповідальності особи за забезпечення гідного життя власними силами, адресності соціального захисту, солідарності в задоволенні вузького переліку суспільно необхідних потреб у рамках загальнообов'язкових страхових програм та цільових бюджетних проектів.

Суспільно-політична та фінансово-економічна нестабільність останніх років україн негативно вплинула як на виконання державних програм підвищення рівня житлової забезпеченості населення (через безоплатне надання житла, у т. ч. соціального, цільовим категоріям,

пільгове кредитування та пайове фінансування житлового будівництва), так і на масштаби реалізації відповідної приватної ініціативи населення (серед іншого – у рамках спектру програм ресурсоефективної модернізації садибної і багатоквартирної забудови).

Порівняно з 2013 р. сукупний контингент громадян, які, перебуваючи в черзі на поліпшення житлових умов, упродовж року одержали житло, скоротився більш ніж удвічі; частка сімей та однаків, які одержали житло, з початку поточного десятиріччя не сягає 1% їх середньорічної кількості в черзі та послідовно знижується.

Поряд із браком та нестабільністю фінансування державних житлових програм на загальнодержавному і місцевому рівнях вагомими чинниками ускладнення ситуації з отриманням (через придбання або будівництво) доступного житла пільговими категоріями населення нині є:

- недостатній рівень доходів значної частини таких категорій, щодо молоді зокрема зумовлений проблемами здобуття першого робочого місця та працевлаштування за спеціальністю;

- низька ефективність державних стратегій підвищення конкурентоспроможності економіки країни на засадах кластерного розвитку господарства і регіонів, що робить формальними стимули залучення роботодавців до розв'язання житлових проблем зайнятих.

Згортання державних програм розв'язання житлових проблем уразливих верств та інших цільових категорій у поєднанні зі звуженням масштабів житлового будівництва за кошти населення (передусім в областях, які за часовими рамками економічної кризи були потужно представлені у важкій і машинобудівній індустрії, агропереробному виробництві) спричинили поляризацію регіонів за середньорічними обсягами введення в експлуатацію житла як у міських поселеннях (у 2005 р. відповідний максимальний показник перевершував мінімальний у 6,7 рази, у 2015 р., без урахування Донецької і Луганської областей, – у 12,4 рази), так і в сільській місцевості (15-тикратний розрив у 2005 р. проти 39,1 рази в 2015 р.). Залишається незначною (а в міських поселеннях із 2000 р. тяжіє до зниження) роль житлового будівництва у розширенні й модернізації житлового фонду.

Як наслідок, у широкому колі регіонів спостерігається уповільнення темпів приросту рівня забезпеченості житлом (вагому роль у його позитивній динаміці продовжує відігравати скорочення кількості населення), а також показників обладнання житлового фонду комунальними зручностями. Намітилася тен-

денція до зростання частки ветхого та аварійного житла в загальній площі сільської житлового фонду.

Практика задоволення суспільно необхідних потреб населення в базовій освіті в умовах економічної нестабільності засвідчує розбалансованість та неефективність механізмів реалізації заходів щодо:

- дотримання гарантій територіальної доступності інфраструктури дошкільного виховання, повної загальної середньої та позашкільної освіти внаслідок:

- нестачі коштів місцевих бюджетів на реалізацію ініціатив щодо використання резерву приміщень комунальної власності для підвищення рівня задоволення потреб територіальних спільнот у дитячих дошкільних закладах (у т. ч. з огляду на потенціал перепрофілювання і приватизації таких приміщень як джерела поповнення доходів місцевого самоврядування). Низькі темпи розширення мережі ДНЗ у більшості регіонів не забезпечують необхідного приросту їх місткості, а отже, не дають змоги задовольнити наявні потреби в суспільному дошкільному вихованні, спричиняючи перевантаження дитсадків (принаймні у третині регіонів – із тенденцією до погіршення зазначеного показника);

- започаткування процесу згортання інфраструктури загальної середньої освіти в рамках заходів МОН із реформування та підвищення економічної ефективності функціонування цієї системи у напрямі становлення мережі опорних закладів I–III ступенів без урахування рівня готовності територіальних громад і родин нести витрати на організацію доїзду та перебування школярів середніх і старших класів у населених пунктах, де розташовуються ці об'єкти. Останнім часом у дедалі зростаючому колі регіонів (на початок 2015/2016 навчального року – у 15-ти) простежується тенденція до збільшення частки ЗОШ, які ведуть заняття у дві зміни;

- недосконалості нині впроваджуваного механізму формування освітніх округів у контексті незадовільного врахування просторових особливостей систем розселення, фінансової спроможності місцевих бюджетів і суб'єктів господарювання (насамперед як чинника, що гарантує цільове використання освітньої субвенції, створення бюджетних і позабюджетних фондів культурно-освітнього розвитку територіальних спільнот у масштабі від локальних до обласних);

- різкого скорочення видатків місцевих бюджетів на фінансування закладів позашкільної освіти в умовах неконкретності нормативно-правових гарантій формування їх мережі та утримання;

- поліпшення матеріально-технічного стану закладів, що надають базову освіту, внаслідок:

- відсутності механізмів контролю над цільовим використанням освітньої субвенції держбюджету (серед іншого – практики її передачі в окремих кварталах 2015–2016 рр. на потреби збройних сил);

- неврегульованості законодавчих гарантій забезпечення певного сумарного обсягу освітньої субвенції, у т. ч. відносно обсягів бюджетів різних рівнів і ВВП; недостатності сукупних обсягів цього трансферту, інших профільних видатків державного і місцевих бюджетів принаймні для відтворення наявної матеріально-технічної бази повної загальної середньої освіти в низці регіонів.

Останній зазначений негатив чинного організаційно-економічного механізму суспільної базової освіти передусім призводить до:

- обмеження капітальних витрат на ремонт закладів (останнім часом спостерігалися кричущі випадки руйнування приміщень загальноосвітніх шкіл через брак коштів на плановий ремонт перед початком навчального року), а також розбудову їх комунальної інфраструктури (високий рівень зносу централізованих й автономних систем тепло- і водопостачання виступає вагомим фактором захворюваності учнів на респіраторні й інфекційні недуги, погіршення санітарно-епідеміологічної ситуації в територіальній громаді загалом). Гаряче водопостачання, зокрема, нині має ледь більше половини міських і сільських денних ЗОШ;

- затягування з доукомплектуванням транспортно-парку, задіяного в програмі «Шкільний автобус», частина якого в 2014 р. була передана на потреби збройних сил, а також в інших заходах з організації підвезення учнів ЗОШ до місць навчання і додому. Як наслідок, продовжує реєструватися незадоволена потреба у цій суспільно необхідній послугі, а в низці регіонів (на початок 2015/2016 навчального року проти 2013/2014 – у 10-ти) ситуація тяжіє до погіршення;

- відсутності державних програм друку та розповсюдження серед загальноосвітніх закладів і їх учнів (окрім пільгових категорій) підручників за фіксованими цінами;

- невирішеності проблем забезпечення видатків місцевих бюджетів (зокрема, на дотаційних засадах) на організацію: харчування учнів початкових класів, а також малозабезпечених учнів середніх класів у загальноосвітніх установах; пільгового проїзду (у т. ч. залізницею) для учнів усього спектру закладів середньої і професійно-технічної освіти;

- нестачі видатків на розвиток інклюзивного навчання (організацію безбар'єрного доступу до

приміщень закладів освіти, їх укомплектування спеціальними підручниками, посібниками, навчально-лабораторним обладнанням);

- відставання вітчизняних закладів базової освіти від європейських і кращих світових стандартів за рівнем комп'ютеризації та поширення інформаційно-комунікаційних технологій, електронних засобів навчання і контролю якості знань. Досі не завершене підключення вітчизняних загальноосвітніх шкіл до Інтернету (на початок 2015/2016 навчального року його не мали 2,0% міських та 18,4% сільських денних ЗОШ); значна частка комп'ютерного оснащення міських і сільських шкіл застаріла, цей показник неухильно зростає (60,7% та 69,8% комп'ютерів відповідно було придбано понад п'ять років тому).

Вагомими складником механізмів соціального залучення, профілактики маргіналізації, вирівнювання стартових умов життєдіяльності вразливих верств є система професійно-технічної освіти. Перспективи реформування та принаймні виживання цієї ланки в умовах дефіциту соціальних видатків бюджетів різних рівнів та системної економічної кризи в регіонах досі залишаються найменш визначеними, ускладнюючись непристосованістю усталеного організаційно-економічного механізму її функціонування до потреб ринку праці в перехідній економіці. Серед соціально чутливих проблем трансформації діяльності з підготовки та підвищення кваліфікації робітничих кадрів слід передусім відзначити:

- розмитість, часте коригування нормативно-правових гарантій стабільного функціонування та збереження МТБ державних, комунальних, відомчих ПТНЗ, що відіграють важливу роль у відтворенні освітнього та професійно-кваліфікаційного потенціалу низових, об'єднаних територіальних громад, областей. Найхарактернішими прикладами є: впровадження в 2014 р. та скасування наприкінці 2015 р. субвенції на підготовку робітничих кадрів; внесення норми щодо розподілу частини освітньої субвенції на надання повної середньої освіти учням ПТНЗ до ст. 1032 Бюджетного кодексу лише в останній редакції від 5.01.2017, що в попередньому році негативно впливало на практику законотворення (ветування 18.03.2016 і відхилення 18.01.2017 профільного Закону «Про внесення змін до Бюджетного кодексу України щодо фінансування професійно-технічної освіти» від 4.02.2016) та бюджетування (зокрема, виконання відповідної нормативної документації МОН);

- широко висловлювану неготовність органів місцевої влади і самоврядування, починаючи з обласних, до:

- формування та фінансування регіонального замовлення з надання послуг професійної освіти;

- переходу державних ПТНЗ на фінансування з місцевих бюджетів, передачі їх майна в комунальну власність, як це було визначено ще Законом «Про державний бюджет на 2016 рік» від 25.12.2015.

До найбільш соціально резонансних проявів економічної нестабільності, які зачіпають діяльність із споживання населенням України послуг вітчизняної вищої освіти, можна віднести:

- проблемність удосконалення суспільних механізмів фінансування відповідних потреб в умовах значного стрибка валютних курсів, підвищення ризиків функціонування банківських установ, високих темпів інфляції, значного рівня тінізації економіки, що призводить до:

- нерозвинутості механізмів надання індивідуальних кредитів на здобуття вищої освіти, перепідготовку та підвищення кваліфікації (зокрема, на корпоративних засадах – безвідсоткових за допомоги потенційних роботодавців);

- незначних масштабів надання державних і недержавних цільових освітніх субсидій (грантів);

- обмеженості практики повернення через податкові структури частини коштів від сплати вартості навчання студентів;

- незадовільну врегульованість започаткованого з 2015 р. процесу переходу ВНЗ I–II рівнів акредитації (технікумів, училищ, коледжів тощо) на фінансування з місцевих бюджетів;

- загрози конкурентоспроможності випускників ВНЗ унаслідок руйнування механізмів та ускладнення процедур організації вищими навчальними закладами виробничої практики студентів, що проявляється через:

- проблеми організації та фінансування процесу виробничої практики в межах зобов'язань самих ВНЗ (скорочення баз практики, у т. ч. у межах інфраструктури науково-дослідної та підсобної діяльності закладів вищої освіти; брак коштів на оплату праці керівників практики на виробництві; проблеми організації та оплати проїзду студентів, їх проживання на місцях виробничої практики);

- недосконалість процедур мотивування суб'єктів господарювання, що залучаються до проведення виробничої практики, в контексті: складності зарахування студентів на посади, що відповідають їх спеціалізації; використання праці практикантів, визначеного розумінням підприємцями виробничого процесу і комерційної таємниці; відбору керівників практики на виробництві.

Стратегія підвищення ефективності функціонування й доступності послуг системи охо-

рони здоров'я України за моделями вдосконалення первинної медико-санітарної допомоги на засадах сімейної медицини (загальної лікарської практики), а також формування госпітальних округів на практиці нині призводить до стрімкого згортання інфраструктури (зокрема, дільничних і районних лікарень, низки амбулаторних закладів, ФАП), оскільки виконується за ігнорування:

- низького рівня платоспроможності населення (особливо в сільській місцевості, невеликих містах регіонів моноспеціалізації, агропереробної та аграрно-індустріальної спеціалізації), а також його фізичних можливостей нести часові витрати на доїзд до лікарських амбулаторій, центральних районних, обласних лікарень;

- відчутної нестачі коштів на фінансування програм з укомплектування лікарських амбулаторій діагностичним обладнанням і витратними матеріалами;

- загрозливого стану матеріально-технічного (у першу чергу – транспортного) і кадрового забезпечення служби екстреної (швидкої та невідкладної) медичної допомоги, численних протиріч пропонованої стратегії її реформування.

Лише з 2013 р. кількість лікарняних закладів у розрахунку на 100 тис. сільського населення скоротилася на 30,6%, самостійних лікарських амбулаторій і поліклінік – на 38,4%. Мережа дільничних лікарень нині налічує 8,5% таких закладів у 2005 р., районних лікарень – 53,3%.

Зважаючи на медико-демографічну ситуацію в Україні, якість суспільної охорони здоров'я (власне, її соціальна ефективність) тісно корелює з рівнем розгалуженості та потужністю інфраструктури, оскільки в умовах зниження територіальної і часової доступності закладів, як свідчить статистика останніх років, «покршуються» показники первинної захворюваності (результат – почастищення випадків виявлення осіб із новоутвореннями, інфекційними та іншими соціально небезпечними хворобами й важкими патологіями на термінальних стадіях захворювання або за фактом смерті). Слід зробити висновок, що попри стійку тенденцію до розширення мережі лікарських амбулаторно-поліклінічних закладів приріст їх планової ємності за незадовільних темпів упровадження технологій ранньої діагностики, лікування і профілактики захворюваності поки не здатен компенсувати масштабів ліквідації лікарняної інфраструктури. Принаймні в десяти регіонах із порівняно гіршими показниками забезпеченості населення амбулаторно-поліклінічними потужностями в 2013–2015 рр. реєструвалися незначні або стагнуючі темпи їх зростання.

В умовах скорочення мережі станцій і відділень екстреної (швидкої і невідкладної) медичної допомоги значно почастишали, особливо в сільській місцевості, трагічні випадки внаслідок перевищення навіть чинних доволі невимусованих нормативів прибуття бригад на місце події (у населених пунктах поза межами міста цей норматив, зокрема, становить 20 хв. із моменту надходження звернення до диспетчера з можливістю перевищення на 10 хв.).

Поряд із цим дедалі посилюється роль у деєстабілізації суспільної діяльності з охорони та відтворення здоров'я населення таких факторів, як:

- нестача коштів у широких верств на компенсацію витрат на діагностичні послуги, фармацевтичні препарати і виробі медичного призначення;
- згортання механізмів контролю над технологіями і процесами виробництва та якістю споживчих товарів і послуг, а також масштабів перевірок діяльності таких підприємств, у т. ч. у сфері обслуговування (цей засіб стимулювання господарської активності та підприємницької ініціативи, на жаль, у все ширшому колі регіонів і поселень негативно впливає на санітарно-епідеміологічну ситуацію з інфекційною захворюваністю та рівень травматизму);
- звуження державних і регіональних програм оздоровлення дітей та інших цільових категорій населення (за соціальною, медичною, професійною ознаками).

Звуження соціальних зобов'язань держави, впровадження адресних механізмів соціального захисту в останні роки викликало послідовне зростання частки послуг, реалізованих населенню, у загальному обсязі їх реалізації всім категоріям споживачів. Водночас це явище має негативні ознаки, що підтверджують перерозподіл витрат середньо- і низькодохідних верств на користь підтримання прийняттого рівня споживання обов'язкових життєво і соціально необхідних благ. Так, із 2014 р. спостерігається суттєве скорочення частки реалізованих населенню послуг мистецтва, спорту, розваг і відпочинку; помітне обмеження відповідного показника щодо споживання низки індивідуальних послуг, послуг у сфері операцій із нерухомим майном, адміністративного та допоміжного обслуговування (зокрема, послуг оренди, прокату, турагентств, туроператорів і бронювання, працевлаштування, охоронних служб, обслуговування будинків і територій).

Започаткування в Україні адміністративно-територіальної реформи здійснює неоднозначний вплив на доступність, рівень та якість споживання суспільно необхідних благ побутового і соціально-культурного призначення. Динаміка територіальної організації та процесів функціо-

нування цієї інфраструктури висвітлює численні гострі питання соціального обслуговування новостворених ОТГ і низових територіальних громад, населення адміністративних районів в областях загалом, насамперед пов'язані з дотриманням гарантованої територіальної і часової доступності соціальної інфраструктури внаслідок:

- недоліків нормативно-методичного врегулювання фінансової бази регіональних інфраструктурних мереж, що надають загальносуспільні та суспільно необхідні послуги, у процесі розширення соціальних повноважень місцевих органів влади і самоврядування, у т. ч.:

- невирішеності проблеми посередництва профільних міністерств у відносинах Мінфіну та об'єктів соціальної інфраструктури (опорних, низових) для розбудови ефективного механізму їх фінансування із субвенцій держбюджету, коштів Державного фонду регіонального розвитку тощо;

- становлення мереж опорних об'єктів соціально-культурного призначення та їх керованої периферії (філій), у т. ч. розвитку поліфункціональних закладів як опорних у межах районів та областей;

- проблематики збереження низки соціально-культурних об'єктів на початковому етапі функціонування ОТГ, зумовленої:

- неврегульованістю механізму фінансування їх фонду заробітної плати;
- існуванням правових норм, що дозволяють приватизацію самих закладів, ділянок під ними з подальшою перепрофілізацією.

Слід наголосити, що суттєвою загрозою початковому етапу становлення базової мережі комунальної та соціально-культурної інфраструктури в умовах реформування адміністративно-територіального устрою та соціальної підсистеми його забезпечення є стихійне закриття периферійних закладів унаслідок нестачі ресурсів на збереження та модернізацію їх МТБ, оплату праці зайнятих, оскільки опорні заклади мають пріоритет у відшкодуванні відповідних поточних і капітальних видатків із державних дотацій і субвенцій, а також з інших джерел, не включених до власної доходної бази місцевих бюджетів.

Серед іншого до найбільш спірних питань організації соціального обслуговування ОТГ (зокрема, у сегменті надання суспільно необхідних послуг комунального господарства, медичних, загальноосвітніх, позашкільних, клубних, бібліотечних, спортивних установ) доцільно віднести:

- розроблення та опрацювання методики забезпечення паритету об'єднаних громад у фінансуванні базових мереж спектру таких об'єктів, що перебувають у спільній власності

низки ОТГ району або кількох районів пересічної області, зважаючи на кількість жителів окремих громад, рівень та структуру використання ними послуг, зміст повноважень конкретних ОТГ щодо утримання інфраструктурної мережі;

– проблематику спільного користування послугами місцевого населення та споживачів, які проживають/zareєстровані на території інших об'єднаних громад, адміністративних районів, областей, із чітих бюджетів не перераховуються видатки на утримання закладів, що їх надають.

Утримання інфраструктури та розвиток сфер культури і позашкільної освіти є чи не найскладнішими серед задекларованих повноважень органів місцевого самоврядування ОТГ. Поряд із наявністю серед решти повноважень більш нагальних у контексті задоволення суспільно необхідних потреб населення (у відтворенні побутового середовища життєдіяльності, збереженні здоров'я, соціалізації та інтелектуальному становленні особистості, організації транспортних та інших комунікацій), проблемність зумовлюється невизначеністю механізмів гарантування бодай мінімального рівня фінансування сфери культури ОТГ за рахунок субвенцій державного бюджету, а також координації процесів задоволення відповідних суспільно необхідних потреб населення низових систем розселення з боку профільних обласних органів влади.

Загалом низці соціально-культурних видів економічної діяльності з масштабним бюджетним сектором, як і переважній більшості матеріально-побутових ланок, властивий високий ступінь зносу основних засобів, рівень якого в умовах гострого браку інвестицій у модернізацію МТБ останнім часом тяжіє до погіршення. У 2005–2015 рр. обсяги введення в експлуатацію потужностей загальноосвітніх закладів у міських поселеннях скоротилися на 92,0%, у сільській місцевості – на 81,2%; щодо міських лікарняних закладів цей показник знизився на 42,8%, тоді як у сільській місцевості діяльність із відкриття нових лікарняних ліжок в останні роки була практично згорнута. Масштаби введення в експлуатацію амбулаторно-поліклінічних потужностей на селі порівняно з 2005 р. зменшилися на 54,6%, у містах – на 17,8%. Економічна криза призвела і до уповільнення процесу нарощування місткості закладів дошкільного виховання, потенціал якого (передусім у сфері залучення вільних приміщень державної і комунальної власності) окреслило коригування в 2014–2016 рр. спектру чинних нормативів забезпеченості ними населення. Кількість уведених в експлуатацію місць у ДНЗ за 2013–2015 рр. скоротилася на 5,9%.

Ускладнюючи процеси та перспективи відтворення й удосконалення людського потенці-

алу України в умовах кризових проявів фінансово-економічної нестабільності, негаразди в організації діяльності із споживання загальноносуспільних, суспільно необхідних і приватних благ гальмують вплив соціальної сфери та її інфраструктури на диверсифікацію, інноваційний розвиток, підвищення конкурентоспроможності регіональних господарських комплексів. Передусім страждає напрям започаткування і трансляції факторів та стимулів економічного зростання (зокрема, пов'язаних із: відтворенням людського потенціалу інноваційної активності; створенням, комерціалізацією, забезпеченням ефективного використання в господарських процесах матеріальних і нематеріальних ресурсів – інформації, результатів НДДКР тощо), у т. ч. на засадах:

– розвитку креативного середовища низових та об'єднаних територіальних громад (у сферах виробництва нових товарів і послуг соціального призначення, продукування технологій та бізнес-ідей відповідної економічної діяльності);

– розширення сфери зайнятості завдяки стимулюванню наукоємного підприємництва, інноваційних видів діяльності у сфері побуту, індустрії масового і спеціалізованого туризму та дозвілля, мереж інноваційної інфраструктури, індустріальних парків, кластерів виробничої та обслуговуючої спеціалізації в межах БЕЗ різних типів, транскордонних регіонів, міжнародних транспортних коридорів.

Висновки. Погіршення доступності благ (товарів і послуг) загальноносуспільного, суспільно необхідного, приватного призначення, споживання яких визначає якість соціального розвитку, у поточний кризовий період відбувається внаслідок: недоліків реформування організаційно-економічного механізму їх виробництва і надання на рівнях системи соціального забезпечення загалом, галузевому, а також у процесі адміністративно-територіальної реформи; згорання і зносу інфраструктурних мереж; проблем відтворення та ефективного використання кадрового потенціалу соціальної сфери.

Негативні наслідки економічної кризи, узагальнені у зниженні доступності зазначених благ, систематизують сукупність негативів у відтворенні людського потенціалу та соціальному забезпеченні населення України загалом (за основними напрямками погіршення параметрів природного і соціокультурного відтворення, якості використання трудових ресурсів потенціалу, інституціональних характеристик умов життєдіяльності), виступаючи щодо низки з них результатами, щодо решти – чинниками.

В умовах суспільно-економічної нестабільності зміст пріоритетів та завдань із забезпе-

чення справедливого доступу населення до ресурсів, спроможних задовольняти сукупність його суспільних і приватних потреб, передусім визначається системними і нагальними, загальногосподарськими і галузевими, спільними для всієї країни і територіальними проблемами людського розвитку, зумовленими необхід-

ністю вдосконалення медико-демографічних характеристик населення, підвищення конкурентоспроможності економічно активних громадян і регіональних господарських систем, диверсифікації їх спеціалізації та структури експорту за рахунок високотехнологічних, наукоємних, обслуговуючих виробництв.

Список використаних джерел:

1. Людський розвиток в Україні. Модернізація соціальної політики: регіональний аспект / За ред. Е.М. Лібанової. – К. : ІДСД НАН України, 2015. – 356 с.
2. Міщенко Д.А. Удосконалення фінансування соціальної інфраструктури в Україні / Д.А. Міщенко, Л.О. Міщенко // Інвестиції: практика та досвід. – 2016. – № 22. – С. 13–16.
3. Нехайчук Д.В. Огляд проблем та перспектив розвитку сільських територій в умовах ринкових трансформацій / Д.В. Нехайчук, А.В. Жучик (Горбунова) // Інвестиції: практика та досвід. – 2016. – № 23. – С. 89–92.
4. Дружиніна В.В. Результативність оцінки добробуту населення на місцевому рівні / В.В. Дружиніна, А.І. Макаров // Ефективна економіка. – 2016. – № 5 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4946>.
5. Кузубов М.В. Моделювання впливу зростання тарифів на житлово-комунальні послуги на динаміку макропоказників в Україні / М.В. Кузубов, Т.Б. Лебеда // Ефективна економіка. – 2016. – № 12 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5294>.
6. Макарова О.В. Соціальна політика в Україні : [монографія] / О.В. Макарова . – К. : ІДСД ім. М.В. Птухи НАН України, 2015. – 244 с.
7. Надрага В.І. Управління соціальними ризиками: сутність та механізми / В.І. Надрага // Проблеми системного підходу в економіці. – 2016. – Вип. 2(56). – С. 71–79.
8. Скриньковський Р.М. Соціально-економічна стратегія держави на засадах гарантування соціальної безпеки: механізм формування та проблеми реалізації / Р.М. Скриньковський // Ефективна економіка. – 2015. – № 3 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3896>.
9. Мельничук Л.М. Теоретичні засади формування механізмів державного управління соціальним розвитком регіонів / Л.М. Мельничук // Інвестиції: практика та досвід. – 2015. – № 18. – С. 98–102.

Bogush L.G.

SOCIAL EFFECTS OF ECONOMIC CRISIS IN UKRAINE

Problems and negative trends of satisfaction of common public and socially necessary needs of the Ukrainian population during the economic crisis, that affects the reproduction of the organizational and economic basis of human development in the context of the implementation of social equity guarantees, are overviewed. Content, mechanisms, level of satisfaction of public and private needs, reflecting the existing approaches to reproduction and improvement of technological mode of the economy, as well as multi-level factors of the country development as macrosocial system, directly determine: evaluation of the social equity level by the population and civil society institutions; parameters of national security and social solidarity; possibilities and prospects of involvement of socio-humanitarian potential (its human, social sector institutions' components) for overcoming crisis manifestations of social and economic instability, systemic mobilization of sustainable development factors. Decrease of financing of regulatory and legal obligations of human development during the crisis period complicates the problems of their implementation, that inherent to Ukraine as a state with transitional economy, where paternalistic approach to the definition of social guarantees combines with prolonged practice of inefficient reforming of organizational and economic mechanism of their implementation, in particular by a principle of solidarity in satisfying a specific list of socially necessary needs under mandatory insurance programs and targeted budgetary projects. It is proved, that in the economic instability period priorities and tasks for provision equitable public access to resources, that satisfy its public and private needs, are determined primarily by systemic and urgent, general economic and sectoral, common to the country and regional problems of human development, caused by the necessity of improving medical and demographic characteristics of the population, increasing the competitiveness of economically active citizens and regional economies, diversifying their specialization and export structure by high-tech, knowledge-intensive, service industries.

Keywords: public needs and goods; quality of living environment; social equity; welfare system; human development; economic crisis.

Тюленєв С.А.аспірант кафедри управління персоналом та економіки праці
Інституту підготовки кадрів
Державної служби зайнятості України**ОЦІНКА СТАНУ ТА ПРОБЛЕМ РЕГУЛЮВАННЯ
РИНКУ ПРАЦІ В УКРАЇНІ**

У статті розглянуто стан та систематизовано проблеми регулювання ринку праці в Україні. Проаналізовано та оцінено складники регулювання ринку праці: законодавчий, фінансовий та організаційний. Визначено можливості та перешкоди модернізації Державної служби зайнятості, уточнено її роль у регулюванні нестандартних форм зайнятості. Уточнено роль соціального діалогу в регулюванні ринку праці. Встановлено засоби взаємозв'язку та взаємодії механізмів державного регулювання і саморегулювання ринку праці.

Ключові слова: складники регулювання ринку праці, Державна служба зайнятості, нестандартні форми зайнятості, соціальний діалог, саморегулювання.

В статье рассмотрено состояние и систематизированы проблемы регулирования рынка труда в Украине. Проанализированы и оценены составляющие регулирования рынка труда: законодательная, финансовая и организационная. Определены возможности и препятствия модернизации Государственной службы занятости, уточнена ее роль в регулировании нестандартных форм занятости. Уточнена роль социального диалога в регулировании рынка труда. Установлены средства взаимосвязи и взаимодействия механизмов государственного регулирования и саморегулирования рынка труда.

Ключевые слова: составляющие регулирования рынка труда, Государственная служба занятости, нестандартные формы занятости, социальный диалог, саморегулирование.

Постановка проблеми. Теоретико-методичне дослідження складників регулювання ринку праці та аналіз змін на ринку праці України в умовах системної кризи потребують глибокого аналізу діючого механізму регулювання ринку праці. Це необхідно для узгодження ринкового механізму саморегулювання, механізмів державного та договірної регулювання, які будуть покладено в основу моделі їх взаємодії.

Сучасні виклики та загрози економічному зростанню України ставлять нові завдання перед формуванням структури національної економіки та висувують нові завдання до процесів формування та регулювання ринку праці. Економічні реформи, які стрімко розвиваються в державі, зосереджують зусилля переважно на регулюванні масштабів офіційного безробіття за рахунок сприяння малоефективній зайнятості. Досі не створений механізм регулювання ринку праці як узгоджена взаємодія державного, договірної регулювання та саморегулювання ринку праці на підставі кращих світових зразків та особливостей складних вітчизняних соціально-економічних процесів.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідження проблеми регулювання ринку праці, проведені українськими вченими

С.С. Гринкевич, Ю.М. Маршавіним, Ю.Б. Чернявською, І.В. Чайкою [1, с. 141–144; 2, с. 29–37; 3, с. 185–188; 4, с. 72–76] та багатьма іншими, доводять, що вона відзначається надмірною зарегульованістю ринку праці, з одного боку, та слабкістю правових та дисциплінарних механізмів, що контролюють виконання встановлених нормативів, – з іншого. О.М. Пищуліна, О.П. Коваль, О.О. Кочемировська систематизували головні негативні наслідки надмірної зарегульованості ринку праці [5, с. 35–36]. Моніторинг Державної служби зайнятості із визначенням її ролі в регулюванні ринку праці в Україні проведено в 2016 р. міжнародними організаціями [6]. Глибокий аналіз нестандартних форм зайнятості здійснений науковцями А.М. Колотом У.Є. Гузаром, М.Є. Луциком.

Що стосується досліджень сучасного стану договірної регулювання трудових відносин в Україні та їх впливу на регулювання ринку праці через систему соціального діалогу, слід констатувати, що вони проводяться фрагментарно.

Проблемами узгодження механізмів державного регулювання і саморегулювання ринку праці займається В.Л. Міненко [7, с. 406–410].

Але всі перелічені вище науковці основний акцент у своїх наукових працях роблять саме на державне регулювання ринку праці, поза

їх дослідницькими полем залишається розроблення концепції поєднання механізмів регулювання, саморегулювання і договірної регулювання ринку праці.

Мета статті. Мета дослідження полягає в аналізі стану та проблем регулювання ринку праці на державному, договірному рівнях та рівні саморегулювання, що дасть змогу розробити дієвий механізм регулювання ринку праці як основи подолання негативних наслідків економічної кризи.

Виклад основного матеріалу дослідження. Реакція ринку праці на ситуацію кризи, так само як і поведінка ринку праці в умовах системної кризи, є багатоваріантною, що пояснюється трьома групами причин: по-перше, наявністю різної інституційної структури ринку праці та економіки у цілому, а також специфічними особливостями їх впливу на базові індикатори ринку праці; по-друге, національними моделями регулювання ринку праці, що складалися протягом тривалого часу; по-третє, поведінкою держави, домогосподарств, організацій, бізнес-спільнот, тощо в період кризи.

Проблему державного регулювання ринку праці в умовах системної кризи слід розглядати як комплексну, що потребує поєднання складників регулювання ринку праці та політики зайнятості: законодавчих та нормативно-правових (законів, норм, правил, законодавчих актів, нормативно-правових документів); фінансових (джерела формування фонду загальнообов'язкового соціального страхування на випадок безробіття порядок їх використання); організаційних (засоби державної системи працевлаштування за допомогою служби зайнятості, організація професійної підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації кадрів).

Сучасна нормативна база трудових правовідносин складається з понад 120 законів, а також значної кількості підзаконних нормативних актів, прийнятих уповноваженими державними органами. Як зазначають фахівці, частина трудового законодавства відповідає сучасним викликам, частина є результатом пристосування соціалістичного законодавства до складних процесів ринкової економіки.

Законодавчий складник регулювання ринку праці відзначається надмірною зарегульованістю. Його головні негативні наслідки полягають у такому: фінансування пільг для різних категорій працівників покладається на роботодавців; високий ступінь захищеності груп зі слабкими конкурентними позиціями на ринку праці; покладання на роботодавців безлічі додаткових зобов'язань, що підвищують вартість робочої сили та скорочують попит на неї,

результатом чого стає зниження загального рівня зайнятості і зростання безробіття; наявність захищеного («інсайдери») та незахищеного секторів ринку праці і безробітних («аутсайдери») [5, с. 35–36].

Законодавство про працю характеризується дуже слабкою системою контролю його виконання. Поширеною є практика неформальних домовленостей між роботодавцями та найманими працівниками, що дають змогу діяти всупереч законодавчим нормам і уникати виконання законів.

Фінансовий складник державного регулювання ринку праці включає джерела формування Фонду загальнообов'язкового соціального страхування на випадок безробіття (далі – Фонд), що формується за рахунок єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування. Нещодавно ставка єдиного соціального внеску була знижена із 40% до 22%, а ставка внеску на страхування на випадок безробіття зараз становить 1,3%. Як результат, за всіма страховими компонентами має місце дефіцит коштів, який покривається за рахунок державного бюджету.

В економічній літературі зазначається тенденція щодо зменшення ефективності використання коштів Фонду, а саме надання соціальних послуг незастрахованим особам. На заходи з профпідготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації особам, які не сплачували страхових внесків до Фонду, бюджетом фонду заплановано в 2016 р. витратити 228,8 млн. грн., або 2,7%; зменшення кількості осіб, за яких сплачується єдиний соціальний внесок: так, у жовтні 2016 р. вона становила 10,7 млн. та зменшилася на 0,2 млн. порівняно з аналогічним періодом 2015 р. Зростання відбулося тільки у шести регіонах: Дніпропетровській, Запорізькій, Львівській, Одеській, Харківській областях та м. Києві. В інших регіонах України простежується тенденція до його падіння.

Наступний складник державного регулювання ринку праці – організаційний, що включає засоби державної системи працевлаштування за допомогою служби зайнятості, організація професійної підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації кадрів.

Державна служба зайнятості (далі – ДСЗ) надає соціальні послуги населенню та роботодавцям, зокрема щодо працевлаштування громадян на вільні та новостворені робочі місця, надання інформаційних, консультаційних та профорієнтаційних послуг, створення банку вакансій, пошуку гідної роботи та укомплектування вакансій, підвищення конкурентоспроможності громадян на ринку праці шляхом організації професійного навчання, організації громадських та

інших робіт тимчасового характеру тощо. У новій редакції Закону України «Про зайнятість населення» службі зайнятості відводиться ключова роль у реалізації політики зайнятості.

11.01.2017 на засіданні КМ України було визначено основні напрями, за якими здійснюється реформування служби зайнятості, а саме: зміна філософії Державної служби зайнятості зі спонукання до безробіття до активного пошуку роботи клієнтами служби; зменшення адміністративних виплат та підсилення сервісного складника надання соціальних послуг населенню, поліпшення їх якості та доступності шляхом упровадження послуг on-line; налагодження партнерських відносин з органами місцевого самоврядування для обліку регіональних потреб ринку праці під час розроблення територіальних програм зайнятості [8].

ДСЗ працює у мінливому середовищі, яке характеризується економічним спадом починаючи з 2014 р., економічними та політичними реформами, військовими діями на сході країни, анексією Криму, високими рівнями неформальної зайнятості.

Серйозною проблемою, яку повсякденно вирішує Державна служба зайнятості, є виникнення нестандартних форм зайнятості, передусім великого неформального сектору, цілком вільного від дій формальних регуляторів.

Кількість зайнятих у неформальному секторі економіки України стрімко зростає. За даними Державної служби статистики України, кількість зайнятих у неформальному секторі економіки у I півріччі 2016 р. порівняно з відповідним періодом попереднього року зменшилася на 367,5 тис. осіб і становила 4,0 млн. осіб, або 24,4% від загальної кількості зайнятого населення віком 15–70 років (у I півріччі 2015 р. – 26,4%).

Підсумовуючи дані Державної служби статистики щодо неформальної зайнятості, окремі фахівці стверджують, що насправді кількість зайнятих у неформальному секторі економіки

України може бути більшою, зважаючи на те, що на цей сектор, на думку експертів, припадає понад половини валового національного продукту. На користь цього свідчать результати досліджень К. Уільямса, а також Фонду «Інтелектуальна перспектива», за якими неформальна зайнятість виступає основним або допоміжним джерелом доходів для 40–54% домогосподарств [9].

Дистанційна зайнятість в Україні нині не відрегульована на законодавчому рівні. Статистична інформація також системно не ведеться. У науковій літературі розглядаються переважно питання правового характеру, без ґрунтового економічного дослідження.

Однією з найбільш гострих проблем ринку праці України є невідповідність між професійно-кваліфікаційною структурою робочої сили та якісними характеристиками вільних робочих місць.

ДСЗ проводить значний обсяг роботи з професійної підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації кадрів.

У Плані заходів із реалізації Концепції державної системи професійної орієнтації населення визначено такі пріоритетні групи одержувачів профорієнтаційних послуг: особи з інвалідністю, молодь, яка не працює і не навчається (зокрема, випускники шкіл), особи старше 45 років, особи, які відбувають покарання, незайняте населення, вивільнювані працівники [6].

Профорієнтаційні послуги протягом січня-листопада 2016 р. отримали 2,7 млн. громадян, з яких 1,1 млн. осіб мали статус безробітного, у т. ч. 200,3 тис. осіб, які не мали професії або спеціальності. Крім того, профорієнтаційні послуги також отримали 878,4 тис. осіб, які навчаються в навчальних закладах різних типів, зокрема 783,1 тис. учнів загальноосвітніх навчальних закладів; ваучер на навчання та підвищення кваліфікації за 36 професіями та спеціальностями отримали 1,3 тис. осіб [10].

Таблиця 1

Сукупна чисельність зареєстрованих безробітних ВПО та учасників АТО, які отримали послуги від Державної служби зайнятості в 2015–2016 рр., тис. ос.

Найменування	ВПО		Учасники АТО		ВПО темп зміни, %	АТО темп зміни, %
	2015	2016	2015	2016		
Отримували послуги служби зайнятості	45,5	23,3	-	-	51,2	-
Мали статус безробітного	38,5	20,7	19,4	48,5	53,8	110,9
Працевлаштовані, усього, у т. ч. за договорами ЦПХ та самостійно	11,3	6,3	3,0	9,2	55,8	306,7
Проходили професійне навчання	3,1	2,1	1,7	2,7	67,7	158,8
Брали участь у громадських та інших роботах тимчасового характеру	4,2	2,6	1,4	4,0	61,9	285,7

Джерело: складено на основі [10]

Серед зареєстрованих безробітних відсоток охоплення профорієнтаційними послугами дуже відрізняється між внутрішньо переміщеними особами (далі – ВПО) та демобілізованими учасниками антитерористичної операції (далі – АТО) (табл. 1).

Як видно з наведеної таблиці, простежується тенденція до зменшення частки охоплення соціальними послугами для ВПО та їх збільшення для учасників АТО, особливо це стосується працевлаштування та громадських робіт.

Підводячи підсумок стану державного регулювання ринку праці, можна зробити такі висновки:

1) державне регулювання ринку праці слід розглядати як сукупність законодавчих, нормативно-правових, фінансових та організаційних складників;

2) законодавство про працю характеризується поєднанням сучасної нормативно-правової бази та законів, прийнятих у соціалістичному минулому (КзПП України). Воно відрізняється надзвичайною зарегульованістю, з одного боку, та відсутністю дієвої системи контролю – з іншого;

3) фінансовий складник державного регулювання ринку праці включає джерела формування фонду загальнообов'язкового соціального страхування на випадок безробіття;

4) зниження ставки єдиного соціального внеску із 40% до 22%, ставка внеску на страхування на випадок безробіття (1,3%) призвела до дефіциту коштів за всіма страховими компонентами;

5) зусилля ДСЗ зосереджено на перебудові її організаційної структури з традиційно бюрократичної моделі на сучасну сервісну організацію нового типу, яка має виступати в ролі посередника між шукачем роботи та роботодавцем;

6) серйозною проблемою державної системи працевлаштування, якою займається ДСЗ, є виникнення великого неформального сектору, вільного від дій формальних регуляторів;

7) ДСЗ надає профорієнтаційні послуги, які дуже відрізняються між ВПО та демобілізованими учасниками АТО: простежується тенденція до зменшення частки охоплення соціальними послугами для ВПО та їх збільшення для учасників АТО, особливо це стосується працевлаштування та громадських робіт;

8) кількість користувачів ваучерних програм постійно скорочується, що пов'язано зі змінами умов програми (зареєстрованим безробітним перестали видавати ваучери) та загальним погіршенням ситуації в країні.

Механізм договірної регулювання ринку праці здійснюється через систему соціального діалогу. Закон України «Про колективні

договори і угоди» зі змінами від 28.12.2014 р. № 77–УІІІ передбачає три рівні укладання угод: національний (генеральна угода), галузевий (галузеві, міжгалузеві угоди) та територіальний (територіальні угоди). Стаття 9 Закону розмежовує поняття колективного договору й угоди на базі принципу рівня домовленості: договори між роботодавцями та працівниками на рівні підприємства виступають як колективні договори, на національному, галузевому та територіальному рівнях – як угоди.

Положення Генеральної угоди є обов'язковими для врахування, зокрема під час розроблення та укладання галузевих (міжгалузевих) і територіальних угод і колективних договорів, суб'єктами, що перебувають у сфері дії усіх сторін-підписантів. Новим порівняно з попередніми угодами є таке: якщо підприємство входить до організації роботодавців, яка є підписантом генеральної угоди, гарантії в колективному договорі мають бути не нижчими за ті, що закріплені у цій угоді (тобто колективний договір потребує перегляду) [11].

Потреба в галузевих угодах зумовлена особливостями, які характерні для різних галузей, умовами зайнятості та праці найманих працівників, специфікою господарської й іншої діяльності в різних галузях. За даними Мінсоцполітики України, на 23.05.2016 було укладено 91 галузеву угоду. Дослідники галузевих угод відзначають формальний підхід усіх сторін соціального діалогу до змісту, укладення і дотримання угод.

Основною метою територіальних угод є уникнення кризових явищ у соціально-економічній сфері, а також нормативне запобігання конфліктам з обов'язковим урахуванням специфіки регіонів України.

За даними Мінсоцполітики України, на 23.05.2016 було зареєстровано 27 територіальних угод. Усі угоди мають різні терміни виконання, більшість із них застарілі, термін дії яких закінчився в 2015 р., окрім Волинської та Харківської (2016–2018 рр.), Кіровоградської (2014–2017 рр.), Львівської Рівненської, Черкаської, м. Київ (усі – 2015–2017 рр.), що свідчить про слабкий контроль із боку держави над своєчасністю укладання територіальних угод.

Динаміка укладання колективних договорів має тенденцію до зниження, про що свідчать дані статистичного збірника «Праця в Україні». Так, станом на 31.12.2015 було укладено 69 602 колективних договори, що на 8,4% нижче аналогічного періоду 2014 р. Найбільша кількість договорів була укладена в бюджетній сфері, у т. ч.: освіти – 36,4%, державному управлінні й обороні – 16,6%, охороні здоров'я та наданні соціальної допомоги – 6,9%, промисловості –

9,7%, сільському господарстві – 7,2%. В інших видах економічної діяльності відсоток укладених договорів коливається від 0,6% до 4,0%.

Порівняльний аналіз змісту генеральної, галузевої, територіальної угод та колективного договору щодо вдосконалення договірного регулювання ринку праці на різних рівнях соціального діалогу дав змогу зробити такі висновки:

1) терміни укладання генеральної, галузевої, територіальної угод не співпадають у часі;

2) у всіх означених вище документах міститься зобов'язання сторін, спільні домовленості щодо виконання угоди (договору), реалізації на цій основі професійних, соціально-трудова та економічних гарантій, але рівень відповідальності за невиконання угод та колективних договорів дуже низький;

3) узгодженість законодавчого, нормативно-правового, фінансового та організаційного складників регулювання ринку праці між державним, галузевим, територіальним та колективним рівнями є дуже слабкою;

4) відсутній прозорий механізм розмежування повноважень регулювання ринку праці між державним, галузевим, територіальним органами влади та місцевого самоврядування, не врегульований механізм проведення колективних переговорів на всіх рівнях: національному, галузевому, територіальному, рівні підприємства;

5) слабе законодавче та нормативно-правове забезпечення в усіх документах реалізації державних гарантій щодо регулюючої ролі на ринку праці ВПО, учасників АТО та членів їх сімей, осіб з обмеженими можливостями, інвалідів тощо.

Саморегулювання ринку праці потребує базових основ узгодження таких категорій, як механізми, методи, принципи регулювання.

Узгодження взаємодії механізмів державного регулювання й саморегулювання ринку праці передбачає визначення їх пропорцій з урахуванням особливостей сучасних соціально-економічних процесів та світового досвіду, зміни в соціальній поведінці людини в суспільстві, зумовленими військовими діями на сході України та анексією Криму, обґрунтуванні на цій основі граничного рівня втручання держави для вирішення багатогранних проблем зайнятості населення і соціального захисту безробітних, урегулювання розбіжності в обґрунтуванні часового складника процесів узгодження та розроблення моделі взаємодії механізмів саморегулювання і державного регулювання ринку праці.

Висновки. У результаті виконаного дослідження з'ясовано стан регулювання ринку праці в Україні та систематизовано основні проблеми у цьому напрямі й шляхи їх подолання.

Визначено, що для подолання негативних наслідків економічної кризи проблему регулювання ринку праці необхідно вирішувати в комплексі, поєднуючи механізми державного, договірного й саморегулювання ринку праці з урахуванням висновків за результатами даного дослідження.

Перспективи подальших досліджень полягають у вдосконаленні всіх регуляторних процесів механізму ринку праці в комплексі на підставі формування соціально орієнтованих економічних відносин і врахування світових глобалізаційних процесів.

Список використаних джерел:

1. Гринкевич С.С. Важелі державного регулювання ринку праці в Україні / С.С. Гринкевич // Наук. вісн. УкрДЛТУ. – 2006. – Вип. 16.3. – С. 141–144.
2. Маршавін Ю. Єдина технологія обслуговування незайнятого населення в центрах зайнятості України / Ю. Маршавін, Л. Ляліна, М. Руженський, В. Поливанов [та ін.]. – К. : Інститут підготовки кадрів державної служби зайнятості, 2000. – 300 с.
3. Чернявська Ю.Б. Удосконалення законодавчо-нормативних важелів державної політики регулювання вітчизняного ринку праці / Ю.Б. Чернявська, І.О. Цибульник // Формування ринкових відносин в Україні. – 2012. – № 1(128). – С. 185–188.
4. Чайка І.В. Аналіз нормативно-правової бази функціонування ринку праці / І.В. Чайка // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2014. – Вип. 9. – Ч. 7. – С. 72–76.
5. Системні вади ринку праці та пріоритети його реформування: аналіт. доп. / О.М. Пищуліна, О.П. Коваль, О.О. Кочемировська ; за ред. Я.А. Жаліла. – К. : НІСД, 2010. – 72 с.
6. Функціональна оцінка державної служби зайнятості України: спільне дослідження ПРООН і МОП [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www/dszu.gov.ua>.
7. Міненко В.Л. Узгодження державних механізмів регулювання та механізмів саморегулювання на ринку праці в умовах адаптації до світового економічного простору / В.Л. Міненко // Актуальні проблеми державного управління. – 2009. – № 1. – С. 406–415.
8. Рева О. Ринок праці та систему зайнятості вже розпочали реформувати / О. Рева // NB (Незалежне бюро новин). – 11.01.2017.
9. Струченков О. Неформальна зайнятість населення: кількісний та якісний виміри / О. Струченков. – 13.05.2005 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.common.com.ua>.

10. Офіційний веб-сайт державної служби зайнятості [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dcz.gov.ua/control/uk/index>.

11. Нова Генеральна угода на 2016–2017 роки // Консультант кадровика. – 2016. – № 8(116) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.kadrhelp.com.ua.

Tiulenev S.A.

ASSESSMENT OF THE STATE AND PROBLEMS OF THE LABOUR MARKET REGULATION IN UKRAINE

This article addresses the state and systematizes issues of labor market regulation in Ukraine. It is proved that labor market responses to crisis and behavior are multiple due to: various types of institutional structures of the labor market and the economy as a whole; specific features of their impact on basic labor market indicators; national models of labor market regulation; the behavior of the government, households, organizations, businesses and others during crisis.

The article specified and systematized components of the government regulation of the labor market that require a combination of components of the labor market and employment policy which are as follows: legal, regulatory, financial, and organizational. The condition and problems of each component were specified. Among them are: excessive over-regulation of the labor market; the lack of an effective monitoring system; financial constraints for all insurance components resulted from relief on the Single Social Contribution rate; a shift of the State Employment Service organizational structure from a bureaucratic organization to a modern service organization of a new type should lead to its functioning as an intermediary between jobseekers and employers; the emergence of a large informal sector that is free from formal regulators brings complexity to the state system of employment; the coverage of career guidance services differs much between IDPs and ATO participants; the number of participants in voucher programs is steadily declining due to changes in the conditions of the program.

Having studied the mechanism for contractual regulation of the labor market, it was proved that conclusion of the general, sectoral and territorial agreements is not synchronized; the level of responsibility for failure to comply with contracts and collective agreements is very low; components of the labor market regulation at the government, industry, territorial and collective levels are not quite consistent; there is a lack of transparent mechanism for separating the authority to regulate the labor market between the government, sectoral, and local authorities and local self-governments; there is a lack of the settled mechanism for collective bargaining at all levels of social dialogue; all the documents have poor provision for implementing state guarantees of a regulatory role of the labor market for IDPs, ATO participants and their families, persons with limited capacities, persons with disabilities and others.

The author has proposed an original approach to understanding the harmonization of interaction between the government regulation and self-regulation of the labor market.

Keywords: components of labor market regulation, public service employment, non-standard forms of employment, social dialogue, self-regulation.

УДК 336.72

Гаприндашвілі Б.В.аспірант кафедри банківської справи
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана**ПРОБЛЕМИ РЕАЛІЗАЦІЇ ЗАХОДІВ З ЕНЕРГОЕФЕКТИВНОСТІ
НА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ
ЗА УЧАСТІ БАНКІВСЬКИХ КРЕДИТІВ**

У статті розглянуто основи впровадження енергоефективних заходів та ключові несприятливі чинники реалізації на промислових підприємствах України. Проаналізовано основні напрями банківського кредитування та стан попиту та пропозиції на кредитні кошти на проекти підвищення енергоефективності. Визначено роль фінансово-кредитного забезпечення енергозбереження та проблеми управління через нестабільність банківської системи, проблеми загальноекономічного характеру, неузгодженість дій у технологічному та методологічному планах на підприємствах. Акцентовано увагу на узгодженій програмі дій та створенні інфраструктурних елементів та інформаційно-консультативних центрів на промислових підприємствах як вагомому аргументу для ефективного управління кредитними ресурсами та для подальшого конкурентоспроможного існування на ринку.

Ключові слова: енергоефективність, енергозбереження, промисловість, кредит, управління, фінансово-кредитний механізм, конкуренція, конкурентоспроможність.

В статье рассмотрены основы внедрения энергоэффективных мероприятий и ключевые неблагоприятные факторы реализации на промышленных предприятиях Украины. Проанализированы основные направления банковского кредитования и состояние спроса и предложения на кредитные средства проектов на повышения энергоэффективности. Определены роль финансово-кредитного обеспечения энергосбережения и проблемы управления исходя из нестабильности банковской системы, проблем общеэкономического характера, несогласованности действий в технологическом и методологическом планах на предприятиях. Акцентируется внимание на согласованной программе действий и создании инфраструктурных элементов и информационно-консультационных центров на промышленных предприятиях в качестве весомого аргумента для эффективного управления кредитными ресурсами и для дальнейшего конкурентоспособного существования на рынке.

Ключевые слова: энергоэффективность, энергосбережение, промышленность, кредит, управление, финансово-кредитный механизм, конкуренция, конкурентоспособность.

Постановка проблеми. На сьогоднішньому етапі економічного розвитку України одну із найважливіших ролей забезпечення конкурентоспроможності промисловості відіграє скорочення витрат на виготовлення продукції. Висока енергоемність підриває фінансову стабільність і спонукає до пошуку стимулів як для енергозбереження, так і для енергоефективності на підприємствах усіх форм власності.

Реалізація проектів з енергоефективності промислових підприємств потребує залучення значних фінансових ресурсів. Незважаючи на те що банківська система в Україні на фоні загального рівня падіння прибутковості банківських операцій та економічної кризи переживає не найкращі часи, кредитні операції залишаються головним видом активних операцій комерційних банків, а кредит – одним із головних джерел

забезпечення підприємств грошовими ресурсами, у тому числі й у сфері енергоефективності.

Реалізація енергоефективних заходів на підприємстві стикається з низкою проблем, які спонукають підприємців та керівників до активного пошуку засобів та механізмів їх ліквідації для досягнення соціально-економічних вигод.

Аналіз останніх досліджень та публікацій.

Питання сутності, специфіки та визначення енергоефективності підприємств, а також проблеми кредитування щодо забезпечення енергозбереження розглядали у своїх працях такі зарубіжні та вітчизняні науковці, як: С.Ф. Ермілов, В.М. Геець, Ю.П. Ященко [2], О.М. Суходоля [3], Г.В. Рижкова [4], О.І. Маслак [5], М.І. Булгакова [6], Н.О. Бойко [7].

Учені довели абсолютну пріоритетність енергоефективного розвитку підприємств та

економіки загалом, однак необхідно зазначити, що проблемам розвитку кредитування ще не приділяється достатньо уваги, бракує досліджень щодо реалізації проектів енергоефективності на підприємстві та їх подальшого контролю. Проблеми визначення сутності, аналізу доцільності та розроблення управління енергоефективністю на підприємстві залишаються не уточненими, дискусійними та спонукають до проведення наукових досліджень.

Мета статті. Метою дослідження є вивчення проблем реалізації заходів з енергоефективності у промисловості, здійснених за рахунок банківського кредитування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ефективність упровадження будь-яких заходів визначають шляхом аналізу результатів та зусиль. Що стосується енергоефективності, то її роль на підприємствах часто ототожнюють із напрямками скорочення витрат енергії та вдосконаленням наявних систем енергопостачання, впровадження відновлювальних та альтернативних джерел енергії і палива.

Заходи з енергоефективності: підвищити конкурентоздатність продукції промисловості, зменшити рівень забруднення територій та знизити рівень залежності від імпортованих енергетичних ресурсів. Саме тому передусім необхідно розглядати енергоефективність як комплекс заходів, а не лише як енергозберігаючі технології для оптимізації споживання енергії.

Нарощення енергогенеруючих потужностей та проведення заходів з енергоефективності вимагають величезних капіталовкладень. Національний план дій з енергоефективності вимагає 1 трлн. грн., у тому числі житловий фонд потребує близько 670 млрд. грн., модернізація промисловості – 89,9 млрд. грн., реновація транспорту до 2020 р. – 152,7 млрд. грн., сфера послуг – 144,5 млрд. грн. Таких коштів у країні бракує. Такі цілі фінансуються через кредити Світового банку та Європейського банку реконструкції та розвитку [1].

Використання кредитів для реалізації енергоефективності підприємств разом із вирішенням соціальних аспектів і питань екології потребує вирішення таких проблем: грамотного фінансового менеджменту підприємства, енергетичного аудиту та управління, мотивації персоналу, наявності кваліфікованих кадрів.

Зазвичай глобальну проблему реалізації заходів енергоефективності становить обмеженість грошових ресурсів у підприємства. Використання кредиту для фінансування потребує детального обґрунтування та збільшує вартість подібних заходів. Підприємства віддають перевагу короткостроковим проектам із дисконтованим терміном окупності до одного року, але

подібні проекти можуть не виправдати очікувань часу і трансакційних витрат, тому рішення стосовно реалізації того чи іншого проекту має ґрунтуватися не лише на розмірі майбутньої вигоди, але й оцінювати стратегічні цілі проекту. Проекти з тривалим терміном окупності можуть мати більші масштаби, проте забезпечать перспективні значні заощадження.

Наприклад, ПАТ «Алчевський металургійний комбінат», реалізувавши довгостроковий проект за рахунок кредитів та ввівши в експлуатацію дві печі з обпалювання вапна, реципієнтну станцію для кисню та азоту, а також завдяки заходам, які було впроваджено в попередні роки (освоєння системи вдування пиловугільного палива у горни доменних печей), заощадив близько 138,7 млн. м³ природного газу, 213 тис. т коксу, 43,1 млн кВт/год. електроенергії; економічний ефект від упровадження цих заходів можна оцінити у 100,266 тис. т у перерахунку на загальну суму 633,9 млн. грн. [2].

Проте такі випадки поодинокі, складність полягає в тому, що підприємства та банки оцінюють подібний процес кредитування як високоризиковану діяльність. Отже, слід переконати як підприємства, так і банки в доцільності та вигідності проектів із підвищення енергоефективності підприємств.

Наступний крок у ліквідації проблеми реалізації заходів з енергоефективності – побудова діючої системи енергоаудиту на підприємстві.

Енергетичний аудит, або енергоаудит, – це обстеження об'єкта енергоспоживання, пошук нераціональних напрямів використання енергетичних та паливних ресурсів, визначення параметрів підвищення енергоефективності та складання відповідного бізнес-плану з приведення досліджуваного об'єкта в енергоефективний та енергетично доцільний вид з урахуванням усіх вищевказаних пунктів [3].

Результатом енергоаудиту є бізнес-план. Це не просто бізнес-план, а цілий інвестиційний проект, оскільки проведення процес енергозбереження вимагає, як правило, значних фінансових вкладень.

Як бачимо, енергетичний аудит може не тільки допомогти реалізувати заходи з енергоефективності, але й фактично є наріжним каменем усього процесу.

Необхідно, щоб бізнес-план, розроблений на основі енергетичного аудиту, відображав такий же вигляд на напрям, як і бізнес-плани інших проектів цього підприємства, щоб критерії оцінки та методики збігалися. Тільки у разі виконання цих умов можна оцінювати шанси на реалізацію проекту з енергозбереження. Так само в проекті повинні враховуватися і обґрунтовуватися такі моменти:

- необхідні обґрунтовані фінансові ресурси та вкладення;
- строки дисконтування проекту;
- прогнозований економічний ефект;
- трансакційні витрати;
- критерії оцінки ефективності розробленої програми;
- оцінка ризиків [4].

Результат енергетичного аудиту є початком розроблення норм витрат палива, електричної та теплової енергії. Основні вимоги до бізнес-плану за результатами проведення енергоаудиту такі ж, як і до будь-якого іншого бізнес-плану, – об'єктивність і точність. На даний момент в умовах ринку, що сформувався, під час визначення і розрахунків розмірів потрібних інвестицій практично не виникає похибок. Набагато складніше, як правило, оцінити поточні витрати, причиною цього є недоробленість методичної бази визначення енергетичних ефектів. Це основна проблема енергетичного аудиту.

Для кожного об'єкта буде найбільш доцільним реалізовувати свій унікальний бізнес-план. Такий план буде мати максимальну економічну ефективність, і тоді він буде відповідати критерію «об'єктивність». Вищесказане означає що обстеження, які проводяться різними фахівцями, у підсумку повинні привести до однакового результату. Практика ж показує, що не завжди виходить це зробити, причиною цього є відсутність загальноприйнятої методології. Це друга за важливістю проблема енергоаудиту.

Досвід західних країн полягає в комплексі методичних прийомів, які виявляють енергетичний ефект за допомогою послідовного перебору ймовірності проведення типових заходів. Так само в західних країнах компанія з проведення енергетичного аудиту – це власник методик розрахунку ефекту від енергозберігаючих заходів, і тільки економічний аналіз проводиться за допомогою загальноприйнятої методики [5, с. 9–10].

Не менше впливає на впровадження енергоефективних заходів у промисловості програма з підвищення мотивації та свідомості персоналу. На думку М. Булгакової, вона має включати такі положення:

- створення робочої енергогрупи та локальних підгруп у кожному галузевому підрозділі підприємства з питань підвищення енергоефективності. Призначення керівника робочої групи;
- створення методичної брошури щодо способів енергозбереження в окремій галузі;
- оголошення конкурсу серед працівників установ, галузевих підрозділів із проектів підвищення енергоефективності;

- проведення регулярних зборів, нарад, де розглядатимуться результати енергомоніторингу;

- проведення щотижневих, щомісячних локальних енергоаудитів силами працівників галузі;

- регулярне визначення підрозділів та працівників, що досягли найкращих показників у підвищенні енергоефективності;

- аналіз в енергогрупі пропозицій, що надійшли на конкурс проектів із підвищення енергоефективності;

- розповсюдження та популяризація досвіду підвищення енергоефективності і кращих пропозицій;

- преміювання кращих працівників [6, с. 23–24].

Необхідно підкреслити, що організаційні заходи з мотивації персоналу можливо провести тільки тоді, коли підводи енергоносіїв оснащені технічними засобами обліку енергоносіїв, а також за налагодженої системи моніторингу ефективності використання енергоресурсів. Усі ці аспекти можна передбачити в положенні про мотивування працівників у галузі енергозбереження на конкретному підприємстві.

Останньою проблемою реалізації енергоефективного розвитку підприємств є некваліфіковане керівництво, яке не може позбутися командно-адміністративних методів управління і негнучкого дерективно-адресного планування. На фоні неефективної економіки, яка дісталася Україні від СРСР, це гостра проблема, оскільки кошти, які виділялися на капітальні вкладення в промисловість, допомагали лише підтримати в експлуатаційній готовності діючі підприємства. Якщо додати до цього нищівний удар по соціально-економічному розвитку економіки, який завдала недоługa грошово-кредитна політика Національного банку України, це відкинуло розвиток вітчизняних підприємств на десятки років назад [7].

Ми вважаємо, що для подолання перелічених проблем керівники промислових підприємств повинні керуватися відповідними методичними вказівками з установленими стандартами та нормативами, де даються рекомендації щодо використання енергії, раціонального спалювання палива, раціонального опалення, охолодження, телепередачі, запобігання тепловим перевитратам, використання скидового тепла та ефективного перетворення теплової енергії на електричну, а також зменшення витрат електроенергії.

Висновки. Таким чином, реалізація заходів з енергоефективності на промислових підприємствах є складним процесом, який потребує

дієвих механізмів управління та регулювання. Подолання зазначених проблем сприятиме розвитку галузі, а також соціально-економічному розвитку національної економіки.

Здійснення енергоефективних заходів на підприємствах дасть змогу гарантувати надійне забезпечення енергоносіями, знизити гостроту проблеми енергозалежності та сприятиме підвищенню конкурентоспроможності промисловості.

Для успішної реалізації цілей енергетичної ефективності необхідні:

- нормативно затверджені стандарти використання енергії на рівні підприємства, галузі та країни у цілому;
- енергетичний менеджмент та аудит на кожному підприємстві;
- контроль над використанням енергоносіїв.

Крім того, слід урахувати, що відсутність чіткої виробленої системи показників енергоефективності, методики їх виміру, оцінки та порівняння ускладнює завдання, що є предметом подальших досліджень.

Список використаних джерел:

1. Галузева програма з енергоефективності та енергозбереження на період до 2017 року. – К. : Мінпромполітики України, 2009. – 123 с.
2. Енергоефективність як ресурс інноваційного розвитку : національна доповідь про стан та перспективи реалізації державної політики енергоефективності у 2008 році / С.Ф. Єрмілов, В.М. Геєць, Ю.П. Яценко [та ін.]. – К. : НАЕР, 2009. – 93 с.
3. Суходоля О.М. Спеціалізовані фонди енергозбереження / О.М. Суходоля // ЭСКО. – 2003. – № 7 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://esco-ecosys.narod.ru/2003_7/art87.htm.
4. Рижкова Г.В. Система фінансування проєктів підвищення енергоефективності / Г.В. Рижкова // Економічний вісник ДВНЗ «Переяслав-Хмельницький державний економічний університет». – 2012. – № 18 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/Evu/2012_18_1/Ryzkova.pdf.
5. Маслак О.І. Стратегія диверсифікації інноваційного розвитку промисловості України / О.І. Маслак, О.І. Шевчук // Сталий розвиток економіки. – 2012. – № 3. – С. 8–12.
6. Булгакова М.І., Приступа М.І. Енергозбереження в Україні: правові аспекти і практична реалізація / М.І. Булгакова, М.І. Приступа. – Рівне : О. Зень, 2011. – 48 с.
7. Бойко Н.О. Обґрунтування ефективного впливу енергозберігаючих технологій на економічну безпеку підприємств / Н.О. Бойко, В.Ф. Коротчин // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2012. – № 39. – С. 7–12.

Hapryndashvili B.V.

PROBLEMS OF THE ENERGY EFFICIENCY MEASURES' IMPLEMENTATION AT INDUSTRIAL ENTERPRISES OF UKRAINE THROUGH BANKING LOANS

The article deals with the basics of energy efficient measures and implementation of key adverse factors in industrial enterprises of Ukraine. Research is devoted to the solution of the problem of irrational and inefficient use of energy resources in industry sector. Unfortunately, the current providing of financial control cannot fully cope with this task. Despite the strengthening of certain phases of financial control, the number of energy problem irregularities annually increases. So, the existing system of public financial control and the mechanism of state regulation of energy requires a qualitatively new and efficient form which will be able to evaluate the current situation in the industry sector, identify gaps in the work, analyze the causes of these problems, suggest ways of eliminating them in future.

The role of financial and credit support energy efficiency and management problems due to the instability of the banking system, problems of general character mismatch action in terms of methodology and technology enterprises.

The attention investigates and analyzes the on an program of action and the creation of infrastructure elements, information and counseling centers in industrial enterprises as an important argument for effective management of credit and further being competitive in the market.

Taking this into consideration there is a direct need to implement new tools of control over the effective and legitimate management of energy funds. Such directions are financial control and energy audit.

Keywords: energy efficiency, energy conservation, industry, loan, management, financial and credit mechanism, competition, competitiveness.

Шелудько С.А.

аспірант кафедри банківської справи
Одеського національного економічного університету

ОЦІНКА ВПЛИВУ ВАЛЮТНОГО РЕГУЛЮВАННЯ НА КРЕДИТНУ ДІЯЛЬНІСТЬ БАНКІВ УКРАЇНИ

Статтю присвячено аналізу ситуації на ринку банківського кредитування в Україні в останнє десятиліття та оцінці чинників, які призвели до розвитку відповідних негативних тенденцій в економіці держави. Проаналізовано роль і значення норми обов'язкового резервування Національного банку України (НБУ) для розвитку кредитної діяльності уповноважених банків, простежено її динаміку. На основі оцінки даних щодо прогнозованої та фактичної спроможності банківської системи до безготівкової емісії кредитним шляхом було продемонстровано помилковість і недалекоглядність рішень НБУ щодо названого інструменту монетарного та валютного регулювання. Проаналізовано динаміку та структуру кредитних і депозитних операцій українських банків, оцінено значущість саме операцій в іноземній валюті. Доведено існування в Україні в 2006–2016 рр. кредитної експансії та кредитного буму в іноземній валюті, вказано на загрози, що генерують ці економічні явища. Висновки проілюстровано аналізом стрімкого скорочення чисельності діючих у державі банківських установ і невинного зростання частки іноземного капіталу в банківській системі України.

Ключові слова: банки з іноземним капіталом, банківський мультиплікатор, валютне регулювання, кредитна експансія, кредитний бум, кредитні операції, норма обов'язкового резервування.

Статья посвящена анализу ситуации на рынке банковского кредитования в Украине в последнее десятилетие и оценке факторов, которые привели к развитию соответствующих негативных тенденций в экономике государства. Проанализированы роль и значение нормы обязательного резервирования НБУ для развития кредитной деятельности уполномоченных банков, прослежена ее динамика. На основе оценки данных касательно прогнозной и фактической способности банковской системы к безналичной эмиссии кредитным образом была продемонстрирована ошибочность и недальновидность решений НБУ в отношении названного инструмента монетарного и валютного регулирования. Проанализированы динамика и структура кредитных и депозитных операций украинских банков, оценена значимость операций именно в иностранной валюте. Доказано существование в Украине в 2006–2016 гг. кредитной экспансии и кредитного бума в иностранной валюте, указано на угрозы, генерируемые этими экономическими явлениями. Выводы проиллюстрированы анализом стремительного сокращения численности действующих в государстве банковских учреждений и неудержимого возрастания доли иностранного капитала в банковской системе Украины.

Ключевые слова: банки с иностранным капиталом, банковский мультипликатор, валютное регулирование, кредитная экспансия, кредитные операции, кредитный бум, норма обязательного резервирования.

Постановка проблеми. В умовах поглиблення кризи в економіці України, основними проявами якої є стрімка девальвація національної валюти, хаотичні коливання на валютному ринку, прискорення інфляції та паніка на всіх рівнях національної економіки, неабиякої актуальності набувають дослідження щодо валютного регулювання, яке має бути не лише ефективним, але й, головним чином, адекватним цілям валютної політики. Не менш важливим нині є й оцінка дієвості системи валютного регулювання з огляду на управління кредитною діяльністю банків України через невтішні тенденції, що отримали нового негативного розвитку на ринку банківського кредитування.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Вивченням теоретичних основ і практичних

аспектів валютного регулювання та, зокрема, його ролі в розвитку банківського кредитування займалася низка українських і зарубіжних економістів, серед яких варто назвати лауреатів Нобелівської премії П. Кругмана і Р. Манделла, О. Береславську, Н. Бодрову, О. Дзюблюка, Ф. Журавку, Х. Каналеса-Кріленко, В. Міщенко, К. Нілі, Л. Рябініну, М. Савлука, А. Мороза. Однак економічні реалії, що стрімко змінюються, змушують дослідників знову і знову повертатися до цієї проблеми, шукаючи відповіді на нові виклики кризи у фінансовій сфері.

Мета статті. Метою дослідження є оцінка впливу валютного регулювання на кредитну діяльність банків України й аналіз чинників його неефективності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Головним завданням НБУ як центрального банку в проведенні валютного регулювання є забезпечення економічного розвитку країни через застосування цілого арсеналу інструментів. До його виняткової компетенції належать, зокрема, такі засоби регулювання, як операції із цінними паперами державного боргу на відкритому ринку, золотовалютні резерви, облікова ставка, економічні нормативи банківської діяльності, валютні обмеження, норма обов'язкового резервування [1, с. 166–167]. Говорячи про останню, зазначимо, що саме цей інструмент здатен безпосередньо та оперативно впливати на обсяги пропозиції грошей (у т. ч. іноземних) на внутрішньому ринку через регулювання обсягів кредитування.

Виходячи з того, що збільшення грошової пропозиції відбувається через те, що вповноважені банки за своєю природою здійснюють безперервну емісію нових безготівкових кредитних грошей у процесі свого функціонування, роль центрального банку (а саме НБУ) на цьому етапі полягає в корегуванні такої емісії відповідно до встановлених грошово-кредитною та валютною політикою цілей та орієнтирів. Доцільно розглянути та проаналізувати результати використання НБУ такого інструменту як норма обов'язкового резервування (табл. 1).

Таблиця 1

Значення середньозваженої за строками норми обов'язкового резервування НБУ в розрізі валют у 2003–2016 рр. (станом на кінець року), %

Роки	Норма обов'язкового резервування	
	у нац. валюті	в ін. валюті
2003	5,33	10,00
2004	5,33	10,00
2005	6,50	6,50
2006	2,50	4,00
2007	0,75	4,50
2008	0,00	4,00
2009	0,00	5,50
2010	0,00	5,50
2011	0,00	4,30
2012	0,00	5,00
2013	0,00	7,50
2014	4,75	
2015	4,75	
2016	4,75	

Джерело: розраховано та складено автором за даними [2]

Застосування НБУ норми обов'язкового резервування для депозитів у гривні та іноземних валютах, представленої в табл. 1, можна

розділити на два етапи: 2003–2013 рр. та з 2014 р. До кінця 2013 рр. поряд зі скороченням нормативу для вкладів у національній валюті (з 5,33% у 2003 р. до 0,75% у 2007 р.) та, зрештою, його фактичним скасуванням 5.12.2008 центральний банк також поступово скорочував значення цього показника і для іноземних депозитів – із 10% у 2003 р. до 4% у 2008 р. (причому для строкових депозитів у цей рік норма становила ще менше – 3%).

Як відомо, чим меншим є норматив, тим більша частка початкового внеску лишається в розпорядженні уповноваженого банку для подальшого розміщення, через яке і реалізується механізм безготівкової емісії банків. НБУ своїми власними діями не тільки підготував підґрунтя для повномасштабного розгортання економічної кризи в Україні в 2008 р., а ще й «підігрівав» її поглиблення, відмовившись у кінці того ж року від зобов'язання банків резервувати будь-які кошти у гривні взагалі.

Що ж стосується ситуації з іноземною валютою, то в 2009–2010 рр. НБУ почав підвищувати норму обов'язкового резервування (на 1,5 п. п.), але за рік знову знизив її до 4,3% задля удаваного пожевлення іноземного кредитування. Втім, нові кроки в напрямі посилення вимог до уповноважених банків із приводу створення резервів у 2012–2013 рр. звело нанівець ухвалення Постанови № 820, яка зрівнювала депозити в різних валютах під єдину норму резервування [3, п. 4], розрізняючи відтепер лише строкові та поточні вклади. Для оцінки результатів таких рішень НБУ проаналізуємо динаміку банківських мультиплікаторів (рис. 1).

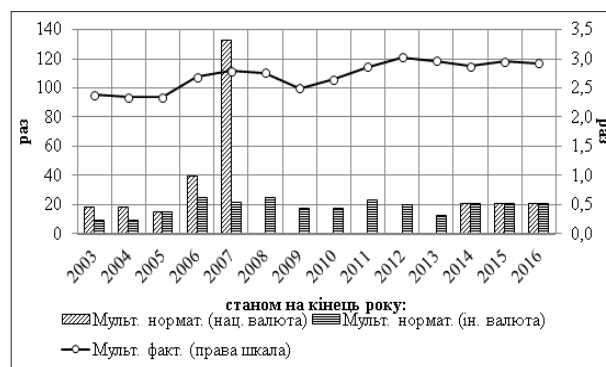


Рис. 1. Динаміка грошових мультиплікаторів банків України в 2003–2016 рр., разів

Джерело: розраховано та побудовано автором за даними [2]

Як видно на рис. 1, банки другого рівня в Україні з 2003 р. отримували все більше можливостей множити грошову масу, і в 2007 р. (тобто напередодні кризи) кожна готівкова гривня могла створити більше 133 нових безготівкових гривень. Більше того, в 2008–2013 рр. банкам була надана можливість необмеженого

кредитування, що наочно демонструє експансіоністський характер монетарної політики НБУ.

Однак, аналізуючи значення фактичного мультиплікатора, треба зазначити, що хоча він і зріс загалом із 2,5 напередодні обнуління нормативу резервування до 3 напередодні його повернення, але все ж був нижче від нормативного в 6–20 разів. Це свідчить про певний ступінь обережності банків удаватися до широкомасштабного кредитування в нестабільних умовах, які склалися в економіці України з 2009 р., що цілком узгоджується з капіталотворчою теорією кредиту [4, с. 132].

Водночас нормативний мультиплікатор в іноземній валюті знаходився в межах 10–25, що, з одного боку, є невисокими значеннями порівняно з гривневим показником, а з іншого – означає, що банки мали повне право на емісію 10–25 одиниць безготівкової валюти за кожну одиницю залученої готівкової. Таким чином, використання НБУ цього інструменту валютного регулювання ледве можна назвати ефективним з огляду на завдання знизити рівень доларизації економіки України.

Розглянемо вплив таких рішень регулятора на динаміку кредитних і депозитних операцій уповноважених банків України, що є найбільш розповсюдженими операціями з іноземною валютою, а отже, їх аналіз становить особливий інтерес для з'ясування та кількісної оцінки ролі уповноважених банків у валютному регулюванні (табл. 2).

Як видно з даних табл. 2, у досліджуваному періоді обсяги і депозитних, і позичкових операцій уповноважених банків суттєво збільшилися, причому обсяги останніх кожного з досліджу-

ваних років значно перевищували обсяги депозитних операцій, які в 2006–2016 рр. збільшилися лише у п'ять разів, тоді як обсяги позичкових операцій за той же період зросли майже у сім разів, це дає змогу зробити висновок, що у цілому за досліджуваний період обсяги наданих уповноваженими банками країни позичок практично у півтора рази перевищували обсяги залучених коштів. При цьому якщо питома вага депозитних операцій в іноземній валюті за досліджуваний період збільшилася з 34,87% до 45,32%, то частка позичкових операцій в іноземній валюті за той же період зросла з 43,33% до 55,81%, хоча обсяги операцій у гривні (як депозитні, так і позичкові) за той же період скоротили свою частку.

Збільшення питомої ваги і депозитних, і позичкових операцій в іноземній валюті за одночасного зменшення частки тих самих операцій у національній валюті доводить, що півторазове перевищення загальної суми обсягів позичкових операцій над депозитними операціями значною мірою відбулося за рахунок збільшення позичкових операцій саме в іноземній валюті. Із цього можна зробити висновок про реалізацію уповноваженими банками України в 2006–2016 рр. кредитної експансії (головним чином, інвалютної) та навіть інвалютного кредитного буму, що наочно видно на рис. 2.

Як видно на рис. 2, обсяги позичок, наданих уповноваженими банками України, і залучених ними депозитів в іноземній валюті за досліджуваний період мали безперервну тенденцію до збільшення, причому обсяги позичкових операцій значно перевищували обсяги депозитних, створюючи тим самим кредитну експансію в іноземній валюті.

Таблиця 2

Обсяги, склад та структура кредитних операцій уповноважених банків України у розрізі валют у 2006–2016 рр. (станом на початок року)

Роки	Депозитні операції					Кредитні операції				
	Усього, млрд. грн.	у т. ч.:				Усього, млрд. грн.	у т. ч.:			
		у нац. валюті		в ін. валюті			у нац. валюті		в ін. валюті	
		млрд. грн.	%	млрд. грн.	%		млрд. грн.	%	млрд. грн.	%
2006	134,75	87,77	65,13	46,99	34,87	143,42	81,28	56,67	62,14	43,33
2007	185,92	115,10	61,91	70,81	38,09	245,23	123,79	50,48	121,44	49,52
2008	283,87	192,30	67,74	91,58	32,26	426,87	213,80	50,09	213,07	49,91
2009	359,74	201,83	56,11	157,91	43,89	734,02	300,22	40,90	433,80	59,10
2010	334,95	173,09	51,68	161,86	48,32	723,30	355,52	49,15	367,77	50,85
2011	416,65	239,30	57,43	177,35	42,57	732,82	395,50	53,97	337,32	46,03
2012	491,76	280,44	57,03	211,32	42,97	801,81	478,60	59,69	323,21	40,31
2013	572,34	320,27	55,96	252,07	44,04	815,14	515,58	63,25	299,56	36,75
2014	669,97	421,75	62,95	248,22	37,05	910,78	602,78	66,18	308,01	33,82
2015	675,09	365,45	54,13	309,64	45,87	1020,67	547,99	53,69	472,68	46,31
2016	716,73	391,91	54,68	324,82	45,32	981,63	433,83	44,19	547,80	55,81

Джерело: розраховано та складено автором за даними [2]

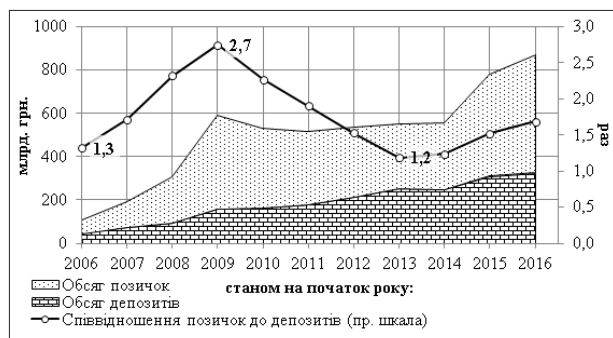


Рис. 2. Співвідношення обсягів позичкових і депозитних операцій уповноважених банків України в іноземній валюті в 2006–2016 рр.

Джерело: розраховано та побудовано автором за даними [2]

До того ж двічі за досліджуваний період (у 2009 р. і 2016 р.) уповноваженими банками створювався навіть кредитний бум в іноземній валюті. На це вказує і показник співвідношення позичок і депозитів, який за 2006–2009 рр. зріс удвічі, і на початок 2009 р. становив 2,7 (тобто обсяги валютних позичок перевищували обсяги депозитів майже в три рази). І хоча до кінця 2013 р. це співвідношення повернулося до початкового рівня, склавши 1,2 рази, з 2014 р. відзначаємо новий його злет, щоправда, цього разу менш стрімкий – до 1,7 рази в 2016 р. Оскільки співвідношення позичок до депозитів використовується у світовій практиці як показник ліквідності банківської системи [3, с. 132], такий його рівень свідчить про те, що банки втрачали свою спроможність на першу вимогу вкладників повертати валютні вклади. Іншими словами, банки поступово втрачали свою ліквідність по інвалютних вкладах, роблячись потенційними банкрутами.

Варто зазначити, що кредитний бум як процес розширення кредитування (у даному разі в іноземній валюті) за своєю сутністю та економічним наслідком суттєво відрізняється від кредитної експансії, яка має більш широкі цілі, спрямовані на розширення сфери свого впливу на конкурентне середовище, тоді як метою кредитного буму є отримання максимально можливого прибутку, використовуючи наявну ситуацію. Особливої уваги заслуговує той факт, що уповноважені банки, крім надання ними інвалютних позичок у межах залучених коштів, надавали також позички понад обсяги наявних інвалютних ресурсів, створюючи при цьому уявні вклади, які негативно впливали на ліквідність банків, що наочно видно на рис. 2.

Доречно вказати, що МВФ ще в 2007 р. рекомендував Україні стримувати стимулювання

кредитного буму, адекватно оцінюючи можливість позичальників та очікування кредиторів, і, зрештою, почати інституційне реформування та створення сприятливого інвестиційного клімату в країні з високопроцентною віддачею. Однак НБУ, який створює монетарну (а отже, і валютну) політику в країні, не квапився стримувати кредитний бум власними важелями впливу на банки [5], у зв'язку з чим обсяги кредитування банками в іноземній валюті різко збільшувалися, сприяючи формуванню кредитного буму з початку 2009 р. та 2015 р., і економічній кризі, яка в Україні на фоні розвитку глобальної кризи посилювалася.

Не випадково Людвіг фон Мізес, один із найяскравіших представників австрійської школи, вважав, що «...кредитна експансія завжди приводить до економічної кризи» [6]. Із початку кризи в 2008 р. майже 70 банків утратили ліцензію, що створило недовіру населення до вітчизняних банків. Так, кількість банків в Україні кардинально зменшилася, причому з 2014 р. цей процес тільки пришвидшився: якщо в 2008 р. банківську ліцензію мали 184 установи, то вже до кінця 2016 р. їх кількість скоротилася до 98 [2] (тобто 86 банків збанкрутували, а їх вкладники втратили проценти та навіть самі депозити).

Помічається також поступове зростання банків з іноземним капіталом, що відбувалося не так за рахунок відкриття нових установ, як через повальне банкрутство банків з українським капіталом через відсутність у них (на відміну від іноземних) доступу до джерел поповнення валютних ресурсів.

Поширення банками інвалютної кредитної експансії водночас сприяло збільшенню обсягів простроченої заборгованості (передусім саме в іноземній валюті), зростанню витрат на створення резервів для забезпечення від кредитних ризиків і підвищенню рівня капіталізації банків, що, врешті-решт, відбилося на фінансових результатах банківської діяльності, сприяючи виникненню і збільшенню збитків.

Висновки. Вищевикладене дає змогу зробити висновок про те, що роль банків у виникненні та поширенні в Україні в досліджуваному періоді валютного кредитного буму особлива, до того ж негативна роль належить саме уповноваженим банкам. Основними чинниками цього є як хибність і несвоечасність регуляторних рішень (із боку НБУ), так і безкомпромісна експансія іноземного капіталу, здатного активно постачати на український кредитний ринок дешеві валютні ресурси, не озираючись на катастрофічні наслідки цього для економіки сторонньої держави.

Список використаних джерел:

1. Шелудько С.А. Інструменти валютного регулювання: склад, класифікація, методи застосування / С.А. Шелудько // Вісник Одеського національного університету. Серія «Економіка». – 2015. – Т. 20. – Вип. 2/2. – С. 165–168.
2. Офіційне Інтернет-представництво Національного банку України (Грошово-кредитна та фінансова статистика) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=27843415&cat_id=44578#1.
3. Про зміну порядку формування та зберігання обов'язкових резервів : Постанова Правління Національного банку України від 18.12.2014 № 820, зі змін. та доп. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/v0820500-14>.
4. Рябініна Л.М. Грошово-кредитне регулювання економіки, його методи, інструменти та механізми / Л.М. Рябініна // Потенціал економічного розвитку в контексті європейської інтеграції : збірник наукових праць з актуальних проблем економічних наук / Наукова організація «Перспектива». – Дніпропетровськ : Гельветика, 2013. – С. 130–140.
5. МВФ уехал, но обещал вернуться // Экономика [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.economica.com.ua/finance/article/523161.html>.
6. Мизес Людвиг фон. Экономические последствия дешевых денег / Людвиг фон Мизес [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://liberty-belarus.info/o-kapitalizme/ekonomicheskaya-teoriya/9316-jekonomicheskij-cikl-i-kreditnaja-jekspansija-9316>.

Sheludko S.A.

EVALUATION OF THE FOREIGN EXCHANGE REGULATION'S INFLUENCE IN UKRAINIAN BANKS' CREDIT ACTIVITY

The article analyzes the situation in the bank's credit market in Ukraine during the last decade and evaluates the factors that led to the development of appropriate negative trends in the economy of the state. The author analyzed the role and importance of the rate of required reserves of the National Bank of Ukraine for the development of credit activity of the authorized banks, traced its dynamics in 2003-2016. Based on the evaluation of data regarding the target and the actual ability of the banking system to the non-cash issue by the credit mechanism the fallacy and inadequacy of NBU's decisions was demonstrated with respect to that instrument of monetary and foreign exchange regulation. In particular, the extremely negative impact on the credit market conditions influenced the Resolution No 820, adopted by the NBU Government in late 2014, which has changed the philosophy of the regulations in force and thereby minimized its functionality. It is analyzed dynamics, composition and structure of credit and deposit operations of Ukrainian banks, to assess the significance of operations exactly in foreign currency. The analysis showed that the proportion of foreign currency loans has increased significantly over the past decade, indicating the threat to stability throughout the financial system. The author has been proven exist in Ukraine in 2006-2016 the credit expansion and even credit boom in foreign currency, given the threats generated by these economic phenomena. The conclusions were illustrated by the analysis of the rapid downsizing of operating banking institutions and uncontrollable increase in the share the foreign capital in the banking system of Ukraine. As a result, it was noted that the main factors of development of the credit boom were either mismanagement of NBU in the field of monetary and foreign exchange regulation, and aggressive expansion of foreign capital in the capital market of Ukraine.

Keywords: banks with foreign capital, credit boom, credit expansion, credit operations, foreign exchange regulation, money multiplier, rate of required reserves.

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УДК 657.922:657.421

Гавриленко Н.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку і економічного аналізу
Первомайського політехнічного інституту
Національного університету кораблебудування імені адмірала Макарова

Грищенко О.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку і економічного аналізу
Первомайського політехнічного інституту
Національного університету кораблебудування імені адмірала Макарова

ПРОБЛЕМИ ЗАСТОСУВАННЯ МЕТОДІВ ВИЗНАЧЕННЯ СПРАВЕДЛИВОЇ ВАРТОСТІ АКТИВІВ І ЗОБОВ'ЯЗАНЬ

У статті розглянуто методи, які традиційно застосовуються до оцінки справедливої вартості активів, оцінено їх недоліки та переваги, проаналізовано обмеження щодо використання тих чи інших підходів до оцінки. У зв'язку з великим поширенням оцінок за справедливою вартістю в Міжнародних стандартах фінансової звітності (МСФЗ), автори розглядають також можливість застосовувати дохідний, витратний та порівняльний методи оцінки активів під час складання звітності за МСФЗ, пропонують додаткові вимоги, які потрібно внести в договір оцінки, щоб результат такої незалежної оцінки можна було використовувати під час складання звітності за МСФО.

Ключові слова: бухгалтерський облік, звітність, методичні рекомендації, оцінка, активи, зобов'язання, вартість.

В статье рассмотрены традиционно применяемые к оценке справедливой стоимости активов методы, оценены их недостатки и достоинства, проанализированы ограничения по использованию тех или иных подходов к оценке. В связи с большим распространением оценок по справедливой стоимости в международных стандартах финансовой отчетности (МСФО) авторы рассматривают также возможность применять доходный, затратный и сравнительный методы оценки активов при составлении отчетности по МСФО, предлагают дополнительные требования, которые нужно внести в договор оценки, чтобы результат такой независимой оценки можно было использовать при составлении отчетности по МСФО.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, отчетность, методические рекомендации, оценка, активы, обязательства, стоимость.

Постановка проблеми. Збільшення інтересу до оцінки багатства акціонерів у всьому світі в 1990 р. призвели до винаходу «нових удосконалених» підходів до оцінки показників збільшення вартості інвестицій. Однак пройшли роки, які продемонстрували незмінність основних принципів оцінки. Будь-який актив наділений певною поточною вартістю. Для прийняття ефективних економічних рішень у сфері інвестування необхідне розуміння того, що таке вартість активу й усвідомлення факторів, які впливають на цю вартість. Одні активи оцінити легше, інші – важче. Для визначення вартості нерухомості потрібні одні вихідні дані, для оцінки фінансових активів – інші. Для активів, які реалізуються на активному ринку, використовуються одні методики, для унікальних активів – інші, але при цьому можна відзначити подібність основних принципів оцінки активів.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Як вітчизняні, так і зарубіжні фахівці особливу увагу звертають на дослідження такої категорії, як «оцінка». Це поняття було об'єктом розгляду таких учених, як М.Ф. Ван Бреда, М.В. Корягін, Я.Д. Крупка, М.В. Кужельний, Л.Г. Ловінська, Н.М. Малюга, Я.В. Соколов, Є.С. Хендриксен, В.Г. Швець та ін. Основний постулат, якого потрібно дотримуватися, говорить про те, що «жодний інвестор не платить за актив більше того, ніж він коштує» [1]. Цікава думка А. Дамодарана, який розвіює низку міфів про оцінку.

Оцінка не є наукою, також вона не є й об'єктивним пошуком істинної вартості. Кількісні моделі, які використовуються під час оцінки, містять у собі безліч вхідних даних, які залишають багато можливостей для

суб'єктивних суджень. Таким чином, вартість активу, отримана за допомогою цих методик, буде схильною до впливу цих суб'єктивних суджень. Перш ніж приймати рішення на основі оцінок, отриманих третьою стороною, слід урахувати допущені оцінювачами суб'єктивності.

Мета статті. Метою дослідження є теоретичний аналіз проблем застосування методів визначення справедливої вартості активів і зобов'язань, можливостей застосування традиційних методів оцінки активів під час складання звітності за МСФЗ.

Виклад основного матеріалу дослідження. Навіть добре обґрунтована і ретельно проведена оцінка не залишиться незмінною і вірною назавжди. Вартість, яка отримується за допомогою будь-яких моделей оцінки, залежить від специфіки активу і від стану ринку. Отже, ця вартість буде змінюватися у разі отримання нової інформації, зміни ринку, економічних умов роботи компанії або способу використання активу. У разі зміни очікувань інвесторів щодо перспектив галузі, конкретної компанії, перспектив зміни процентних ставок та ін. вартість компанії у цілому й окремих активів може змінюватися.

Під час виконання самої ретельної і детальної оцінки залишається невизначеність із приводу висновків, а саме остаточної величини вартості, тому що ця величина буде залежати від суб'єктивних припущень щодо майбутнього компанії, економіки країни та світу. Ймовірність і точність оцінок залежатиме також від конкретного активу. Оцінка активу в умовах наявності співставних за місцезнаходженням, умов і способів використання активів, буде, безсумнівно, більш точною, ніж оцінка активу, який є унікальним за своєю природою або недавно з'явився і ще не встиг проявити себе.

Більш «кількісна», тобто складніша і повна модель не завжди призводить до більш якісної оцінки. У міру ускладнення моделі, у неї вводиться все більша кількість вхідних даних. Це призводить до більшої похибки, пов'язаної із впливом суб'єктивних суджень на вхід. Проблема оцінки тоді полягає не в нестачі інформації, а в її надлишку. Мистецтво оцінювача полягає в відокремленні суттєвої інформації від несуттєвої.

Існує три аспекти, які важливі для будь-якої оцінки. По-перше, не слід використовувати більше вхідних даних, ніж їх необхідно для оцінки активу. По-друге, слід знайти розумний баланс між перевагами, отриманими від більш детальної оцінки, і можливістю виникнення нових помилок, пов'язаних із залученням додаткових даних. По-третє, оцінює актив не модель і не програми, а людина (аналітик, оцінювач).

Необхідно правильно сприймати можливі неефективності ринку. Це стає особливо актуальним під час фінансової кризи, в умовах якої не завжди

ринкова ціна активу – це найнадійніша його оцінка. З огляду на підходи до оцінки активів, які використовуються в міжнародних стандартах, та їх важливість у процесі складання звітності за Міжнародними стандартами фінансової звітності (МСФЗ), приступаючи до складання фінансової звітності, слід усвідомити ці основи, властиві процесу оцінки будь-яких активів.

Згідно з вітчизняним законодавством, під час оцінки вартості активу обов'язкове використання трьох підходів, перерахованих нижче.

Витратний підхід включає методи оцінки, засновані на визначенні витрат, необхідних для відновлення або заміщення активу в його нинішньому стані, тобто з урахуванням зносу. Під час використання витратного підходу проводиться оцінка ринкової вартості кожного активу або складника активу окремо, потім виділяється поточна вартість зобов'язань і з оціненої вартості суми активів підприємства віднімається поточна вартість усіх його зобов'язань. Результатом цієї оцінки є оціночна вартість власного капіталу підприємства. Витратний підхід здійснюється двома основними методами: методом вартості чистих активів; методом ліквідаційної вартості.

Порівняльний підхід об'єднує методи, основані на порівнянні об'єкта оцінки з аналогічними об'єктами, щодо яких є інформація про ціни за укладеними угодами з ними. Порівняльний підхід ґрунтується на цінах, які функціонують на ринку, на якому торгуються активи, аналогічні оцінюваному. Дані по аналогічних операціях порівнюються з оцінюваним об'єктом. Шляхом застосування низки поправок ураховуються відмінності оцінюваних активів порівняно з їх аналогами.

Вартість об'єкта, визначена порівняльним методом може бути виражена такою формулою:

$$\text{Вартість об'єкта} = \text{Вартість аналога} \pm \text{Поправки}, \quad (1)$$

де Вартість аналога – вартість об'єкта, аналогічного об'єкту, який оцінюється;

Поправки – коригування, пов'язані з перевагами або недоліками активу порівняно з його аналогами.

З урахуванням наявної інформації, характеристик оцінюваного об'єкта, можливостей отримання додаткової інформації за порівняльного методу можливі підходи: метод компанії-аналога (активу-аналога); метод угод; метод галузевих коефіцієнтів [4].

С.В. Грибовським, Н.Б. Баріновою, І.М. Анісімовою та ін. описано процедури проведення

порівняльної оцінки, а саме вибірки даних, та запропоновано вимоги, яких необхідно дотримуватися під час аналізу ринкових даних, які використовуються в порівняльній оцінці для отримання обґрунтованих оцінок ринкової вартості методом порівняльного аналізу, наведено досвід застосування апарату лінійної алгебри для визначення вартості об'єктів нерухомості методом порівняння продажів [10].

Прибутковий підхід – сукупність методів, заснованих на визначенні очікуваних доходів від оцінюваного активу. Коли неможливо прогнозувати подальший розвиток компанії, застосовується дохідний підхід. Передусім виконується побудова прогнозу доходів. Залежно від графіка надходження прогнозованих доходів, умов роботи компанії (активу) вибирається або метод капіталізації, або метод дисконтування.

Якщо майбутні доходи нарастають рівномірно, за умови невизначеної тривалої роботи бізнесу, то застосовують метод капіталізації. У разі відсутності рівномірності виникнення доходів, а також припинення періоду роботи в конкретному бізнесі в доступній для огляду перспективі застосовується метод дисконтування. У такій ситуації необхідно скласти прогноз доходів на кожен рік прогнозованого періоду, визначити вартість компанії (активу) в постпрогнозний період. Вартість компанії (активу) визначається як сумарна величина дисконтованих доходів у прогнозованому і постпрогнозованому періодах. Також можуть знадобитися деякі поправки, після чого визначається величина ринкової вартості компанії (активу).

У дослідженнях В.П. Карєва і Д.В. Карєва проводиться порівняння методів розрахунків вартості бізнесу дохідним підходом, позначено закономірності розвитку бізнесу, які слід урахувати під час оцінки дохідним підходом [12].

У разі використання прибуткового підходу до оцінки ринкової вартості підприємства використовують фактичні показники його чистого доходу, фактичного балансового прибутку та ін., які за своєю суттю є результатом оцінки не тільки самого підприємства, але й результатом роботи і майстерності його управлінської команди.

У разі використання витратного підходу так чи інакше оцінюють вартість майнового комплексу підприємства. При цьому ігнорується нематеріальний капітал підприємства, величина якого, особливо для високотехнологічного бізнесу, може в кілька разів перевищувати його матеріальний капітал.

Серйозний недолік порівняльного підходу – у можливості використання як аналогів крайніх значень умовних цін в укладених уго-

дах, які сумлінний оцінювач не повинен брати до уваги. Незважаючи на зазначені недоліки, фахівець, який діє відповідно до законодавства, зобов'язаний застосовувати під час оцінювання компанії (активу) всі зазначені підходи: витратний, прибутковий, порівняльний. У разі неможливості оцінити об'єкт будь-яким з перерахованих способів аналітик повинен розкрити характер причин, що призвели до цього. Підсумкова оцінка вартості визначається як узагальнений результат вартості, отриманий за різних підходів до оцінки.

Розглянемо коротко підходи до оцінки компаній (активів), які використовуються в Міжнародних стандартах оцінки (МСО).

Оцінка, заснована на активах: під час проведення оцінки цим методом оцінюють вартість активів, що належать компанії. При цьому доступно два способи оцінки:

1. Оцінка ліквідаційної вартості активів, тобто оцінка суми, яку можна було б отримати в даний момент, якби ці активи розпродавалися сьогодні.

2. Оцінка вартості заміщення, тобто оцінка суми, в яку обійдеться придбання активів, які є в наявності у фірми, якби вони були в тому ж стані, в якому вони знаходяться зараз.

Застосування оцінки, заснованої на активах: такий спосіб оцінки застосовуємо до компаній, активи яких можуть бути відокремлені один від одного і реалізовані на ринку. Наприклад, нерухомість, обладнання, автотранспорт можуть бути оцінені з позиції вартості заміщення. Навпаки, компанії, активи яких не можуть бути продані окремо, важко або неможливо оцінити цим методом. Наприклад, бренд Gillette, що включає і виробництво бритв і кремів для гоління, належить, таким чином, до обох сфер діяльності, проаналізувати вартість заміщення бренду в цьому разі неможливо.

Оцінка методом дисконтованих грошових потоків: фундаментальна основа цього підходу – правило приведеної вартості (present value, PV), вартість будь-якого активу дорівнює приведеній вартості грошових потоків, очікуваних від активу.

$$\text{Вартість активу} = \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+r)^t} \quad (2)$$

де n – строк життя активу;

CF_t – грошові потоки за період t ;

r – ставка дисконтування, яка відображає ризик очікуваних грошових потоків.

Застосовуючи стандартну модель дисконтування грошових потоків, слід продисконтувати всі грошові потоки, створювані активом, за відповідною дисконтною ставкою.

Оцінка методом дисконтування грошових потоків ґрунтується на очікуваних у майбутньому грошових потоках і ставках дискон-

тування. Цей підхід легше застосовувати для активів, грошові потоки яких є позитивними і можуть бути достовірно оцінені, ставки дисконтування і ризики, властиві активу, можуть бути надійно визначено.

Проблеми та обмеження застосування методу дисконтованих грошових потоків: проблемні активи: активи, сукупності активів та компанії, що мають негативні очікування грошових потоків в їх поточному стані; циклічні активи: активи, сукупності активів та компанії, доходи і грошові потоки яких, пов'язані з економічною ситуацією, підвищуються в періодах економічного підйому і знижуються в періоди спаду. У періоди економічного спаду такі активи набувають риси проблемних активів, для яких характерні негативні грошові потоки і негативні доходи.

Невикористані активи: активи, які не використовуються, не генерують грошові потоки, їх оцінка методом дисконтованих грошових потоків неможлива. Оцінка активів, не використовуваних повною мірою, методом дисконтованих грошових потоків також не буде правильно відображати вартість активу, тому що буде недооцінена.

Групи активів, що знаходяться в процесі реструктуризації, модернізації або придбання. На етапі реорганізації або придбання змінюються структура капіталу компанії, структура витрат, пов'язаних із майбутніми очікуваними грошовими потоками, все це ускладнює оцінку майбутніх грошових потоків і ризиків, а також ставки дисконтування.

Патенти на медичні препарати, неопрацьовані запаси мінеральних ресурсів, перспективні, але незавершені технології, неосвоєна земля і т. п. – це активи, які не створюють ніяких грошових потоків на даний момент, але при цьому, можливо, будуть створювати значні потоки в майбутньому, якщо будуть виконані певні умови. Для таких активів слід використовувати модель оцінки опціонів. Активи, які, як очікується, ніколи не будуть створювати грошові потоки, наприклад, колекції, предмети мистецтва, нерухомість, яка використовується для проживання засновників фірми, не можуть бути оцінені за допомогою методу дисконтування грошових потоків. Для їх оцінки слід використовувати модель порівняльної оцінки.

Вартість більшості активів ґрунтується на тому, як формується ціна на аналогічний актив на ринку. У разі використання моделі порівняльної оцінки ціну активу можна обґрунтувати на підставі ціноутворення на аналогічні активи, скориговані на деяку загальну змінну. Такою змінною можуть бути мультиплікатори

ціна /прибуток, ціна / балансова вартість, ціна /обсяг продажів, ціна/грошові потоки і т. п. Порівняльна оцінка переважно спирається на ринок. Гідність мультиплікаторів у тому, що вони швидко і легко застосовні в умовах великої кількості аналогічних активів і наявності ринкової інформації про них. Але коли оцінюється одиничний актив, який не має аналогів на ринку, актив, наділений негативними або нульовими доходами, використовувати мультиплікатори складніше. Інший недолік подібної моделі оцінки в тому, що мультиплікатором легко маніпулювати і зловживати. Двох абсолютно однакових компаній не існує, а отже, вибірка для визначення середнього значення мультиплікатора відображає суб'єктивне судження оцінювача. Для визначення мультиплікатора «ціна/прибуток» використовується вибірка із семи аналогічних компаній (табл. 1).

Таблиця 1

**Розрахунок середнього мультиплікатора
«ціна/прибуток»**

Компанії	Мультиплікатори «ціна/прибуток»
A	20
B	24
C	18
D	29
E	23
F	19
J	28
....	...
Середній мультиплікатор	23

Середній мультиплікатор дорівнює 23. Видаливши з таблиці компанії з найвищими або найнижчими показниками, отримуємо зовсім інший результат (табл. 2, 3).

Таблиця 2

**Розрахунок середнього мультиплікатора
«ціна/прибуток» після видалення
двох найбільших значень**

Компанії	Мультиплікатори «ціна/прибуток»
A	20
B	24
C	18
E	23
F	19
....	...
Середній мультиплікатор	20,8

Таблиця 3
Розрахунок середнього мультиплікатора
«ціна/прибуток» після видалення двох най-
менших значень

Компанії	Мультиплікатори «ціна/прибуток»
A	20
B	24
D	29
E	23
J	28
....	...
Середній мультиплікатор	24,8

Інша проблема використання мультиплікаторів полягає в тому, що ринок може недооцінювати або переоцінювати активи, а в цьому разі мультиплікатори також будуть давати невірний результат. На відміну від моделі порівняльної оцінки модель дисконтування грошових потоків ґрунтується на грошових потоках від активу, отже, помилки ринку будуть впливати на вартість активу меншою мірою (табл. 3).

Модель порівняльної оцінки не може бути застосовувана до унікальних активів, які не мають дійсних аналогів. Значним кроком на

шляху розвитку теорії та практики оцінки стало прийняття факту, що в низці випадків вартість компанії (активу) може відрізнятися від поточної вартості очікуваних від нього грошових потоків, коли ці грошові потоки залежать від настання або ненастання в майбутньому деякої умовної події. Оцінка цих умовних фактів проводиться за аналогією з оцінкою вартості опціонів. Наприклад, підходи до оцінки патенту або неопрацьованого родовища, невиконаного унікального девелоперського проекту, по суті, для цілей оцінки ближче до опціону, ніж до звичайного активу, для якого застосовні стандартні вищеперелічені методики. Отже, й оцінювати такі активи правильніше не з погляду дисконтування грошових потоків, а виходячи з моделей оцінки опціонів.

Висновки. Можна запропонувати низку додаткових вимог, які необхідно врахувати під час оцінки активів, щоб результат такої незалежної оцінки можна було б використовувати під час складання звітності за МСФЗ. Додатково можна рекомендувати керівництву під час укладення договору на проведення оцінки конкретних активів у технічне завдання до договору включити вимоги, які дадуть змогу максимально зблизити отриманий результат оцінки з вимогами відповідних міжнародних стандартів.

Список використаних джерел:

1. Основні засоби: МСФЗ (IAS) 16 // Міжнародні стандарти фінансової звітності. – М. : Аскері-Асса, 2009.
2. Аканов А. Чи справедливим є ринкова вартість /А. Аканов, Н. Козирева // МСФЗ: практика застосування. – 2008. – № 3.
3. Ловінська, Л.Г. Оцінка в бухгалтерському обліку : [монографія] / Л.Г. Ловінська. – К. : КНЕУ, 2006. – 256 с.
4. Малюга Н.М. Шляхи удосконалення оцінки в бухгалтерському обліку: теорія, практика, перспективи : [монографія] / Н.М. Малюга. – Житомир : ЖІТІ, 1998. – 384 с.
5. Крупка Я.Д. Прогресивні методи оцінки та обліку інвестиційних ресурсів / Я.Д. Крупка. – Тернопіль : Економічна думка, 2000. – 354 с.
6. Зменшення корисності активів : Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 28 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.zakon2.rada.gov.ua>.
7. Об'єднання підприємств : Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 19 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.zakon2.rada.gov.ua>.
8. Корягін М.В. Бухгалтерський облік у системі управління вартістю підприємства: теоретико-методологічні концепції / М.В. Корягін. – Львів : ЛКА, 2012. – 402 с.
9. Валдайцев С.В. Оцінка бізнесу та управління вартістю підприємства : [навч. посіб.] / С.В. Валдайцев. – М. : Юнити-Дана, 2001.
10. Грибовський С.В. Нові можливості порівняльного підходу при вирішенні старих проблем / С.В. Грибовський, С.А. Сівець, І.А. Левикін // Питання оцінки. – 2002. – № 4.
11. Витратний підхід для фінансової звітності (A33) = The cost approach for financial reporting (DRC). МР (GN) 8.
12. Карев В.П. Оцінка бізнесу дохідним підходом – констатація факту або прогнозне планування? / В.П. Карев, Д.В. Карев // Питання оцінки. – 2003. – № 1.

Gavrilenko N.V., Gryshchenko O.V.

PROBLEMS OF DETERMINATION METHODS FAIR VALUE OF ASSETS AND LIABILITIES

The researches on sustainable development mainly focus on macrosystems like a country, a region or a group of countries. Issues of sustainable development (SD) management such as undeveloped methodology of SD analysis, the requirements for a database, analytical tools and evaluation criteria have not yet found the solution at the level of entities. The article describes the recommendations for development indicators system to measure SD performance taking into account the current challenges such as strategy development, monitoring, interaction with stakeholders. The research methodology is based on an integrated approach to the system of indicators that characterize business efficiency in connection with environmental and social responsibility.

The article considers the valuation of assets and liabilities for the formation of accounting statements. Research the valuation of assets and liabilities for the formation of accounting statements in terms of institutional reforms carried out in close connection with the production and integration processes. Developed guidelines for the valuation of assets and liabilities for the formation of accounting statements. Using the proposed guidelines «To measure assets and liabilities in the financial accounting and reporting» will help eliminate accounting to a new level that meets international standards, will be easier and less time and money.

The increasing complexity of the economic system, which is forming the market relations requires the accounting system to have a special professional thinking regarding the issues of accounting, which ensures the accuracy of financial statements.

When writing this article we applied the methods of scientific knowledge, such as the description, classification, monitoring and analysis.

УДК 657.1.012

Усатенко О.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку і аудиту
Національного гірничого університету

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК ОЦІНКИ ТА ПЕРЕОЦІНКИ НЕРУХОМОСТІ ВЕНЧУРНИХ ФОНДІВ

У статті розглянуто нерухомість як частина активів венчурних фондів, яка підрозділяється на операційну та інвестиційну нерухомість. Зазначено їх спільні та відмінні ознаки, а також відмінності в оцінці та переоцінці. Визначено загальні аспекти бухгалтерського обліку оцінки та переоцінки нерухомості венчурних фондів. Запропоновано бухгалтерське відображення першої переоцінки об'єкта операційної нерухомості венчурних фондів, якщо залишкова вартість такого активу менше справедливої вартості, більше справедливої вартості, якщо залишкова вартість такого активу дорівнює нулю. Визначено методику відображення подальшої чергової переоцінки у вигляді алгоритму для бухгалтерського відображення подальшої переоцінки (уцінки) об'єкта операційної нерухомості венчурних фондів. Визначено методику оцінки та переоцінки інвестиційної нерухомості венчурних фондів у вигляді алгоритму.

Ключові слова: венчурні фонди, інвестиційна нерухомість, облік, операційна нерухомість, основні засоби, оцінка.

В статье рассмотрена недвижимость как часть активов венчурных фондов, которая подразделяется на операционную и инвестиционную недвижимость. Указаны их общие и отличительные признаки, а также различия в оценке и переоценке. Определены общие аспекты бухгалтерского учета оценки и переоценки недвижимости венчурных фондов. Предложено бухгалтерское отражение первой переоценки объекта операционной недвижимости венчурных фондов, если остаточная стоимость такого актива меньше справедливой стоимости, больше справедливой стои-

мости, если остаточная стоимость такого актива равна нулю. Определена методика отражения дальнейшей переоценки в виде алгоритма для бухгалтерского отражения дальнейшей переоценки (уценки) объекта операционной недвижимости венчурных фондов. Определена методика оценки и переоценки инвестиционной недвижимости венчурных фондов в виде алгоритма.

Ключевые слова: венчурные фонды, инвестиционная недвижимость, учет, операционная недвижимость, основные средства, оценка.

Постановка проблеми. Сучасний стан функціонування ринкової економіки визначає інформаційні потоки як чинник створення вартості, а бухгалтерський облік не тільки характеризує результати діяльності господарюючих суб'єктів, а й надає їх у необхідній для управління формі для адекватного реагування на швидкі зміни економічної ситуації. Зростання конкуренції та інвестування в ризикові проекти вимагають створення єдиного інформаційного простору для прийняття управлінських рішень у частині можливості коректування стратегії управління венчурними фондами задля зменшення ризику діяльності та підвищення вартості їх активів. Саме це вимагає отримання достовірної та правдивої інформації щодо впливу зовнішніх та внутрішніх факторів на вартість активів фондів, ураховуючи умови невизначеності конкурентного середовища під час прийняття ризикових інвестиційних рішень. Отже, особливої уваги заслуговує проблема облікового забезпечення переоценки активів венчурних фондів, у тому числі нерухомості, що є основою для об'єктивної характеристики наявності інвестиційних ресурсів фондів та результатів його діяльності.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Нині багато праць вітчизняних і зарубіжних учених та практиків присвячено питанням інформації для прийняття рішень, облікового забезпечення, обліково-аналітичного забезпечення та іншим питанням, що пов'язані з процесом збору та обробки інформації для управління господарюючими суб'єктами. Серед вітчизняних учених вагомий внесок у дослідження цього питання зробили: М.С. Пушкар [1], Є.В. Мних [2], Л.О. Волощук [3], В.Д. Шквір, А.Г. Завгородній, О.С. Височан [4], В.Є. Швець [5], С.П. Барановська [6], А.Г. Загородній [7]; серед зарубіжних учених: І.В. Піскунова [8], Л.В. Усатова [9], Л.В. Попова, Б.Г. Маслов, І.А. Маслова [10], І.М. Кирилов [11]. Однак недостатньо дослідженими є питання, пов'язані з обліковим забезпеченням переоценки активів венчурного фонду з урахуванням галузевих особливостей діяльності ризикових інвесторів.

Мета статті. Метою дослідження, результати якого запропоновані у цій статті, є вдосконалення системи бухгалтерського обліку оцінки та переоценки нерухомості венчурних фондів, а

саме операційної та інвестиційної нерухомості, з урахуванням галузевих особливостей ризикових інвесторів.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Розглядаючи основні засоби, основним елементом яких є нерухоме майно як активи венчурних фондів, необхідно зазначити, що П(С) БО 32 «Інвестиційна нерухомість» [12] виокремлює операційну та інвестиційну нерухомість. Нерухомість (як операційна, так і інвестиційна) визнається активом, якщо існує ймовірність того, що підприємство отримає в майбутньому від її використання економічні вигоди та її первісну вартість може бути достовірно визначено. Порівняння операційної та інвестиційної нерухомості як об'єктів обліку свідчить про наявність не лише спільних рис, а й суттєвих відмінностей, які наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Спільні та відмінні ознаки операційної та інвестиційної нерухомості як активів венчурного фонду

Операційна та інвестиційна нерухомість як актив венчурного фонду	
Спільні ознаки	Відмінні ознаки
- визнання нерухомості активом; - порядок визначення та збільшення первісної вартості об'єктів нерухомості; - ведення обліку витрат на їх утримання і ремонт; - критерії припинення визнання нерухомості активом	- мета використання; - нарахування амортизації; - облік оцінки на визначену дату та облік переоценки

Джерело: складено за [12; 13]

Основною відмінністю в методологічних засадах формування інформації про інвестиційну та операційну нерухомість є порядок оцінки та переоценки таких активів на дати, які зазначені Законом України «Про інститути спільного інвестування» [13]. У табл. 2 проаналізуємо відмінності оцінки та переоценки операційної та інвестиційної нерухомості венчурних фондів.

КУА може переоцінювати об'єкт операційної нерухомості венчурного фонду, якщо залишкова вартість об'єкта суттєво відрізняється від його справедливої вартості на визна-

Таблиця 2

Відмінності оцінки та переоцінки операційної та інвестиційної нерухомості венчурних фондів

Ознаки порівняння оцінки нерухомості як активу венчурного фонду	Операційна нерухомість	Інвестиційна нерухомість
Оцінка та переоцінка нерухомості на визначені дати Законом України «Про інститути спільного інвестування»	КУА може переоцінювати об'єкт операційної нерухомості венчурного фонду, якщо залишкова вартість об'єкта суттєво відрізняється від його справедливої вартості на визначену дату переоцінки	Відоображається у фінансовій звітності за: - справедливою вартістю, якщо її можна достовірно визначити; - первісною вартістю, зменшеною на суму нарахованої амортизації з урахуванням утрат від зменшення корисності та вигод від її відновлення. Інвестиційна нерухомість, що обліковується за первісною вартістю, зменшеною на суму нарахованої амортизації з урахуванням утрат від зменшення корисності та вигод від її відновлення, переоцінці не підлягає
Облік переоцінки	Сума першої дооцінки залишкової вартості об'єкта нерухомості зараховується до складу додаткового капіталу, а сума першої уцінки – до складу інших витрат звичайної діяльності	Сума збільшення або зменшення справедливої вартості на дату балансу відоображається у складі іншого операційного доходу або інших витрат операційної діяльності відповідно

Джерело: складено за [13]

чену дату переоцінки. Нормативні документи не дають чітких критеріїв, які різниці між залишковою і справедливою вартістю вважати суттєвими, тому межа суттєвості визначається КУА самостійно за кожним таким об'єктом, що повинно бути відображено в наказі про облікову політику венчурного фонду. Під час переоцінки цієї операційної нерухомості на визначені дати Законом України «Про інститути спільного інвестування» здійснюється переоцінка всіх об'єктів групи основних засобів, до якої належить даний об'єкт. Згідно з п. 138.3.3 Податкового кодексу [14], операційна нерухомість належить до третьої групи основних засобів. Тобто по всіх об'єктах основних засобів даної групи перевіряється, чи відповідає їхня остаточна вартість справедливій вартості відповідних об'єктів. За наявності розбіжностей об'єкти основних засобів дооцінюються або уцінюються до справедливої вартості. П(С)БО 32 передбачає можливість відображати інвестиційну нерухомість у фінансовій звітності за: справедливою вартістю, якщо її можна достовірно визначити; первісною вартістю, зменшеною на суму нарахованої амортизації з урахуванням втрат від зменшення корисності та вигод від її відновлення. Загальні аспекти бухгалтерського обліку оцінки та переоцінки нерухомості венчурних фондів показано на рис. 1.

Згідно з П(С)БО 7 «Основні засоби», переоцінена первісна вартість і сума зносу об'єкта операційної нерухомості як об'єкта основних засобів визначаються за формулами (1, 2) відповідно:

$$\text{Пер}V_{\text{он}} = \text{ПВ} \times I_n, \quad (1)$$

де $\text{Пер}V_{\text{он}}$ – переоцінена вартість об'єкта операційної нерухомості;

ПВ – первісна вартість об'єкта операційної нерухомості;

I_n – індекс переоцінки.

$$\text{Пер}Z_{\text{он}} = \text{Нз} \times I_n, \quad (2)$$

де $\text{Пер}Z_{\text{он}}$ – переоцінена сума зносу об'єкта операційної нерухомості;

Нз – накопичений знос об'єкта операційної нерухомості;

I_n – індекс переоцінки.

Індекс переоцінки розраховується за формулою (3):

$$I_n = \frac{\text{Спр}V}{ZB}, \quad (3)$$

де I_n – індекс переоцінки;

$\text{Спр}V$ – справедлива вартість об'єкта операційної нерухомості;

ZB – залишкова вартість об'єкта операційної нерухомості.

Відомості про зміни первісної вартості і суми зносу об'єктів операційної нерухомості повинні заноситися в реєстри їх аналітичного обліку – інвентарні картки обліку основних засобів форми № ОЗ-6. Інвентарні картки

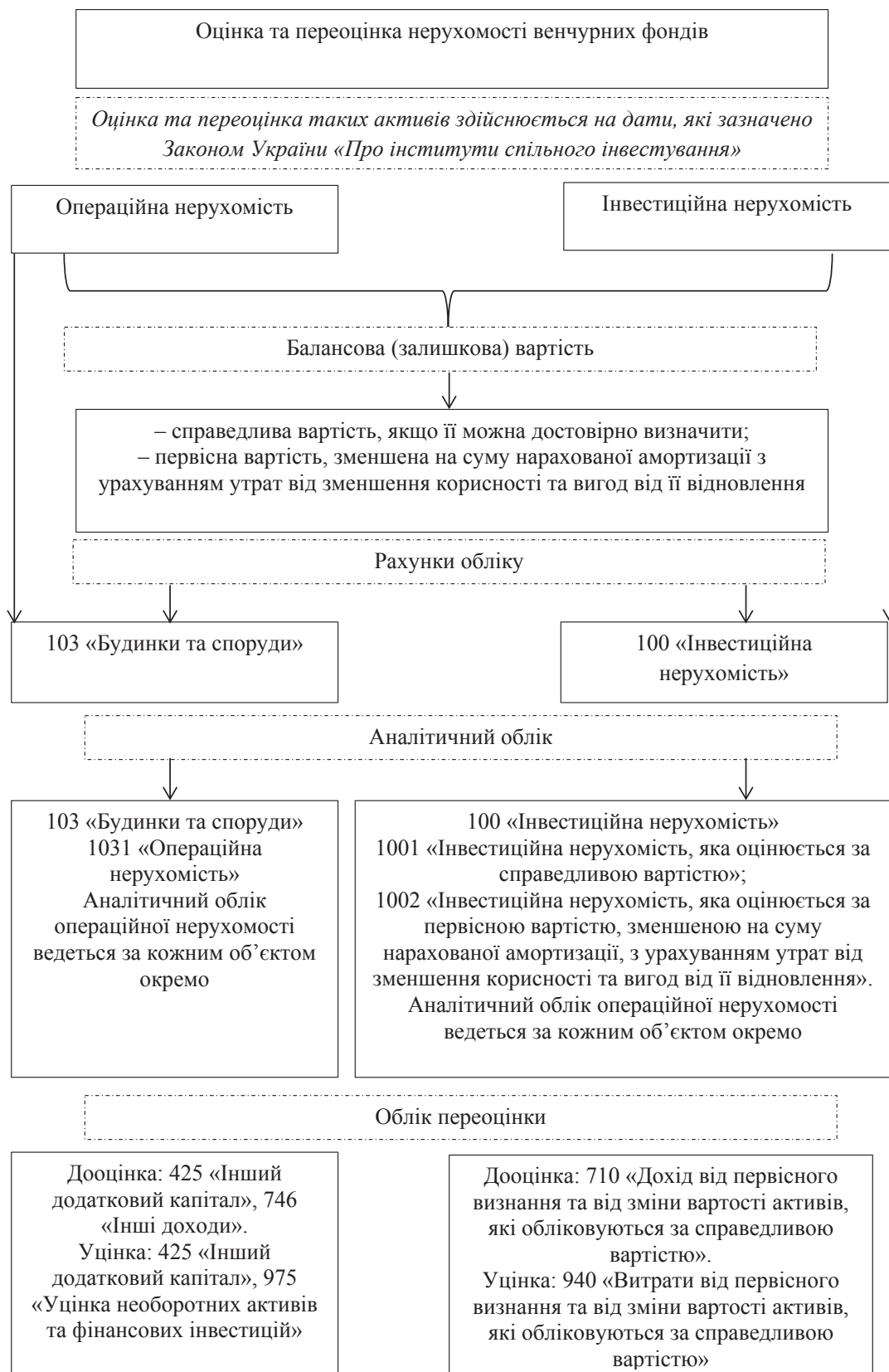


Рис. 1. Загальні аспекти бухгалтерського обліку оцінки та переоцінки нерухомості венчурних фондів

Джерело: складено автором

можуть вестися по кожному об'єкту операційної нерухомості чи по групі однотипних об'єктів, що надійшли в експлуатацію в одному календарному місяці, та таких, що мають одні й ті ж призначення, технічну характеристику та вартість.

У бухгалтерському обліку сума дооцінки залишкової вартості об'єкта операційної нерухомості, що проводиться перший раз, включається до складу додаткового капіталу та обліковується на рахунку 425 «Інший додатковий капітал». Сума уцінки, що проводиться перший раз, включається до складу витрат звітнього періоду та обліковується на рахунку 975 «Уцінка необоротних активів та фінансових інвестицій».

Бухгалтерське відображення першої переоцінки об'єкта операційної нерухомості венчурного фонду, якщо залишкова вартість такого активу менш справедливої вартості, наведено в табл. 3.

Бухгалтерське відображення першої переоцінки об'єкта операційної нерухомості венчурного фонду, якщо залишкова вартість такого активу більше справедливої вартості, наведено в табл. 4.

Переоцінка, згідно з ПСБО 7, проводиться по всій групі операційної нерухомості, і якщо інший об'єкт операційної нерухомості повністю амортизовано (первісна вартість дорівнює сумі накопиченого зносу), то переоцінку цього об'єкту роблять до встановлення справедливої вартості, тобто переоцінена залишкова вартість визначається за формулою (4) без урахування суми зносу:

$$\text{ПерЗВ} = \text{СпрВ} + \text{ПВ}(\text{ПРВ}), \quad (4)$$

де ПерЗВ – переоцінена залишкова вартість об'єкта операційної нерухомості;

СпрВ – справедлива вартість об'єкта операційної нерухомості;

ПВ(ПРВ) – первісна (переоцінена) вартість об'єкта операційної нерухомості.

Таблиця 3

**Бухгалтерське відображення першої переоцінки
об'єкта операційної нерухомості венчурного фонду**

№ з/п	Зміст господарської операції	Кореспондуючі рахунки		Розрахунок суми
		Дебет	Кредит	
1	Збільшена первісна вартість об'єкту операційної нерухомості внаслідок переоцінки	1031	425	Справедлива вартість – залишкова вартість
2	Збільшений накопичений знос об'єкту операційної нерухомості внаслідок переоцінки	1031	131	Дооцінений накопичений знос (накопичений знос × справедлива вартість/залишкова вартість) – накопичений знос

Джерело: складено автором

Таблиця 4

**Бухгалтерське відображення першої переоцінки
об'єкта операційної нерухомості венчурного фонду**

№ з/п	Зміст господарської операції	Кореспондуючі рахунки		Розрахунок суми
		Дебет	Кредит	
1	Зменшена первісна вартість об'єкту операційної нерухомості внаслідок переоцінки	975	1031	Первісна вартість – знос – справедлива вартість
2	Зменшений накопичений знос об'єкту операційної нерухомості внаслідок переоцінки	131	1031	Сума уцінки накопиченого зносу – уцінений накопичений знос × індекс переоцінки

Джерело: складено автором

Таблиця 5

**Бухгалтерське відображення дооцінки об'єкта операційної нерухомості венчурного фонду,
якщо його первісна вартість дорівнює сумі накопиченої амортизації**

№ з/п	Зміст господарської операції	Кореспондуючі рахунки		Розрахунок суми
		Дебет	Кредит	
1	Збільшена внаслідок переоцінки первісна вартість об'єкту операційної нерухомості	1031	425	Справедлива вартість + первісна (переоцінена) вартість

Джерело: складено автором

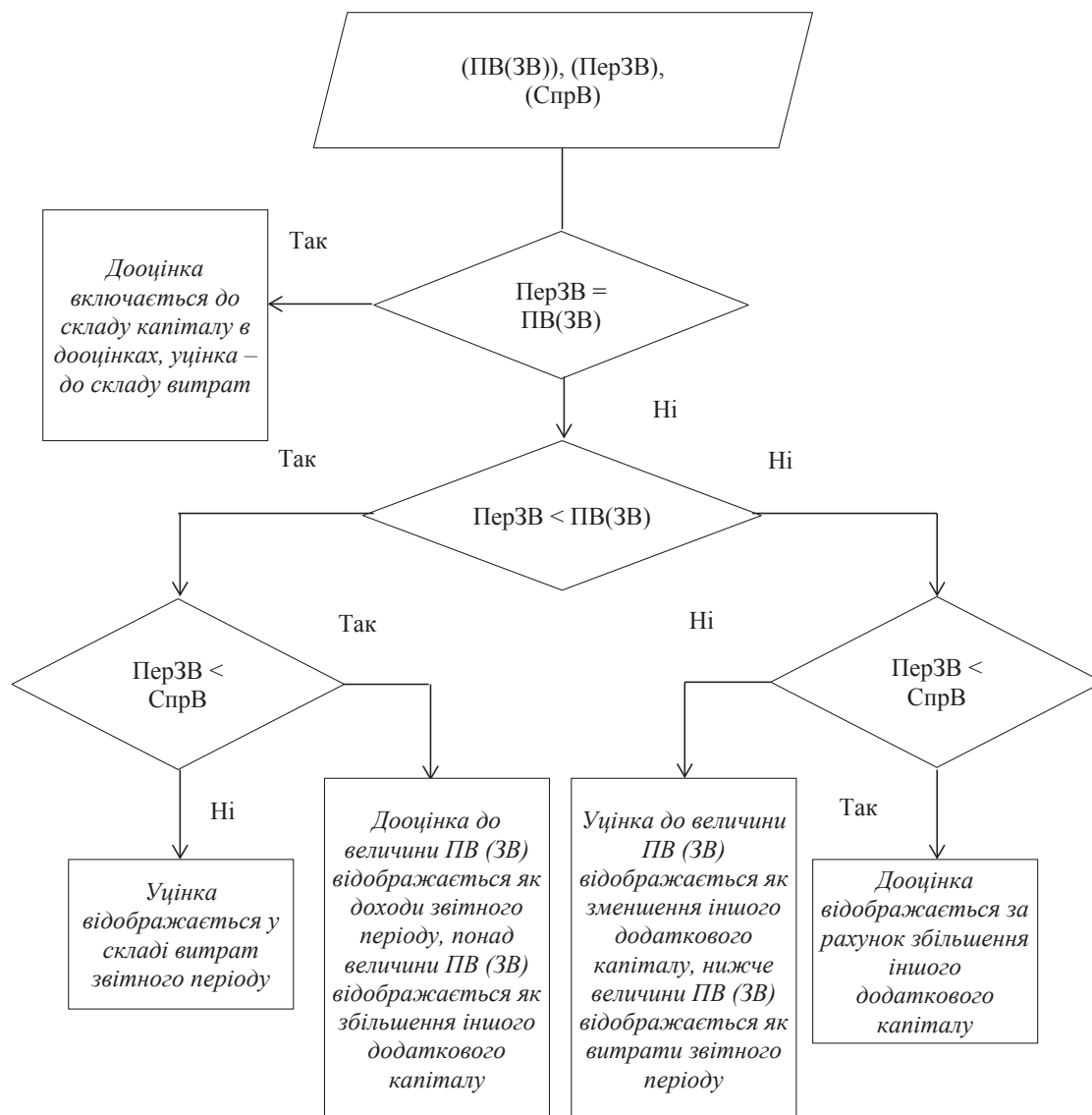


Рис. 2. Алгоритм методики відображення подальшої переоцінки об'єкту операційної нерухомості венчурних фондів

Джерело: складено автором

Таблиця 6

Бухгалтерське відображення подальшої переоцінки (уцінки) об'єкта операційної нерухомості венчурного фонду

№ з/п	Зміст господарської операції	Кореспондуючі рахунки		Розрахунок суми
		Дебет	Кредит	
1	Зменшена внаслідок переоцінки первісна вартість об'єкту операційної нерухомості	425	1031	Залишкова вартість (без переоцінки) – переоцінена залишкова вартість
2	Зменшений унаслідок переоцінки накопичений знос	131	1031	Справедлива вартість – уцінений накопичений знос (справедлива вартість × справедлива вартість/залишкова вартість)
3	Віднесено на витрати звітного періоду перевищення суми уцінки над сумою попередньої дооцінки	975	1031	Переоцінена залишкова вартість – накопичений знос

Джерело: складено автором

Таблиця 7

**Бухгалтерське відображення подальшої переоцінки (дооцінки)
об'єкта операційної нерухомості венчурного фонду**

№ з/п	Зміст господарської операції	Кореспондуючі рахунки		Розрахунок суми
		Дебет	Кредит	
1	Збільшена внаслідок переоцінки первісна вартість об'єкта операційної нерухомості	1031	425	Справедлива вартість – залишкова вартість
2	Збільшено внаслідок переоцінки накопичений знос об'єкта операційної нерухомості	1031	131	Дооцінений накопичений знос (знос після останньої переоцінки × справедлива вартість/залишкову вартість) – сума зносу після останньої переоцінки
3	Віднесено в доходи звітнього періоду суму перевищення попередньої уцінки над сумою попередньої дооцінки	1031	746	Залишкова вартість (без переоцінки) – залишкова вартість після переоцінки

Джерело: складено автором

Бухгалтерське відображення дооцінки об'єкта операційної нерухомості венчурного фонду, якщо залишкова вартість такого активу дорівнює нулю, наведено в табл. 5.

Якщо проводиться не перша, а подальша чергова переоцінка об'єктів операційної нерухомості венчурного фонду, то її відображення в бухгалтерському обліку має свої особливості, що регламентуються п. 20 П(С)БО 7. Методику відображення подальшої чергової переоцінки представлено на рис. 2 у вигляді алгоритму, де за основу беруться суми первинної залишкової вартості до першої переоцінки об'єкта операційної нерухомості (ПВ(ЗВ)), сума переоціненої залишкової вартості об'єкта операційної нерухомості (ПерЗВ), сума справедливої вартості об'єкта операційної нерухомості (СпрВ).

Застосовуючи вищеведений алгоритм, у табл. 6 визначено бухгалтерське відображення подальшої переоцінки (уцінки) об'єкта операційної нерухомості венчурного фонду, якщо $\text{ПерЗВ} > \text{ПВ(ЗВ)}$ та $\text{ПерЗВ} > \text{СпрВ}$.

Подальша переоцінка (дооцінка) об'єкта операційної нерухомості венчурного фонду, відповідно до алгоритму, до величини ПВ (ЗВ) відображається як зменшення іншого додаткового капіталу, нижче величини

ПВ (ЗВ) відображається як витрати звітнього періоду. Відповідно, застосовуючи алгоритм, у табл. 7 визначено бухгалтерське відображення подальшої переоцінки об'єкта операційної нерухомості венчурного фонду, якщо $\text{ПерЗВ} > \text{ПВ(ЗВ)}$ та $\text{ПерЗВ} < \text{СпрВ}$.

Бухгалтерський облік оцінки та переоцінки інвестиційної нерухомості венчурних фондів залежить від вибору оцінки на кожну дату балансу, що показано на рис. 3.

Якщо КУА, яка управляє активами венчурного фонду, обере оцінку інвестиційної нерухомості такого фонду за справедливою вартістю,

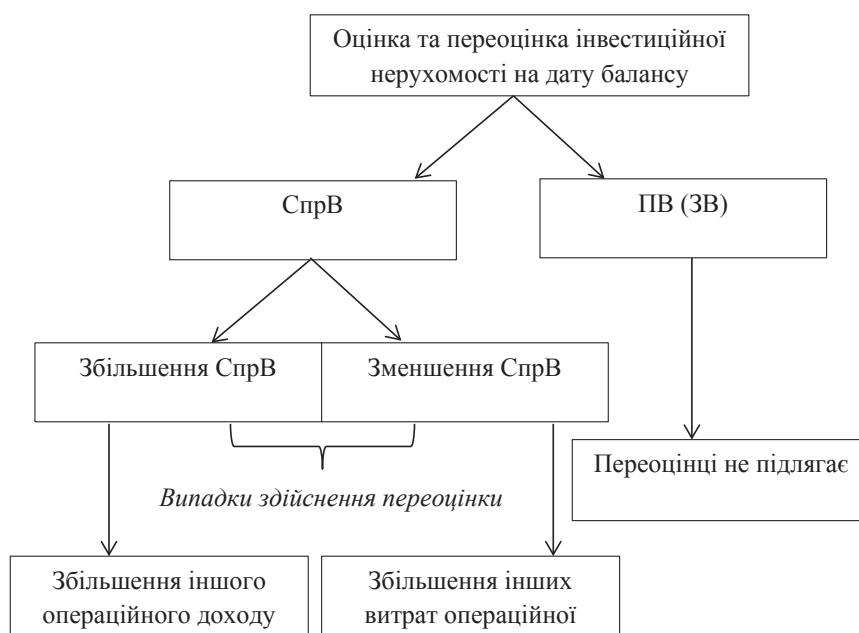


Рис. 3. Оцінка та переоцінка інвестиційної нерухомості венчурних фондів на дату балансу

Джерело: складено автором

то на кожну дату балансу сума збільшення або зменшення справедливої вартості інвестиційної нерухомості відображатиметься у складі іншого операційного доходу або інших витрат від операційної діяльності відповідно. Якщо буде обрано оцінку за первісною вартістю, то об'єкт інвестиційної нерухомості, згідно з п. 18 П(С)БО 32, переоцінці не підлягає.

Висновки. Підсумовуючи результати проведеного дослідження, слід зазначити, що для створення ефективної системи облікового забезпечення управління венчурними

фондами необхідно отримання якісної бухгалтерської інформації, що повинна забезпечувати вимоги користувачів. Удосконалення бухгалтерського обліку переоцінки основних засобів допоможе у вирішенні проблеми визначення реального економічного стану венчурних фондів через вартісне вимірювання й узагальнення фактів господарської діяльності. Тим самим стає можливим визначення рівня ефективності управлінського рішення щодо інвестування коштів інвесторів в ті чи інші активи.

Список використаних джерел:

1. Пушкар М.С. Система обліку як генератор інформаційних ресурсів / М.С. Пушкар // *Фінанси, облік і аудит*; відп. ред. В.Г. Лінник. – К.: КНЕУ, 2006. – № 1. – 412 с.
2. Мних Є.В. Обліково-аналітичне забезпечення в інформаційній системі управління корпораціями / Є.В. Мних, О.М. Брадул [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/Vnulp/Menegment/2009_647/23.pdf.
3. Волощук Л.О. Обліково-аналітичне забезпечення управління інноваційним розвитком підприємства / Л.О. Волощук // *Праці Одеського політехнічного університету. Економіка. Управління*. – 2011. – Вип. 2(36). – С. 329–338.
4. Шквір В.Д. Інформаційні системи і технології в обліку: [навч. посіб.] / В.Д. Шквір, А.Г. Завгородній, О.С. Височан. – К.: Знання, 2006. – 439 с.
5. Швець В.Є. Розвиток обліково-аналітичних систем суб'єктів господарювання в Україні: [монографія] / В.Є. Швець. – Львів: ЛНУ імені Івана Франка, 2010. – 448 с.
6. Барановська С.П. Обліково-аналітичне забезпечення як невід'ємна складова управління підприємством / С.П. Барановська // *Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку*: збірник наукових праць; відп. ред. О.Є. Кузьмін. – 2012. – С. 8–11.
7. Загородній А.Г. Консолідація обліково-аналітичної інформації / А.Г. Загородній // *Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку*: збірник наукових праць; відп. ред. О.Є. Кузьмін. – 2012. – С. 92–99.
8. Пискунова І.В. Учетно-аналитическое обеспечение управление коммерческой организацией / И.В. Пискунова // *Бухгалтерский учет, статистика*. – 2010. – № 7(68). – С. 213–216.
9. Усатова Л.В. Формирование управленческой и налоговой составляющей учетно-аналитической системы расходов в условиях неопределенности в период трансформации международных стандартов финансовой отчетности: автореф. дис. ... доктора экон. наук: спец. 08.00.12 / Л.В. Усатова. – Орел, 2008. – 48 с.
10. Попова Л.В. Основные теоретические принципы построения учетно-аналитической системы / Л.В. Попова, Б.Г. Маслов, И.А. Маслова // *Финансовый менеджмент*. – 2003. – № 5. – С. 34–67.
11. Кирилов И.Н. Теоретические аспекты развития системы учетно-аналитического обеспечения управленческих решений на предприятии / И.Н. Кирилов // *Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика*. – 2012. – № 2. – С. 170–176.
12. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 32 «Інвестиційна нерухомість», затв. Наказом Міністерства фінансів України від 02.07.2007 № 779 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0823-07>.
13. Закон України «Про інститути спільного інвестування» від 05.07.2012 № 5080-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/5080-17>.
14. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.

Usatenko O.V.

ACCOUNTING OF VALUATION AND REVALUATION OF REAL ESTATE OF VENTURE FUNDS

Increase of competition and investment in risk projects requires a creation of a single information space for making managerial decisions concerning the possibility of correction of the strategy of venture funds management for reducing a risk of activities and increasing their appreciation. This requires obtaining true and reliable information on the influence of external and internal factors on value of assets of funds, taking into account conditions of uncertain competitive environment at making risk investment decisions. Thus, a special attention should be paid to the problem of accounting support of revaluation of assets of venture funds, including real estate, which is the basis for objective characteristics, availability of investment resources of funds and its activities' results. The purpose of the research, which results are proposed in this article, is the improvement of the accounting system of valuation and revaluation of real estate of venture funds, namely, operational and investment property, taking into account branch features of risk investors. According to the research results, there are determined general aspects of accounting of valuation and revaluation of real estate of venture funds. Proposed an accounting reflection of the first revaluation of an object of operational property of venture funds, if residual value of these assets is less than fair value, larger than fair value, if residual value of these assets becomes zero. Determined a methodology of reflection of further revaluation in the form of algorithm for accounting of the next revaluation (price reduction) of an object of operational property of venture funds. Determined a methodology of valuation and revaluation of investment property of venture funds in the form of the algorithm.

Thus, the proposed improvement of accounting of valuation and revaluation of fixed assets will help to solve the problem of determining a real economic state of venture funds through the cost measurement and generalization of facts of economic activity. So, the determination of the level of efficiency of managerial decision on investors' funds investment in one or another asset is becoming possible.

Keywords: venture funds, investment property, accounting, operational property, fixed assets, evaluation.

УДК 33:005

Цибульник М.О.

аспірант кафедри обліку та аудиту

Київського національного університету імені Тараса Шевченка

ІНФОРМАЦІЙНО-МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ ДІЯЛЬНОСТІ НЕДЕРЖАВНИХ ПЕНСІЙНИХ ФОНДІВ

У статті розглянуто основні особливості інформаційно-методичного забезпечення економічного аналізу діяльності недержавних пенсійних фондів (НПФ) в Україні. Для того щоб аналіз та порівняння діяльності НПФ були коректними та об'єктивними, значення всіх показників повинні розраховуватися однаково та протягом однакового періоду часу за єдиною методикою. Визначено декілька методичних підходів до економічного аналізу діяльності НПФ. При цьому з шістьох розглянутих методик економічного аналізу діяльності НПФ неможливо виділити найбільш ефективну для визначення результативних показників, тобто вони розроблені для різних цілей та мають своє значення лише у сфері застосування. Для забезпечення повноти проведення економічного аналізу діяльності НПФ доцільним є розроблення єдиної інформаційної бази щодо основних показників діяльності НПФ, які використовуються для потреб економічного аналізу.

Ключові слова: недержавні пенсійні фонди, економічний аналіз, інформаційно-методичне забезпечення, оцінка активів, чиста вартість активів, актуарне оцінювання діяльності, фрактальний аналіз.

В статті рассмотрені основні особливості інформаційно-методичного забезпечення економічного аналізу діяльності негосударственных пенсійних фондів (НПФ) в Україні. Для того щоб аналіз і порівняння діяльності НПФ були коректними і об'єктивними, значення всіх показників повинні розраховуватися однаково і по єдиній методикі. Визначені декілька методических підходів до економічного аналізу діяльності НПФ. При цьому з шести розглянутих методик економічного аналізу діяльності НПФ неможливо виділити найбільш ефективну для визначення результативних показників, тобто вони розроблені для різних цілей і мають своє значення тільки в сфері застосування. Для забезпечення повноти проведення економічного аналізу діяльності НПФ цілеспрямованою є розробка єдиної інформаційної бази по основним показникам діяльності НПФ, які використовуються для потреб економічного аналізу.

Ключові слова: негосударственные пенсійні фонди, економічний аналіз, інформаційно-методичне забезпечення, оцінка активів, чиста вартість активів, актуарна оцінка діяльності, фрактальний аналіз.

Постановка проблеми. Стратегія розвитку національної економіки передбачає розвиток тривірневої системи пенсійного забезпечення, де особливу роль відведено недержавним пенсійним фондам (НПФ), діяльність яких в Україні нині знаходиться у стадії становлення. Розвиток недержавних пенсійних фондів в Україні вимагає всебічного аналізу та оцінки діяльності цих фінансових інституцій. Така оцінка дає змогу скласти об'єктивну картину щодо стану конкретного суб'єкта – недержавного пенсійного фонду, а також дає матеріал для проведення рейтингування та рейтингування цих фінансових інституцій і, відповідно, проведення аналізу ринку недержавних пенсійних фондів у цілому. Отже, дослідження особливостей інформаційно-методичного забезпечення економічного аналізу діяльності недержавних пенсійних фондів в Україні, а також внесення пропозицій щодо його вдосконалення є актуальним і своєчасним як із теоретичного, так і з практичного боку.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Теоретико-методологічні засади економічного аналізу, а також інформаційно-методичного забезпечення економічного аналізу діяльності недержавних пенсійних фондів висвітлювали у своїх роботах такі вітчизняні науковці, як Базилевич В.Д., Білуха М.Т., Бондар М.І., Волчек Р.М., Голов С.В., Головка В.І., Гура Н.О., Єщенко П.С., Засадний Б.А., Красота О.В., Ковтун Н.В., Костирко Р.О., Кужельний М.В., Кузьмінський Ю.А., Купалова Г.І., Левицька С.О., Лібанова Е.М., Лондар С.Л., Ловінська Л.Г., Мельник Т.Г., Мисака Г.В., Мних Є.В., Нападівська Л.В., Науменкова С.В., Неліпович О.В., Олійник Я.В., Петрик О.А., Сопко В.В., Ткаченко Н.М., Чухно А.А., Шарманська В.М., Швець В.Г., Шевчук В.О., Якімова Л.П. та ін. Проте, незважаючи на значні напрацювання, комплексного дослідження інформаційно-методичного забезпечення економічного аналізу діяльності недержавних пенсійних фондів

в Україні не здійснювалося, що зумовило вибір теми наукового дослідження.

Мета статті. Метою дослідження є розкриття інформаційно-методичного забезпечення економічного аналізу діяльності недержавних пенсійних фондів в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Недержавний пенсійний фонд (НПФ) – це нова для України організаційно-правова форма, яка сприяє розвитку системи пенсійного забезпечення та провадить діяльність виключно для накопичення пенсійних внесків на користь учасників НПФ [1]. Недержавні пенсійні фонди на даний момент розглядаються в Україні як дуже важливе доповнення до системи загальнообов'язкового пенсійного забезпечення, оскільки участь у них дає змогу громадянам самостійно планувати розмір майбутніх пенсійних виплат.

Виходячи з того, що НПФ є неприбутковими товариствами, що мають статус неприбуткових організацій, головною метою їх аналізу та оцінки є визначення ступеня ефективності формування пенсійних накопичень і, відповідно, здатності забезпечити своїх бенефіціарів пенсійними виплатами.

Однак розвиток недержавних пенсійних фондів в Україні вимагає всебічного аналізу та оцінки діяльності цих фінансових інституцій. Така оцінка дає змогу скласти об'єктивну картину щодо стану конкретного суб'єкта – недержавного пенсійного фонду, а також дає матеріал для проведення рейтингування та рейтингування цих фінансових інституцій і, відповідно, проведення аналізу ринку НПФ у цілому. Зазначене є важливим для бенефіціарів НПФ та осіб, що вкладають кошти в НПФ, оскільки дає для них підстави судити, наскільки їх фонд добре працює порівняно з іншими, а для самих НПФ, що конкурують на ринку, та державних регуляторів, дає можливість виявляти відхилення та упереджувати порушення або вживати заходи впливу для захисту інтересів споживачів послуг НПФ. Для того щоб аналіз та порівняння діяльності

НПФ були коректними та об'єктивними (тобто виключали маніпулювання у будь-яких інтересах), значення всіх показників повинні розраховуватися однаково та протягом однакового періоду часу за єдиною методикою. Вхідні дані, що використовуватимуться для проведення аналізу діяльності НПФ, повинні бути достовірними, актуальними та повними. Для забезпечення порівнювальності даних необхідно, щоб вони були зібрані за однакові проміжки часу (станом на один і той самий момент часу або за однакокий період часу) [2].

На поточний момент джерелами інформації для економічного аналізу діяльності НПФ розглядаються тільки звітні дані, що формуються згідно з нормативно-правовими документами Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку і Національної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України (Нацкомфінпослуг) та нормативним документом УАІБ (далі за текстом – нормативні документи).

Кожний первинний показник, що характеризує діяльність НПФ, проявляється як низка розташованих у хронологічному порядку значень такого показника, який у своїй зміні несе певну інформацію про динаміку економічного явища, що вивчається, тому в методиці аналізу НПФ щодо первинних показників розглядаються їх динамічні (часові) ряди, що представляють собою для кожного показника ряд спостережень за його значеннями, упорядкований залежно від зростаючих (знижуючих) значень іншого показника. Виходячи зі змісту показників, мають місце моментні ряди, що характеризують значення показника на певні моменти часу (наприклад, на кінець останнього дня кварталу), та інтервальні ряди, що характеризують значення показника за певні інтервали часу (наприклад, за рік).

Необхідно зазначити, що не всі вхідні дані, що використовуються для економічного аналізу НПФ, передбачені у вищезазначених нормативних документах. Зокрема, це внутрішні дані НПФ для обмеженого користування. Крім того, достовірність значень деяких показників (передусім із форм фінансової звітності) викликає сумнів через відсутність єдиної методології їх розрахунків або недотримання НПФ рекомендацій із ведення обліку, викладених у відповідних документах регуляторів. Для забезпечення повноти проведення економічного аналізу діяльності НПФ доцільним є розроблення єдиної інформаційної бази щодо основних показників діяльності НПФ, які використовуються для потреб економічного аналізу.

У ході дослідження було визначено декілька методичних підходів до економічного аналізу діяльності недержавних пенсійних фондів:

- визначення критеріїв оцінки фінансового стану пенсійного фонду Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг [2];

- методика аналізу та оцінки недержавних пенсійних фондів та компаній з управління активами недержавних пенсійних фондів Української асоціації інвестиційного бізнесу (УАІБ) [2];

- порядок визначення чистої вартості активів (ЧВА) недержавного пенсійного фонду (відкритого, корпоративного, професійного) згідно з Положенням Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку (НКЦПФР) № 339 [3];

- методичні рекомендації щодо базової оцінки інвестиційної діяльності недержавних пенсійних фондів Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг [4];

- актуарне оцінювання діяльності недержавних пенсійних фондів;

- аналіз діяльності НПФ на основі теорії фракталів.

Методика аналізу та оцінки недержавних пенсійних фондів УАІБ спирається на те, що НПФ є непідприємницькими товариствами, що мають статус неприбуткових організацій, тому головною метою їх аналізу та оцінки є визначення ступеня ефективності формування пенсійних накопичень і, відповідно, здатності забезпечити своїх бенефіціарів пенсійними виплатами. Аналіз та оцінка НПФ здійснюється за показниками, що характеризують їх діяльність із погляду [2]:

- маркетингових результатів (ефективності залучення клієнтів);

- загального стану НПФ;

- фінансових стану та результатів діяльності НПФ;

- концентрації ринку послуг НПФ.

Порядок визначення чистої вартості активів недержавного пенсійного фонду (відкритого, корпоративного, професійного), згідно з Положенням Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку № 339 [3], базується на визначенні різниці між вартістю активів НПФ на день проведення підрахунку та загальною сумою зобов'язань НПФ, що підлягають виконанню на день проведення підрахунку.

Методичні рекомендації щодо базової оцінки інвестиційної діяльності недержавних пенсійних фондів визначають методологічні засади аналізу та оцінки інвестиційної діяльності недержавних пенсійних фондів, які розроблені для [4]:

- удосконалення системи пруденційного нагляду за діяльністю пенсійних фондів;

– удосконалення процесу проведення щорічного аналізу ефективності інвестиційної діяльності, що проводиться радою пенсійного фонду для визначення доцільності внесення змін до інвестиційної декларації пенсійного фонду;

– визначення показників, які можуть використовуватися вкладниками та учасниками системи недержавного пенсійного забезпечення в процесі прийняття ними своїх рішень.

Методика визначення критеріїв оцінки фінансового стану пенсійного фонду включає такі етапи аналізу [2]:

1. Аналіз фінансового стану недержавного пенсійного фонду.

2. Аналіз надійності функціонування.

3. Аналіз економічної ефективності діяльності фонду.

Фінансовий стан пенсійного фонду характеризується такими критеріями:

1) надійністю функціонування (загальною, абсолютною та поточною платоспроможністю; рівнем диверсифікації пенсійних активів);

2) економічною ефективністю діяльності (зростанням чистої вартості одиниці пенсійних внесків, прибутковістю інвестування пенсійних активів);

3) ліквідністю пенсійних активів (поточною та плановою);

4) зворотністю пенсійних накопичень учасників [2].

Надійність функціонування недержавного пенсійного фонду – це здатність фонду виконувати зобов'язання перед учасниками пенсійного фонду за поточними пенсійними контрактами та договорами станом на звітну дату.

До показників, що характеризують порушення загальної платоспроможності фонду, належать [2]:

1) зростання суми заборгованості по виплатах за всіма пенсійними схемами;

2) зростання заборгованості фонду щодо перерахування пенсійних коштів;

3) зростання заборгованості щодо нарахованих, але не здійснених виплатах фонду;

4) зростання заборгованості по внесках за всіма пенсійними схемами. Поточна платоспроможність оцінюється з припущення, що сума грошових коштів та їх еквівалентів забезпечує покриття всіх поточних зобов'язань фонду на дату складання звітності.

Рівень диверсифікації активів пенсійного фонду відображає оцінку якості інвестиційного портфелю пенсійного фонду та визначається з використанням оціночних груп, до яких належать відповідні активи фонду.

Економічна ефективність діяльності фонду оцінюється за такими критеріями [2]:

1) зміною чистої вартості одиниці пенсійних внесків (ЧВО);

2) показниками прибутковості інвестування пенсійних активів.

Оцінка економічної ефективності інвестиційної діяльності пенсійного фонду здійснюється шляхом оцінки динаміки зміни показників чистої вартості одиниці пенсійних внесків фонду.

На підставі зміни показника чистої вартості одиниці пенсійних внесків робиться висновок про те, в яку суму пенсійних коштів учасника пенсійного фонду на кінець звітного періоду конвертується одиниця пенсійного внеску вкладника, здійсненого на початку періоду. Чим вища чиста вартість одиниці пенсійних внесків порівняно з попереднім періодом, тим вища ефективність інвестиційної політики пенсійного фонду.

Прибутковість інвестування пенсійних активів розраховується окремо за кожним інвестиційним портфелем (для виплат пенсій на визначений строк і формування накопичень інших учасників).

Показники прибутковості інвестування пенсійних активів визначаються [2]:

– за період із початку поточного року;

– порівняно з попереднім календарним роком (не розраховується, якщо період управління активами відповідного пенсійного фонду в попередньому році становить менше двох звітних (проміжних) періодів);

– порівняно з трьома попередніми календарними роками (не розраховується, якщо період управління активами відповідного пенсійного фонду становить у кожному році менше двох звітних (проміжних) періодів).

Коефіцієнт номінального доходу встановлюється на підставі розрахункових показників зміни чистої вартості одиниці пенсійних внесків пенсійного фонду без урахування інфляції.

Для дослідження і прогнозування процесів, пов'язаних з акумулюванням коштів НПФ, пропонується застосувати математичну теорію фракталів. Сучасна наука широко застосовує теорію фракталів для дослідження часових рядів із метою підвищення достовірності прогнозування економічної динаміки. Під час побудови фракталів реалізуються принципи нелінійності й альтернативи вибору розвитку системи. Використання фрактального аналізу для дослідження динаміки показників діяльності НПФ дасть змогу моделювати хаотичні економічні процеси зміни фінансових потоків, значною перевагою зазначеного методу також постає можливість розпізнання порушення динаміки процесу. Можливість класифікації часових рядів за значенням показників Херста

дає змогу підвищити надійність прогнозування поведінки систем, що відкриває широкі можливості для моделювання динамічних рядів.

Для аналізу функціонування пенсійних фондів найчастіше застосовують актуарні моделі. Актуарне оцінювання діяльності недержавних пенсійних фондів включає в себе:

- стохастичні моделі актуарного оцінювання, які розроблено відповідно до чинного пенсійного законодавства для проведення актуарної оцінки кількості учасників НПФ, імовірності неплатоспроможності НПФ, що зумовлюється незбалансованістю потоку нових учасників і потоку вибуття активних учасників, та для розроблення стратегії НПФ, що максимізує приріст суми коштів на індивідуальному пенсійному рахунку учасника;

- методичне забезпечення інформаційно-аналітичної системи підтримки прийняття рішень в актуарному оцінюванні діяльності НПФ, що розроблено на підставі загального підходу до проектування економічних радчих систем у вигляді актуарно-діагностичної системи, де методом, що забезпечує пошук рішення, є інтегрована система економіко-математичних моделей у поєднанні з деревом цілей особи, що приймає рішення [5].

Аналіз діяльності НПФ проводиться шляхом виявлення даних для кожного показника ефективності НПФ, що підлягають аналізу та оцінці. На підставі отриманих (розрахованих) показників здійснюється аналіз діяльності НПФ за двома основними напрямками: порівняльним аналізом динамічного ряду значень показників (якщо наявні дані за декілька часових проміжків) та порівняльним аналізом відповідних значень показників різних НПФ.

Методологічне забезпечення економічного аналізу недержавних пенсійних фондів на рівні регуляторів ринку фінансових послуг Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, та Національної комісії з цінних паперів та фон-

дового ринку вказує на те, що на законодавчому рівні створена жорстка система гарантій захисту інтересів учасників недержавного пенсійного забезпечення.

За результатами проведеної оцінки виявляються слабкі місця в діяльності НПФ, значення показників яких мають суттєві відхилення (від норми або порівняно зі значеннями показників інших НПФ). Зазначене має слугувати підставою для пошуку причин такої ситуації та вжиття необхідних заходів, якщо існує загроза інтересам учасників НПФ.

Висновки. Виходячи з того, що НПФ є неприємницькими товариствами, що мають статус неприбуткових організацій, головною метою їх аналізу та оцінки є визначення ступеня ефективності формування пенсійних накопичень і, відповідно, здатності забезпечити своїх бенефіціарів пенсійними виплатами.

При цьому із шістьох розглянутих методик економічного аналізу діяльності НПФ неможливо виділити найбільш ефективну, тобто вони розроблені для різних цілей та мають своє значення лише у сфері застосування, для визначення результативних показників. Розвиток новітніх наукових підходів до аналізу діяльності НПФ, таких як актуарне оцінювання діяльності недержавних пенсійних фондів та аналіз діяльності НПФ на основі теорії фракталів, будуть сприяти вдосконаленню методик національних регуляторів.

Вхідні дані, що використовуватимуться для проведення аналізу діяльності НПФ, повинні бути достовірними, актуальними та повними. Для забезпечення порівнювальності даних необхідно, щоб дані було зібрано за однакові проміжки часу (станом на один і той самий момент часу або за однаковий період часу). Отже, для забезпечення повноти проведення економічного аналізу діяльності НПФ доцільним є розроблення єдиної інформаційної бази щодо основних показників діяльності НПФ, які використовуються для потреб економічного аналізу.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про недержавне пенсійне забезпечення» від 09 липня 2003 р. № 1058-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1057-15>.
2. Методика аналізу та оцінки недержавних пенсійних фондів та компаній з управління активами недержавних пенсійних фондів / Українська асоціація інвестиційного бізнесу (УАІБ) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.uaib.com.ua/>.
3. Рішення ДКЦПФР «Положення про порядок визначення чистої вартості активів недержавного пенсійного фонду (відкритого, корпоративного, професійного)» від 11.08.2004 № 339 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4654>.
4. Про затвердження Методичних рекомендацій щодо базової оцінки інвестиційної діяльності недержавних пенсійних фондів : Розпорядження Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг від 29.09.2011 № 613 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/464>.
5. Якимова Л.П. Економіко-математичне моделювання системи актуарного оцінювання недержавних пенсійних фондів : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.11 «Математичні методи, моделі та інформаційні технології в економіці» / Л.П. Якимова. – Харків, 2008. – 20 с. [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://www.irbisnbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis64r_81/cgiirbis_64.exe.

Tsybulnyk M.O.

INFORMATION AND METHODOLOGICAL SUPPORT OF THE ECONOMIC ANALYSIS OF ACTIVITY OF PRIVATE PENSION FUNDS

The purpose of the article. The purpose of this article is to disclose information and methodological support of the economic analysis of activity of private pension funds in Ukraine.

Results of the analysis. The development of private pension funds in Ukraine requires a comprehensive analysis and evaluation of the activities of these financial institutions. This assessment allows an objective picture of the state of a specific subject - a private pension fund, and provides material for rankings and ratings of these financial institutions, and, respectively, of the analysis of the market of private pension funds in general. Therefore, studies of the informational and methodological support of the economic analysis of activity of private pension funds in Ukraine, as well as making suggestions for its improvement, is relevant and timely both from the theoretical and practical side.

The article describes the main features of information and methodological support of the economic analysis of activity of private pension funds in Ukraine. To analyze and compare the activities of non-state pension funds were correct and objective (exclude manipulation in anyone's interests), the value of all the indicators should be calculated the same way and using the same methodology with the same period. In the study, several methodological approaches to the analysis of the economic activity of private pension funds has been identified. In this case of the six most impossible to identify effective methods of economic analysis examined the activities of private pension funds, that is, they are designed for different purposes and have their value only in the application to determine performance indicators.

Therefore, to ensure the completeness of the economic analysis of the activities of non-state pension funds in Ukraine advisable to provide a common information base on key performance indicators of private pension funds, which are used for the purposes of economic analysis.

The proposed article approaches to solving the existing problematic issues of information and methodological support of the economic analysis of activity of private pension funds in Ukraine will contribute to the improvement of methods of analysis and evaluation of private pension funds.

Keywords: private pension funds, economic analysis, information and methodological support, valuation of assets, net assets, actuarial assessment activities, fractal analysis.

УДК 658.012.12:339.137

Клімова О.І.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів, обліку та аудиту
Донецького державного університету управління

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ ГАЛУЗІ

У статті досліджено методичні підходи до формування конкурентоспроможності промислових підприємств галузі. Встановлено, що однією з проблем забезпечення конкурентоспроможності підприємств машинобудівної галузі України є випереджаюче зростання обсягів імпорту високотехнологічної машинобудівної продукції порівняно з експортом. Останнє є наслідком низької конкурентоспроможності продукції та нездатності вітчизняних машинобудівних підприємств активно вести конкурентну боротьбу. Обґрунтовано значущість вартісного підходу, який лежить в основі концепції управління конкурентоспроможністю підприємства в сучасних умовах і дає змогу розглядати підприємство як особливий інвестиційний товар, який має корисність, а отже, й вартість для потенційного інвестора (державного або приватного).

Ключові слова: методичні підходи, формування, конкурентоспроможність, промислові підприємства, галузь, машинобудування.

В статье исследованы методические подходы к формированию конкурентоспособности промышленных предприятий отрасли. Установлено, что одной из проблем обеспечения конкурентоспособности предприятий машиностроительной отрасли Украины является опережающий рост объемов импорта высокотехнологичной машиностроительной продукции по сравнению с экспортом. Последнее является следствием низкой конкурентоспособности продукции и неспособности отечественных машиностроительных предприятий активно вести конкурентную борьбу. Обоснована значимость стоимостного подхода, который лежит в основе концепции управления конкурентоспособностью предприятия в современных условиях и позволяет рассматривать предприятие как особый инвестиционный товар, имеющий полезность, а следовательно, и стоимость для потенциального инвестора (государственного или частного).

Ключевые слова: методические подходы, формирование, конкурентоспособность, промышленные предприятия, отрасль, машиностроение.

Постановка проблеми. Сучасні умови розвитку економічних відносин в Україні як на загальнодержавному, так і на міжнародному рівні ставлять одним із центральних питань теорії та практики управління забезпечення стійких темпів росту в короткостроковій та довгостроковій перспективі. Розвиток міжнародного поділу праці, глобалізація суспільних та економічних відносин, прозорість кордонів для експорту та імпорту капіталу, технологій, робочої сили, продуктів виробництва висувають на перший план проблеми забезпечення конкурентоспроможності національних економік, галузей національного господарства та окремо взятих підприємств.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблеми дослідження конкурентоспроможності не є новими. Загальні теоретичні питання у сфері вивчення конкуренції, конкурентоспро-

можності та маркетингу отримали відображення в працях зарубіжних і вітчизняних учених-економістів: М. Портера [1], Я. Жаліла, Я. Базиліук, Я. Белінської [2], І. Крючкової, О. Бородіної, Т. Бурлай, Н. Горшкової [3], Т. Кальної [4], О. Яременко [5], О. Янкового [6], А.А. Томпсона-мол., А.Дж. Стрікланда III [7], С. Сінгх, А. Ренчхода [8] та ін. Разом із тим аналіз праць відомих учених і практиків показує, що основна увага приділяється дослідженню проблем забезпечення конкурентоспроможності продукції. Однак, як показує досвід інтеграції вітчизняної економіки у світовий простір, вирішення цього важливого завдання недостатньо для забезпечення бажаного рівня конкурентоспроможності окремих національних галузей промисловості та їх первинної ланки – підприємств.

Мета статті. Метою дослідження є розроблення методичних підходів до забезпечення

конкурентоспроможності діяльності промислових підприємств галузі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Конкурентоспроможність – це багатопланова економічна категорія, яка може розглядатися на декількох рівнях: як конкурентоспроможність товару; як конкурентоспроможність товаровиробників; як галузева конкурентоспроможність; як конкурентоспроможність країни. Між цими рівнями існує зовнішня та внутрішня залежність. При цьому не слід протиставляти державу та підприємство під час вирішення проблеми конкурентоспроможності. На внутрішньому та зовнішньому ринках конкурують підприємства, але об'єктивні умови для них створює держава, і без відповідного клімату конкурентоспроможності на приватному підприємстві досягнути не можна. Не випадково багато дослідників [1–3], маючи на увазі конкурентоспроможність країни або економіки, в кінцевому підсумку ведуть мову про конкурентоспроможність підприємств, які безпосередньо беруть участь у конкурентній боротьбі на внутрішньому та зовнішньому ринках. В умовах ринкової економіки саме окреме підприємство володіє механізмом управління конкурентоспроможністю продукції на відміну від держави, яка покликана створювати сприятливі умови для вирішення проблем конкурентоспроможності у цілому.

Вплив держави на процес підвищення конкурентоспроможності внутрішнього виробництва здійснюється за внутрішньонаціональними і зовнішніми напрямками, які тісно взаємодіють. Незважаючи на те що первинним можна вважати перший напрям, лише через зовнішньоекономічні зв'язки виявляється справжній рівень конкурентоспроможності національної економіки.

Проблема забезпечення конкурентоспроможності підприємств машинобудівної галузі стоїть у нас гостро. Дослідження динаміки експорту та імпорту продукції машинобудівної галузі України за період 2005–2015 рр. показало випереджаюче зростання обсягів імпорту високотехнологічної машинобудівної продукції порівняно з експортом (експорт машин та устаткування в 2005 та 2015 рр. становив відповідно 2 841,8 та 3 940,9 млн. дол. США, а імпорт – 6 342,3 та 6 273,4 млн. дол. США [4]). Однією з причин цього є низька конкурентоспроможність продукції й те, що вітчизняні машинобудівні підприємства не здатні до активного ведення конкурентної боротьби. Останнє може бути викликано відсутністю у підприємств ефективних управлінських та організаційно-економічних механізмів реагування на зміни конкурентного середовища.

Під конкурентоспроможністю підприємства слід розуміти сукупність властивостей та характеристик його бізнес-процесів, що дають змогу забезпечити ефективність функціонування підприємства на ринках товарів, капіталу та праці за будь-яких змін зовнішнього та внутрішнього середовища. При цьому потрібно розрізняти зовнішню конкурентоспроможність підприємства, яку оцінюють різні економічні суб'єкти – акціонери і т. п., і внутрішню конкурентоспроможність, яка є об'єктом моніторингу менеджерами підприємства. Її, своєю чергою, можна розділити на тактичну та стратегічну конкурентоспроможність [5].

Стратегічна конкурентоспроможність підприємства передбачає наявність у підприємства стійких керованих конкурентних переваг на тривалу перспективу розвитку; існування відпрацьованих управлінських регламентів реагування на зміни зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства. На підтримку та розвиток цих конкурентних переваг повинні бути орієнтовані маркетингові, виробничо-технологічні, фінансово-економічні та організаційні бізнес-процеси, що реалізуються для забезпечення конкурентоспроможності підприємства на ринках товарів, капіталів і праці.

Як показує аналіз сучасних підходів до управління конкурентоспроможністю підприємства [6] (які вирізняються перенесенням центру ваги конкурентної боротьби з товарних ринків на ринки капіталу), основою концепції забезпечення конкурентоспроможності підприємства в сучасних умовах має бути вартісний підхід до управління.

Характерним для вартісного підходу є розгляд підприємства як особливого інвестиційного товару, що володіє корисністю, а отже, вартістю для гіпотетичного або реального інвестора (державного або приватного). Корисність підприємства (бізнесу) для інвестора передусім визначається його здатністю в досить тривалій перспективі задовольнити потреби інвестора у стабільних високих доходах.

Показник ринкової вартості компанії сам по собі є важливою комплексною оцінкою ефективності діяльності підприємства, яка адекватно відображає якість управління ним (якість менеджменту), його фінансове благополуччя та майбутні очікування. Даний параметр реагує на будь-яку зміну ситуації: зниження рентабельності випуску, погіршення платоспроможності, збільшення інвестиційного ризику, втрату конкурентної переваги – усе це призводить до зменшення ринкової вартості підприємства.

На кожному етапі розвитку підприємства перед менеджментом стоять певні завдання

щодо управління конкурентоспроможністю підприємства, серед яких можна виділити такі.

Перше завдання – це реалізація стратегії виживання й забезпечення платоспроможності підприємства. Воно вирішується шляхом уживання екстрених заходів щодо реалізації вже виробленої продукції, проведення низки маркетингових заходів: аналіз ринку, асортименту, цінової політики, методів просування [7, с. 197–200].

Після досягнення платоспроможності вирішуються завдання реалізації стратегії стабілізації та прибутковості. На цьому етапі маркетингові заходи необхідно доповнити фінансовими (аналізом витрат на виробництво, аналізом собівартості та ціноутворення) та організаційно-технологічними (аналізом ефективності виробництва, аналізом технологічності тощо).

Після вирішення завдань зазначених вище стратегій вирішуються завдання стратегії розвитку. Менеджмент підприємства повинен зосередити свою увагу на більш довгострокових цілях і завданнях розвитку підприємства. Виникає завдання розуміння того, яким має бути підприємство в середньо- і довгостроковому майбутньому. Для вирішення цього завдання розробляється стратегічна концепція розвитку підприємства, і на основі SWOT-аналізу та бізнес-планів – стратегії для кожного підрозділу.

Наступним важливим завданням для менеджменту підприємства є структурування та властива цій проблемі характеристика – адаптивність системи управління (відповідність організаційної структури, методів, принципів і механізмів управління підприємством цілям, функціям і стратегіям підприємства та його підрозділів). Система управління повинна сприяти реалізації стратегічної концепції підприємства.

Актуальною проблемою для машинобудівних підприємств також є забезпечення фінансової та управлінської прозорості. Ця ключова характеристика передбачає наявність у підприємства фінансової структури (виділення так званих центрів фінансового обліку та відповідальності), фінансової та облікової політики, яка відповідає міжнародним принципам і стандартам обліку (GAAP, IAS).

Наступне завдання – керованість бізнесу в умовах нових виробничих та управлінських технологій, інтернаціоналізації конкуренції, глобалізації світової економіки, зовнішнього середовища, що швидко змінюється. У процесі свого розвитку підприємство стикається з так званими проблемами зростання. Симптомами проблем цього рівня можуть бути такі: ускладнення інформаційних, матеріальних та інших потоків на підприємстві, погіршення фінансо-

вого стану, зниження загальної організованості (підвищення рівня ентропії підприємства як системи), збої в основних бізнес-процесах підприємства та ін. Виникає завдання, а разом із ним і наступна характеристика стану підприємства – керованість бізнесу.

Завдання вибору ресурсів, джерел фінансування, форм і способів інвестування є нагальним для менеджерів кожного підприємства. Причому зазвичай залучаються кошти не лише вітчизняних акціонерів та інвесторів, але й кошти, що мобілізуються на західних ринках капіталу, тому підприємства постійно стикаються з необхідністю забезпечення інвестиційної привабливості – сьомою ключовою характеристикою стану підприємства. Забезпечення інвестиційної привабливості – важливе завдання як для підприємств, акції яких котируються на фондовому ринку, так і для закритих компаній. Вирішення цього завдання дасть змогу підприємству збільшити свою капіталізацію та, отже, підвищити вартість капіталу, вкладеного його власниками.

Взаємозв'язок виявлених ключових характеристик стану підприємства з його конкурентоспроможністю та якістю менеджменту представлений на рис. 1.



Рис. 1. Ключові характеристики стану підприємства

Зважаючи на те, що будь-які управлінські рішення, починаючи з розроблення ефективної продуктової стратегії, визначення найбільш доцільної фінансової стратегії й до здійснення адекватної кадрової політики, відображаються на величині грошового потоку, можна констатувати, що саме на основі майбутніх грошових потоків можна визначити вартість підприємства. Отже, менеджмент підприємства концентрується на тих стратегічних і тактичних рішеннях, які дають змогу збільшувати грошовий потік.

Найбільш важливими елементами конкурентоспроможного підприємства є орієнтація

на споживачів, орієнтація на інновації, орієнтація на співробітників та орієнтація на кінцевий результат [1, с. 112].

Орієнтація на споживачів проявляється не тільки в розробленні товарів, які вирішують актуальні завдання споживачів, але й у психологічній орієнтації всіх працівників підприємства на споживача, його потреби. Значення орієнтації на споживача для успішної діяльності машинобудівних підприємств доведено емпіричними дослідженнями британських учених С. Сінгх та А. Ренчхода, що дало їм змогу зробити такий висновок: «...Саме знання потреб своїх клієнтів має вирішальне значення для виживання та розвитку компанії» [8].

Орієнтація на інновації – «...ключовий компонент успішного промислового підприємства» [8] – виражається у принциповій готовності персоналу до нововведень.

Орієнтація на працівників виявляється у високій оцінці працівників підприємства, довірі до їх професійної компетентності та відповідальності.

Орієнтація на кінцевий результат виражається в готовності керівного складу та рядових працівників наполегливо працювати заради поставлених цілей. Завдяки цьому створюється високий виробничий потенціал підприємства в цілому, що підвищує його конкурентоспроможність на ринку.

Під час виробництва конкурентоспроможної продукції для підприємства особливе значення має управління ланцюжком цінностей [6, с. 202]. Основними орієнтирами управління ланцюжком цінностей підприємства є узгодження функціонування ланок у мережі господарських зв'язків за збереження пріоритету кінцевого споживача, пошук стійкої конкурентної переваги, ініціювання інноваційних розробок товарів і послуг і відповідна побудова ланцюжка взаємодії, прискорення передачі сигналів зворотного зв'язку з кінцевим споживачем і гнучка реакція у відповідь на зовнішні сигнали.

Оскільки під час створення складної технологічної продукції ланцюжок цінностей формується як у внутрішньому, так і у зовнішньому середовищі підприємства, то менеджменту слід приділяти особливу увагу своїм коопераційним зв'язкам і партнерам. У зв'язку із цим доцільно застосовувати Network-маркетинг (маркетинг взаємодії підприємств у мережі), що враховує значущість кожного учасника взаємодії, виявлення перспективних напрямів розвитку мережі та ролі в ній окремих підприємств.

Серед параметрів взаємодії в мережі слід передусім виділити організаційні форми взаємодії, які можна розділити на три групи: 1)

спільна власність на активи; 2) договірні відносини; 3) коопераційні угоди. В основі такої класифікації лежить ступінь взаємозалежності та відповідальності контрагентів, який буде найвищим за наявності спільної власності та убиває зі зменшенням ступеня формалізації відносин. При цьому слід урахувати, що на ступінь і форму взаємодії також впливають такі фактори, як корпоративна культура підприємства, історія взаємодії з партнерами, суб'єктивні характеристики партнерів і т. п. Окрім того, коопераційні відносини є ресурсом забезпечення конкурентоспроможності підприємства: чим більш конкурентоспроможними є учасники взаємовідносин і тісніші ці відносини, тим воно є більш значущим, оскільки стійкі зв'язки між агентами в мережі створюють бар'єри для входження на цей ринок інших підприємств і забезпечують ексклюзивний доступ до його можливостей. Дані коопераційні відносини також є важливим ресурсом для посилення конкурентоспроможності галузі за рахунок підвищення конкурентоспроможності її учасників.

Для зміцнення та розширення цього ресурсу підприємству необхідно виявляти ступінь задоволеності контрагентів по всій сукупності характеристик взаємодії. При цьому якщо поставити питання про систему пріоритетів, яка складається у взаємодіючих підприємствах щодо продукту, можна з'ясувати, що на зміну ціні продукції приходять якість товару і можливість поставки точно у термін.

Для досягнення поставлених цілей підприємство повинно мати відповідне виробниче середовище. Virізняють предметну й технологічну спеціалізацію промислових підприємств.

Наявна на більшості машинобудівних підприємствах предметна спеціалізація довела свою неефективність: за даної спеціалізації виробничі структурні одиниці формують за ознакою виготовлених виробів, при цьому в одній структурній одиниці зосереджується різне обладнання, необхідне для повного виготовлення виробу. Недоліками такої спеціалізації є:

- низьке завантаження устаткування та виробничих площ. Через недостатню кількість традиційних замовлень, під які створювалися підприємства та оснащувалися їх структурні підрозділи, значна частина устаткування й площ залишаються незавантаженими;

- слабка гнучкість виробництва. Перехід структурного підрозділу до випуску нової для нього продукції пов'язаний зі значними матеріальними витратами та витратами часу. Це вимагає, навіть за наявного необхідного обладнання, розроблення та виготовлення нового технологічного оснащення (приладів, інстру-

менту та ін.), розроблення та впровадження нових технологічних процесів, відпрацювання технологічних режимів обробки, схем і методів контролю;

- низька продуктивність праці. Малий обсяг робіт не дає змоги повністю завантажити високоефективне автоматизоване обладнання;

- низька якість продукції. У разі переходу предметно-орієнтованого структурного підрозділу до випуску нової продукції на якості продукції негативно позначається відсутність досвіду в реалізації нових технологічних методів і процесів, а також невідповідність наявного обладнання завданням, які вирішуються;

- високі витрати виробництва. Роздробленість однотипного технологічного обладнання по структурних підрозділах вимагає наявності в кожному підрозділі фахівців із його експлуатації та обслуговування, робота у підрозділах багато в чому дублюється;

- низька мобільність виробництва. Предметно-орієнтовані структурні підрозділи не сприяють обміну технологічною інформацією, виробничими кадрами, устаткуванням, площами та іншими ресурсами.

Можна виділити основні положення концепції технологічної спеціалізації виробництва. 1. Технологічна спеціалізація виробництва передбачає створення структурних підрозділів (або окремих підприємств), характерною ознакою яких є вид використовуваних технологічних методів і процесів. 2. Глибина технологічної спеціалізації може бути різною, вона визначається вирішуваними предметними завданнями, а також наявною технологічною базою. 3. Технологічно спеціалізований структурний підрозділ виконує тільки певний вид робіт, оснащений обладнанням (за винятком допоміжного обладнання) та розвивається в напрямі вдосконалення (підвищення якості та продуктивності, розширення технологічних можливостей) лише цього виду робіт. 4. Технологічно спеціалізований структурний підрозділ бере участь у створенні продукції спільно з іншими технологічно спеціалізованими підрозділами чи працює за замовленнями сторонніх організацій. 5. Під час створення конкретної продукції слід об'єднати у виробничий ланцюжок на період її випуску кілька технологічно спеціалізованих структурних підрозділів (підприємств), набір технологічних можливостей яких визначається завданнями, які вирішуються під час створення продукції. Під час переходу до випуску нової продукції можна створити інший набір технологічно спеціалізованих структурних підрозділів (підприємств). 6. Набір задіяних технологічно спеціалізованих підрозділів (виробничий ланцюжок) не обов'язково має абсолютно

збігатися з повним списком наявних структурних підрозділів. Тимчасовий простій якогось підрозділу використовують для виконання робіт за сторонніми замовленнями, а також для проведення планових ремонтів, переоснащення виробництва, проведення дослідно-технологічних робіт, колективних відпусток і т. д. Відсутність структурного підрозділу з необхідною технологічною спеціалізацією компенсується залученням сторонніх підприємств. 7. Об'єднання технологічно спеціалізованих структурних підрозділів (підприємств) може бути проведено під єдиним адміністративно-господарським керівництвом або представлене у вигляді організаційної структури на основі системи субконтрактингу.

Із нашої точки зору, пропонується концепція технологічної спеціалізації дасть змогу вирішити основні проблеми машинобудівних підприємств і забезпечити подальший сталий розвиток виробництва за рахунок: 1) ефективного завантаження устаткування та виробничих площ. Концентрація однотипних технологічних дій в одному структурному підрозділі дає змогу більш повно використовувати можливості наявного устаткування; 2) високої гнучкості виробництва. Підприємство з технологічно спеціалізованими структурними підрозділами є функціонально гнучкою структурою. Для випуску нової продукції слід тільки сформулювати новий набір необхідних підрозділів (виробничий ланцюжок); 3) високої продуктивності праці. Спеціалізований структурний підрозділ виконує технологічно однотипні повторювані роботи. Завдяки цьому навіть за малих обсягів випуску різної продукції для технологічно спеціалізованого підрозділу умовна серійність буде досить великою, а для робочих місць характерний високий коефіцієнт закріплення операцій; 4) високої якості продукції. Спеціалізуючись в одному технологічному напрямі, структурний підрозділ накопичує досвід у вирішенні виробничо-технологічних завдань. Концентрація робіт робить технологічно та економічно виправданим застосування високоточного обладнання та оснащення; 5) зменшення витрат виробництва. Концентрація однотипного технологічного устаткування у структурних підрозділах дає змогу істотно скоротити витрати на його експлуатацію та обслуговування; 6) високої мобільності виробництва. Будь-яка технологічна, конструкторська й виробнича інформація відразу ж стає доступною для всіх фахівців цієї галузі, які працюють у технологічно спеціалізованому структурному підрозділі.

Розглядаючи питання формування конкурентоспроможності промислових підприємств, ми,

по суті, розглядаємо підприємство як поліфункціональну систему. До функцій цієї системи, крім виробництва та реалізації конкурентоспроможної продукції (неокласична теорія), входить функція забезпечення акціонерів прибутком, функція поповнення бюджету, функція надання робочих місць (соціальна функція) та функція розвитку міста (містоутворююча функція). При цьому конкурентоспроможне промислове підприємство виступає базовим елементом стратегічних перетворень галузі, у межах якої відбуваються продуктові, технологічні та структурні зміни.

Висновки. Під конкурентоспроможністю підприємства слід розуміти сукупність властивос-

тей та характеристик його бізнес-процесів, що дають змогу забезпечити ефективність функціонування підприємства на ринках товарів, капіталу та праці за будь-яких змін зовнішнього та внутрішнього середовища. В основі концепції управління конкурентоспроможністю підприємства в сучасних умовах лежить вартісний підхід, який передбачає управління ланцюжком цінностей підприємства та виробничу реструктуризацію. Вартісний підхід дає змогу розглядати підприємство як особливий інвестиційний товар, який має корисність, а отже, й вартість для потенційного інвестора (державного або приватного).

Список використаних джерел:

1. Портер М. Конкурентное преимущество: Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость / М. Портер. – М. : Альпина, 2005. – 715 с.
2. Конкурентоспроможність економіки України в умовах глобалізації / Я.А. Жаліло, Я.Б. Базилук, Я.В. Белінська [та ін.] ; за ред. Я.А. Жаліла. – К. : НІСД, 2005. – 388 с.
3. Конкурентоспроможність економіки України: стан і перспективи підвищення : [монографія] / О.М. Бородіна, Т.В. Бурлай, Н.І. Горшкова [та ін.] ; за ред. І.В. Крюкової. – К. : Основи, 2007. – 488 с.
4. Кальна Т.А. Конкурентоспроможність продукції машинобудівного комплексу України в експортно-імпорتنих операціях / Т.А. Кальна // Економічний аналіз: зб. наук. праць ТНЕУ. – Тернопіль : Економічна думка, 2016. – Вип. 1. – Т. 25. – С. 29–36.
5. Яременко О.Ф. Науково-практичні аспекти стратегічного і тактичного управління конкурентоспроможністю підприємства / О.Ф. Яременко // Вісник Хмельницького національного університету. Серія «Економічні науки». – 2011. – Вип. 5. – Т. 1(180). – С. 35–37.
6. Конкурентоспроможність підприємства: оцінка рівня та напрями підвищення : [монографія] / За заг. ред. О.Г. Янкового. – Одеса : Атлант, 2013. – 470 с.
7. Томпсон-мл. А.А. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа / А.А. Томпсон-мл., А. Дж. Стрикленд III ; 12-е изд. ; пер. с англ. – М. : Вильямс, 2006. – 928 с.
8. Singh S. Market orientation and customer satisfaction: Evidence from British machine tool industry / S. Singh, A. Ranchhod // Industrial Marketing Management. – 2004. – Vol. 33. – Issue 2. – P. 135–144.

Klimova O.I.

METHODICAL APPROACHES TO FORMATION OF COMPETITIVENESS OF ENTERPRISES IN THE INDUSTRY

The paper studies methodical approaches to the formation of competitiveness of industrial enterprises.

Competitiveness is a multidimensional economic category that can be considered at several levels: competitiveness of goods, competitiveness of commodity producers; industry competitiveness; competitiveness of the country.

It is defined that one of the problems of competitiveness of engineering enterprises of Ukraine is the rapid growth in import of high-tech engineering products as compared to export. The latter is a consequence of the low competitiveness of products and the inability of the domestic machine-building enterprises to compete.

The company's competitiveness should be understood as a set of properties and characteristics of its business processes ensuring the efficient functioning of the enterprise at the markets of goods, capital and labor in case of any changes in the external and internal environment.

The importance of cost approach grounded, which is on the basis of the concept of management competitiveness of the enterprise in modern conditions and allows considering the company as a special investment product that has utility and, therefore, value to potential investors (public or private). At each stage of development the management of the enterprise face certain tasks in the competitiveness management of enterprises, among which are the following: implementation of the survival strategy and ensuring the solvency of the company; implementation of the strategy of stabilization and profitability; implementation of development strategies; structuring and adaptability of the management system;

ensuring financial and managerial transparency; handling business in the conditions of new production and management technologies, internationalization of competition, globalization of the world economy, the external environment; the task of selecting resources, funding, forms and methods of investment.

Management of the value chain is of special importance to the enterprise for production of competitive products. Since when creating a complicated technological product the value chain is formed both internally and in the external environment of the enterprise, the management should pay special attention to their cooperation relations and partners. In this regard, it is advisable to use Network marketing.

Keywords: methodical approaches, formation, competitiveness, industrial enterprises, industry, engineering.

МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ
ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

УДК 519.67:339.5

Дзюбановська Н.В.кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри економіко-математичних методів
Тернопільського національного економічного університету**ПІДХІД ДО ОЦІНЮВАННЯ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ ІЗ
ВИКОРИСТАННЯМ КАНОНІЧНОГО КОРЕЛЯЦІЙНОГО АНАЛІЗУ**

У статті проведено канонічний кореляційний аналіз міжнародної торгівлі засобами пакету програм STATISTICA 10. Основними чинниками впливу на обсяги експортно-імпортних операцій обрано географічні характеристики країн Європейського Союзу (площу та чисельність населення). Розраховано канонічні коефіцієнти для опису кореляційної залежності між показниками міжнародної торгівлі та досліджуваними чинниками.

Ключові слова: аналіз, канонічна кореляція, експорт, імпорт, міжнародна торгівля.

В статье проведен канонический корреляционный анализ международной торговли средствами пакета программ STATISTICA 10. Основными факторами влияния на объемы экспортно-импортных операций избраны географические характеристики стран Европейского Союза (площадь и численность населения). Рассчитаны канонические коэффициенты для описания корреляционной зависимости между показателями международной торговли и исследуемыми факторами.

Ключевые слова: анализ, импорт, каноническая корреляция, международная торговля, экспорт.

Постановка проблеми. Аналіз міжнародної торгівлі, як і будь-якого іншого соціально-економічного процесу, що зазнає певних динамічних та структурних змін, є першочерговим етапом під час проведення подальших досліджень. Окрім того, наявність даних змін залежить від багатьох факторів. Під час проведення аналізу міжнародної торгівлі важливим завданням є дослідження впливу множини цих чинників на результативні показники даного процесу. Одним із методів вирішення цього завдання є канонічний кореляційний аналіз.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженню економічних процесів за допомогою методу канонічних кореляцій присвячено чимало робіт вітчизняних учених, серед яких: Волчек Р.М. [1], Малярець Л.М., Жуков А.В. [2], Лабунська С.В. [3], Ляшенко О.М., Бойко З.М. [4] Панченко С.В., Панченко Н.Г., Родченко В.Б. [5], Терещенко Т.А., Романюк Т.П., Богомазова В.М. [6] та ін.

Мета статті. Метою дослідження є виявлення взаємозв'язків між основними показниками міжнародної торгівлі та географічними характеристиками країн за допомогою канонічного кореляційного аналізу.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Канонічний кореляційний аналіз широко застосовується для дослідження залежностей між множинними соціально-економічними процесами. Однією з переваг даного методу є можливість визначення впливу множини чинників не на один показник, що характеризує досліджуване явище, а відразу на декілька. За допомогою канонічного кореляційного аналізу можна одночасно дослідити взаємозв'язки між показниками обох множин та визначити найтісніші, тобто із найбільшим коефіцієнтом кореляції. На основі одержаних результатів можна виокремити головні та другорядні чинники впливу, і якщо останні мають слабкі зв'язки між канонічними величинами, їх можна відкинути. Таким чином, дослідження економічного процесу не буде перевантажуватися зайвими факторами.

Застосуємо канонічний кореляційний аналіз для дослідження міжнародної торгівлі країн Європейського Союзу, використовуючи статистичні дані Eurostat протягом 2009–2015 рр. [7]. Визначимо, який вплив на обсяги експортно-імпортних операцій чинять географічні характеристики країн, зокрема площа та чисельність населення. Для цього виберемо множину залежних змінних Y (Y_1 – обсяг експорту країн

ЄС, млн. євро; Y_2 – обсяг імпорту країн ЄС, млн. євро) від множини змінних X (X_1 – площа країн ЄС, км²; X_2 – чисельність населення країн ЄС). Ураховуючи великий обсяг статистичних даних, до таблиці занесено лише показники за 2015 р. (табл. 1):

Математична задача полягає у знаходженні таких нормованих лінійних комбінацій $U = \alpha_1 Y_1 + \alpha_2 Y_2$ та $V = \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2$, щоб кореляція між U та V була максимальною. Величини U та V , а також їх коефіцієнти називаються канонічними. Тіснота зв'язку між канонічними величинами визначається канонічним коефіцієнтом кореляції R .

Канонічний кореляційний аналіз виконаємо засобами програмного продукту STATISTICA 10 (рис. 1).

У результаті канонічного кореляційного аналізу ми отримали два корені з канонічним значенням коефіцієнта кореляції $R=0,91$, що є досить великим і високо значимим, оскільки

Canonical Analysis Summary (Spreads)		
Canonical R: .91031 Chi(4)=346,47 p=0,0000		
N=196	Left Set	Right Set
No. of variables	2	2
Variance extracted	100,000%	100,000%
Total redundancy	73,8486%	58,1149%
Variables:	Y1, export	X1, square
	Y2, import	X2, population

Рис. 1. Результати канонічного аналізу

($p < 0,001$). Дана величина показує тісноту зв'язку між канонічними змінними в першій і другій множині. Два корені описують 100% дисперсії множини показників міжнародної торгівлі та 100% – множини географічних характеристик. Використовуючи значення показників міжнародної торгівлі та отриманих канонічних коренів, можна пояснити в середньому 73,85% дисперсії змінних у лівій множині та 58,11% мінливості у правій множині. Ці результати вказують на досить сильну залежність між змінними двох множин.

Таблиця 1

Показники міжнародної торгівлі та географічні характеристики країн ЄС за 2015 р.

Країна	Y_1	Y_2	X_1	X_2
	Експорт, млн. євро	Імпорт, млн. євро	Площа, км ²	Чисельність населення
Бельгія	359 565	338 750	30 510	11 208 986
Болгарія	23 161	26 408	110 910	7 202 198
Чеська Республіка	142 822	126 805	78 866	10 538 275
Данія	85 864	76 957	43 094	5 659 715
Німеччина	1 198 306	946 454	357 050	81 197 537
Естонія	11 627	13 074	45 226	1 313 271
Ірландія	110 479	66 530	70 280	4 628 949
Греція	25 793	43 639	131 940	10 858 018
Іспанія	255 441	281 298	505 992	46 449 565
Франція	455 990	515 938	547 030	66 415 161
Хорватія	11 671	18 558	56 542	4 225 316
Італія	413 881	368 715	301 318	60 795 612
Кіпр	1 648	5 016	9 251	847 008
Латвія	10 865	12 900	64 589	1 986 096
Литва	22 984	25 397	65 200	2 921 262
Люксембург	15 556	20 878	2 586	562 958
Угорщина	88 934	83 487	93 030	9 855 571
Мальта	2 325	5 220	316	429 344
Нідерланди	511 333	456 370	41 526	16 900 726
Австрія	137 755	140 132	83 858	8 576 261
Польща	178 671	174 990	312 685	38 005 614
Португалія	49 858	60 162	91 568	10 374 822
Румунія	54 609	62 976	238 392	19 870 647
Словенія	28 820	26 789	20 273	2 062 874
Словаччина	67 998	66 289	48 845	5 421 349
Фінляндія	53 900	54 251	338 145	5 471 753
Швеція	126 338	124 467	449 964	9 747 355
Об'єднане Королівство	414 761	564 190	244 820	64 875 165

Значимість канонічних коренів перевіряється за допомогою коефіцієнта кореляції та виконанням умови $p < 0,001$ (рис. 2).

Root Removed	Chi-Square Tests with Successive Roots Removed (Sp)					
	Canonical R	Canonical R-sqr.	Chi-sqr.	df	p	Lambda Prime
0	0,910314	0,828671	346,4742	4	0,000000	0,16532
1	0,187258	0,035065	6,8713	1	0,008763	0,96493

Рис. 2. Перевірка значимості канонічних коренів

Як видно з рис. 2, найбільше значення $R=0,91$, і воно є найбільш значимим ($p < 0,001$), тобто значимим є лише перший канонічний корінь. Другий канонічний корінь не є значимим, оскільки p -рівень $= 0,009$.

Для опису кореляції між змінними кожної із множин розглянемо їх факторну структуру. Спочатку розглянемо факторну структуру лівої множини (рис. 3).

Root Variable	Factor Structure, left set (Spreadsheet1)	
	Root 1	Root 2
Y1, export	-0,906261	-0,422720
Y2, import	-0,975404	-0,220425

Рис. 3. Факторна структура лівої множини

Ураховуючи значимість лише першого канонічного кореня, із рис. 3 видно, що змінні лівої множини сильно корелюють із першим канонічним фактором. Як міра надмірності відображається середнє значення дисперсії, яку пояснює перший корінь (рис. 4).

Root Factor	Variance Extracted (Proportions), left set (Spreadsheet1)	
	Variance extractd	Reddncy.
Root 1	0,886361	0,734501
Root 2	0,113640	0,003985

Рис. 4. Частки витягнутої дисперсії для лівої множини

Із рис. 4 видно, що перший канонічний корінь витягує в середньому близько 89% дисперсії зі змінних, що відповідають показникам міжнародної торгівлі. А задаючи значення змінних у множині географічних характеристик, можна пояснити близько 73% дисперсії в змінних, що пов'язані з торгівлею, враховуючи значення першого канонічного кореня.

Аналогічно розглянемо факторну структуру правої множини (рис. 5).

Root Variable	Factor Structure, right set (Spreadsheet1)	
	Root 1	Root 2
X1, square	-0,628271	0,777995
X2, population	-0,990699	0,136069

Рис. 5. Факторна структура правої множини

Навантаження за змінними, що відповідають площі країни, набагато менші, ніж за змінними,

що відповідають за чисельність населення країн ЄС, тому можна зробити висновок, що значна кореляція між змінними у двох множинах (на основі значення першого кореня), ймовірно, є наслідком сильної залежності між показниками міжнародної торгівлі та чисельністю населення країни і трохи слабшою залежністю від її площі.

Root Variable	Variance Extracted (Proportions), right set (Spreadsheet1)	
	Variance extractd	Reddncy.
Root 1	0,688105	0,570213
Root 2	0,311895	0,010937

Рис. 6. Частки витягнутої дисперсії для правої множини

Виходячи із середнього значення дисперсії для правої множини, яку пояснює перший канонічний корінь (рис. 6), видно, що він витягує в середньому близько 69% дисперсії зі змінних, що відповідають за географічні характеристики країни. А задаючи значення змінних у множині показників міжнародної торгівлі, можна пояснити близько 57% дисперсії в змінних, що пов'язані із правою множиною.

Для розрахунку значень канонічних змінних використовують канонічні ваги відповідно лівої (рис. 7) та правої (рис. 8) множин.

Variable	Canonical Weights, left set (Spreadsheet1)	
	Root 1	Root 2
Y1, export	1,03700	-4,58885
Y2, import	-1,98871	4,26356

Рис. 7. Канонічні ваги лівої множини

Variable	Canonical Weights, right set (Spreadsheet1)	
	Root 1	Root 2
X1, square	0,19856	1,445706
X2, population	-1,13531	-0,916822

Рис. 8. Канонічні ваги правої множини

Виходячи із рис. 7 та 8, можна скласти рівняння канонічної моделі для змінних U та V ($R=0,91$):

$$U = 1,04Y_1 - 1,99Y_2;$$

$$V = 0,2X_1 - 1,14X_2.$$

Оскільки коефіцієнт кореляції наближений до 1, це означає, що існує досить тісний зв'язок між лінійними комбінаціями вихідних змінних, тобто показники міжнародної торгівлі тісно пов'язані із досліджуваними чинниками.

Залежність між значеннями канонічних змінних із правої та лівої множин зобразимо графічно (рис. 9).

На даному графіку видно, що практично немає різко виражених відхилень від регресійної лінії. Отже, можна зробити висновок, що основні припущення канонічного аналізу підтверджуються. Проте іншою цікавою особливістю даного графіка є видиме розбиття спо-

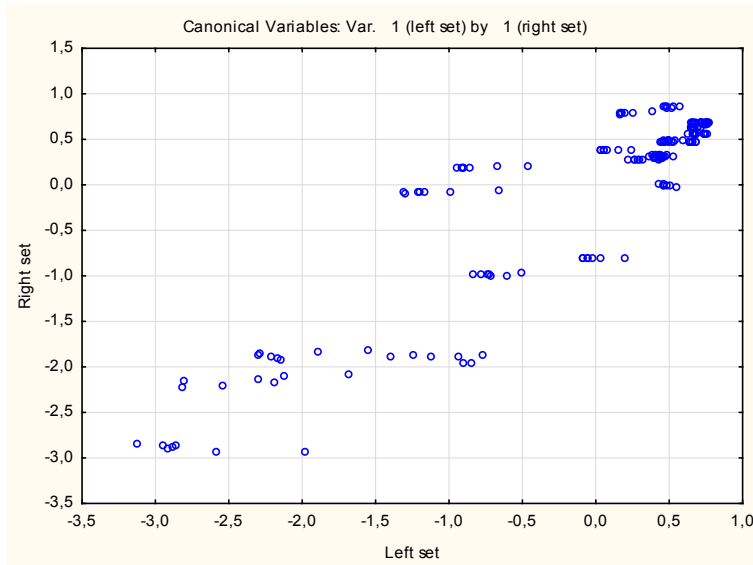


Рис. 9. Діаграма розсіювання канонічних змінних

стережних даних на групи. Виникнення даних груп зумовлене неоднорідністю досліджуваної вибірки, тобто дуже велика різниця між числовими показниками для різних країн ЄС.

Висновки. На основі проведеного канонічного кореляційного аналізу міжнародної торгівлі країн Європейського Союзу виявлено існування досить тісного зв'язку між показниками експортно-імпортних операцій країн ЄС та окремими географічними характеристиками країн ЄС (такими як площа країн і чисельність населення). При цьому встановлено, що основний вплив на міжнародну торгівлю здійснює

чисельність населення країни і значно менше впливають розміри країни. Виокремлюючи головні і другорядні чинники впливу на міжнародну торгівлю країни, для подальших досліджень за допомогою методу канонічних кореляцій можна відкинути такий фактор впливу, як розмір території країни. Доцільно проводити подальший канонічний кореляційний аналіз міжнародної торгівлі, розглядаючи множину інших імовірних чинників впливу на основні показники експортно-імпортних операцій. У кінцевому підсумку це дасть змогу виявити основні сценарії розвитку міжнародної торгівлі країни, що є перспективним напрямом подальших наукових досліджень.

Важливим етапом проведення даного аналізу міжнародної торгівлі є графічне зображення залежності між значеннями канонічних змінних показників експортно-імпортних операцій та географічними характеристиками країн. На графіку чітко видно розбиття спостережних даних щонайменше на три групи. Завдяки одержаному результату постає потреба поділу країн ЄС на групи з одноріднішими вибірками, а вже потім проведення канонічного кореляційного аналізу для кожної із груп. Це дасть змогу отримати точніший результат щодо залежності основних показників міжнародної торгівлі від досліджуваних чинників.

Список використаних джерел:

1. Волчек Р.М. Канонічні кореляції як аналітичний інструмент управління фінансовим станом харчових підприємств / Р.М. Волчек // Економіка АПК. – 2012. – № 11. – С. 72–81.
2. Малярець Л.М. Математико-статистичні інструменти діагностики ефективності виробничо-господарської діяльності підприємства / Л.М. Малярець, А.В. Жуков // Економіка розвитку. – 2013. – № 3. – С. 121–127.
3. Лабунська С.В. Використання моделей канонічного кореляційного аналізу під час оцінки інноваційної спроможності суб'єктів господарювання / С.В. Лабунська // Моделювання регіональної економіки. – Івано-Франківськ : Плай, 2014. – № 1(23). – С. 40–50.
4. Ляшенко О.М. Фінансові домінанти процесу ціноутворення на світовому ринку сировинних товарів / О.М. Ляшенко, З.М. Бойко // Світ фінансів. – 2010. – № 1. – С. 135–145.
5. Панченко С.В. Застосування методу канонічних кореляцій у дослідженнях взаємозв'язків соціально-економічного розвитку міських комплексів / С.В. Панченко, Н.Г. Панченко, В.Б. Родченко // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2011. – № 34. – С. 411–416.
6. Терещенко Т.А. Метод канонічних кореляцій у багатовимірних економічних дослідженнях / Т.А. Терещенко, Т.П. Романюк, В.М. Богомазова // Науковий вісник Чернігівського державного інституту економіки і управління. Серія 1 : Економіка. – 2012. – Вип. 1. – С. 51–58.
7. Eurostat [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ec.europa.eu/>.
8. Канонический корреляционный анализ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://statsoft.ru/products/STATISTICA_Advanced/canonical-correlation-analysis.php#Пример.

Dziubanovska N.V.

A STRATEGY TO THE INTERNATIONAL TRADE ESTIMATION WITH THE USE OF CANONICAL CORRELATION ANALYSIS

The canonical correlation analysis of the international trade by means of STATISTICA 10 programs package is conducted in this article. The geographical aspects of the European Union countries (land area and number of inhabitants) are chosen as the key factors of influence on the amount of export-import operations. To conduct the canonical correlation analysis the plurality of dependent variables is chosen Y (Y1 – export turnover of the European Union countries, mil. EUR; Y2 – import turnover of the European Union countries, mil. EUR) from the plurality of variables X (X1 – the land area of the European Union countries, km²; X2 – the number of inhabitants of the European Union countries).

As a result of the canonical correlation analysis we got two canonical roots with canonical meaning of correlation coefficient, that describe 100% of dispersion of indicators plurality of international trade and 100% – the plurality of geographical indicators. On an average there can be explained 73,85% of variables dispersion in the left plurality and 58,11% of variableness in the right plurality by using indicator values of international trade and received canonical roots. Considering the importance of correlation coefficient and fulfillment of conditions only the importance of the first canonical root is established. The second canonical root isn't important as far as the p-level=0,009.

Canonical coefficients for the description of correlation dependence between the international trade indicators and factors that are under investigation are counted. The scattering graph of canonical variables is constructed following on from the analysis results.

The availability of high correlation between the indicators of export-import operations of the European Union countries and specific geographical aspects of the European Union countries (as lands area and number of inhabitants) is detected. In addition to the above, it's established that the main influence on the international trade is caused by country number of inhabitants, and the country size has lower impact.

It is substantiated that using the method of canonical correlation can reduce the number of factors that influence the international trade by separating the main and secondary factors.

Keywords: analysis, canonical correlation, export, import, international trade.

УДК 519.866:658.1

Мандра В.В.

кандидат економічних наук,
заступник директора з економіки та фінансів
ДП «Маріупольський морський торговельний порт»

СИСТЕМНО-ДИНАМІЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ТРАНСПОРТНО-ЛОГІСТИЧНИХ ПОТОКІВ ВИРОБНИЧО-ЗБУТОВОЇ СИСТЕМИ

У статті розглянуто особливості реалізації транспортно-логістичних операцій під час управління матеріальними та фінансовими потоками виробничо-збутової системи. Визначено ключові чинники, складники матеріальних потоків та показники інформаційних затримок у межах динамічної взаємодії транспортно-збутової, транспортно-вантажної і логістичної систем. Обґрунтовано порядок розрахунку фінансових показників та параметрів фінансових потоків виробничо-збутової системи під час взаємодії з транспортно-логістичним провайдером. Здійснено постановку завдання системно-динамічного моделювання транспортно-логістичних потоків виробничо-збутової системи. Визначено основні математичні залежності в управлінні матеріальними та фінансовими потоками виробничо-збутової системи та напрями практичного застосування системно-динамічного підходу під час планування логістичних операцій виробничого й транспортного підприємств.

Ключові слова: виробничо-збутова система, транспортно-логістичний провайдер, системно-динамічне моделювання, матеріальний потік, фінансовий потік, інформаційна затримка.

В статті розглянуті особливості реалізації транспортно-логістических операцій при управлінні матеріальними і фінансовими потоками виробничо-сбытової системи. Визначені ключові фактори, що складають матеріальні потоки і показники інформаційних затримок в межах динамічного взаємодія транспортно-сбытової, транспортно-грузової і логістическої системи. Обґрунтовано порядок розрахування фінансових показників і параметрів фінансових потоків виробничо-сбытової системи при взаємодії з транспортно-логістическим провайдером. Здійснено постановку задачі системно-динамічного моделювання транспортно-логістических потоків виробничо-сбытової системи. Визначені основні математическі залежності в управлінні матеріальними і фінансовими потоками виробничо-сбытової системи і напрямки практичного застосування системно-динамічного підходу при плануванні логістических операцій виробничого і транспортного підприємств.

Ключові слова: виробничо-сбытова система, транспортно-логістический провайдер, системно-динамічне моделювання, матеріальний потік, фінансовий потік, інформаційна затримка.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку економіки України важливе місце займають транспортно-логістичні центри. Як доведено вченими, у вартості кінцевого продукту близько 30% припадає на транспортні або логістичні витрати. Для деяких видів продукції ця частка досягає 50% [1]. Тобто практика функціонування сучасних виробничих підприємств вимагає власних формування та залучення зовнішніх професійних центрів з управління транспортними та логістичними операціями, які зосереджуються у відповідних організаційних одиницях.

Управління матеріальними та фінансовими потоками є невід'ємною частиною системи ефективного управління економічними системами у цілому, оскільки забезпечує постійний моніторинг динаміки руху товарно-матеріальних цінностей у взаємозв'язку з фінансовими результатами та іншими вартісними показниками розвитку підприємства, тим самим прямо сприяючи підвищенню його ринкової вартості. Тобто управління матеріальними та фінансовими потоками як єдиною системою дає змогу виробничому підприємству отримати ресурси для подальшого розвитку, а в певних умовах і забезпечити взаємовигідну співпрацю з підприємствами-партнерами.

Матеріальні та фінансові потоки є дуже складним об'єктом управління, між якими формується значна кількість детермінованих та стохастичних залежностей, що не дає змоги повністю їх урахувати лише на базі класичних методів економічного та статистичного аналізу. У таких умовах необхідно застосовувати нові інструменти інформаційної підтримки процесів управління та методи системно-динамічного моделювання, що і визначає актуальність цього дослідження.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Необхідність впровадження системних інновацій на промислових і транспортних під-

приємствах широко представлена у наукових публікаціях. Зокрема, питання побудови й удосконалення транспортно-вантажних систем, що ґрунтуються на загальній теорії систем, теоріях організацій, операційному менеджменті розглянуто в роботах [2–4]; проблеми управління бізнес-процесами, логістики й управління ланцюгами постачань з урахуванням міждисциплінарних напрямів пошуку засобів підвищення надійності розглянуті у [5; 8]; питання ефективності та конкурентоспроможності транспортних підприємств та логістических комплексів є предметом дослідження авторів [6; 7]. До того ж більшість сучасних розробок у галузі управління потіковими процесами із часовою та інформаційною затримкою ґрунтуються на застосуванні економіко-математичного апарату та методів системно-динамічного моделювання [9–11]. Проте представлені класичні системно-динамічні моделі, зокрема модель виробничо-збытової системи [9] та комплексу фінансових систем [10; 11], не враховують багатостадійність процесів транспортування та обслуговування клієнтів, велику кількість затримок та додаткових витрат, що і зумовило постановку мети та завдань цього дослідження.

Мета статті. Метою дослідження є постановка завдання системно-динамічного моделювання транспортно-логістических потоків виробничо-збытової системи на базі узагальнення й формалізації специфічних особливостей функціонування виробничих і транспортних підприємств. Для досягнення сформульованої мети в роботі поставлено та вирішено такі завдання:

- сформульовано вхідні припущення щодо моделювання матеріальних та фінансових потоків, їх взаємодії між виробничими, транспортними підприємствами і транспортно-логістическими провайдерами;

- формалізовані ключові залежності та розроблена діаграма причинно-наслідкових зв'язків системно-динамічної моделі управління тран-

спортно-логістичними потоками виробничо-збутової системи;

- визначено контрольно-регулюючі показники діяльності різних типів транспортно-логістичних провайдерів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Першим етапом під час формалізації процесів функціонування будь-якої системи є визначення проблем та методів їх вирішення. Як уже зазначалося раніше, матеріальні та фінансові потоки виробничих та транспортно-логістичних систем є складним об'єктом управління та визначаються значною кількістю нелінійних зв'язків, тому в межах цього дослідження обрано метод системно-динамічного моделювання як провідний інструмент вирішення проблем аналізу та прогнозування відповідних економічних процесів [9].

Постановка завдання системно-динамічного моделювання транспортно-логістичних потоків базується на припущеннях щодо функціонування виробничо-збутової системи (ВЗС):

1. Розглядається одна укрупнена виробничо-збутова система, що описується відповідною виробничою функцією, яка визначається прогнозованими матеріальними та фінансовими витратами. Виробничі потужності та запаси фінансових ресурсів такі, що покривають будь-яку можливу зміну попиту на готовий продукт. До того ж розміри складських приміщень достатні для задоволення попиту, формування необхідним оптових партій матеріалів, готової продукції тощо. Ці припущення справедливі для нормального режиму функціонування і можуть бути скориговані відповідно до вимог зовнішнього середовища [12].

2. Виробничо-збутова система взаємодіє із зовнішнім середовищем через матеріальні, фінансові та інформаційні потоки. Матеріальні потоки пов'язані із закупкою та постачанням сировини та матеріалів, відвантаженням і транспортуванням готової продукції на внутрішньому та міжнародних ринках.

3. Передбачається, що готова продукція виробничо-збутової системи представлена на світових ринках товарів та послуг. У таких умовах матеріальні та фінансові потоки представлено двома блоками підсистем: внутрішніми перевезеннями та розрахунками – для всіх видів продукції; зовнішньоекономічними взаєминами (міжнародними розрахунками, митними витратами, морськими перевезеннями тощо) – для експортно-імпортних операцій.

4. Транспортне обслуговування виробничо-збутової системи забезпечується транспортно-логістичним провайдером, що може надавати послуги від рівня 1PL до 5PL [12; 13]. Рішення щодо передачі певних функцій транспортно-

логістичному провайдеру визначається ефективністю матеріальних і фінансових потоків відповідної системно-динамічної моделі.

5. Площа складських приміщень, парк транспортних засобів, перелік послуг транспортно-логістичного провайдеру такі, яких достатньо для перевезення будь-якого обсягу готового продукту відповідно до потреб відповідної виробничої системи. Це припущення може бути трансформовано в обмеження, відповідно до якого траєкторія поведінки системи буде змінюватися вже не залежно від попиту, а залежно від можливостей транспортно-логістичного провайдера [14]. Проте організаційно-технічні можливості виробничо-збутової системи щодо транспортування жорстко обмежені та можуть бути розширені лише за рахунок додаткових капітальних вкладень із певним лагом запізнення.

6. Лаг моделювання дорівнює одному місяцю, що визначається вимогами до зведення фінансових результатів та формування звітності. Лаг моделювання можливо змінювати шляхом корегування контрольно-регулюючих коефіцієнтів даної економіко-математичної моделі [15].

7. Асортимент готової продукції виробничо-збутової системи не є об'єктом дослідження та представлений умовним показником «кінцевий продукт». Аналогічно в узагальненому вигляді розглядаються витрати, що пов'язані з виробництвом кінцевого продукту. Відповідні обмеження можна зняти під час практичної апробації моделі в межах інформаційного середовища конкретних виробничих підприємств, транспортних компаній, транспортно-логістичних провайдерів тощо.

Модель транспортно-логістичних потоків виробничо-збутової системи базується на принципах, що сформульовані Дж. Форрестером [9], на моделях управління фінансовими потоками [10; 11] та на власних пропозиціях автора щодо моделювання діяльності транспортно-логістичних систем [16]. Структурну схему запропонованої моделі наведено на рис. 1.

На рис. 1 прийнято такі умовні позначення щодо стрілок: безперервні стрілки – потоки ресурсів (матеріальних, фінансових, виробничих); пунктирні стрілки – потоки управлінської інформації; крапкові стрілки – вплив затримок.

Як видно з рис. 1, на відміну від класичної системно-динамічної моделі управління виробничо-збутовою системою [9] запропонована модель ураховує взаємини між матеріальними, фінансовими та інформаційними потоками під час транспортування та збуту кінцевого продукту ВЗС.

Виходячи з сформульованих припущень визначмо специфічні для запропонованої моделі

математичні залежності щодо діяльності виробничо-збутової системи, що є основою формалізації системно-динамічних зв'язків під час взаємодії з транспортно-логістичним провайдером.

Загальний попит на кінцевий продукт ВЗС є сумою попиту на внутрішньому ринку і міжнародного попиту. Загальний попит розраховується по формулі:

$$D = D_1 + D_2 + D_3, \quad (1)$$

де D – загальний попит на кінцевий продукт ВЗС;

D_1 – попит на кінцевий продукт ВЗС на внутрішньому ринку;

D_2 – попит на кінцевий продукт ВЗС на зовнішньому ринку;

D_3 – державне замовлення на кінцевий продукт ВЗС.

Державний попит на кінцевий продукт ВЗС є величиною державного замовлення на продук-

цію підприємства. Ця величина у представленій імітаційній моделі спочатку дорівнює нулю, але за необхідності може бути введена в модель, особливо це стосується підприємств, що виробляють стратегічні продукти.

Зміна попиту на кінцевий продукт ВЗС за один період моделювання обчислюється за формулою:

$$\Delta D = \frac{(D - D^E)}{t_{\Delta D}}, \quad (2)$$

де ΔD – зміна попиту на кінцевий продукт ВЗС за один період моделювання;

D – загальний попит на кінцевий продукт ВЗС;

D^E – очікуваний попит на кінцевий продукт ВЗС;

$t_{\Delta D}$ – період часу, за який загальний попит на кінцевий продукт ВЗС набуває очікуваного значення (з урахуванням матеріальних, фінансових та інформаційних затримок).

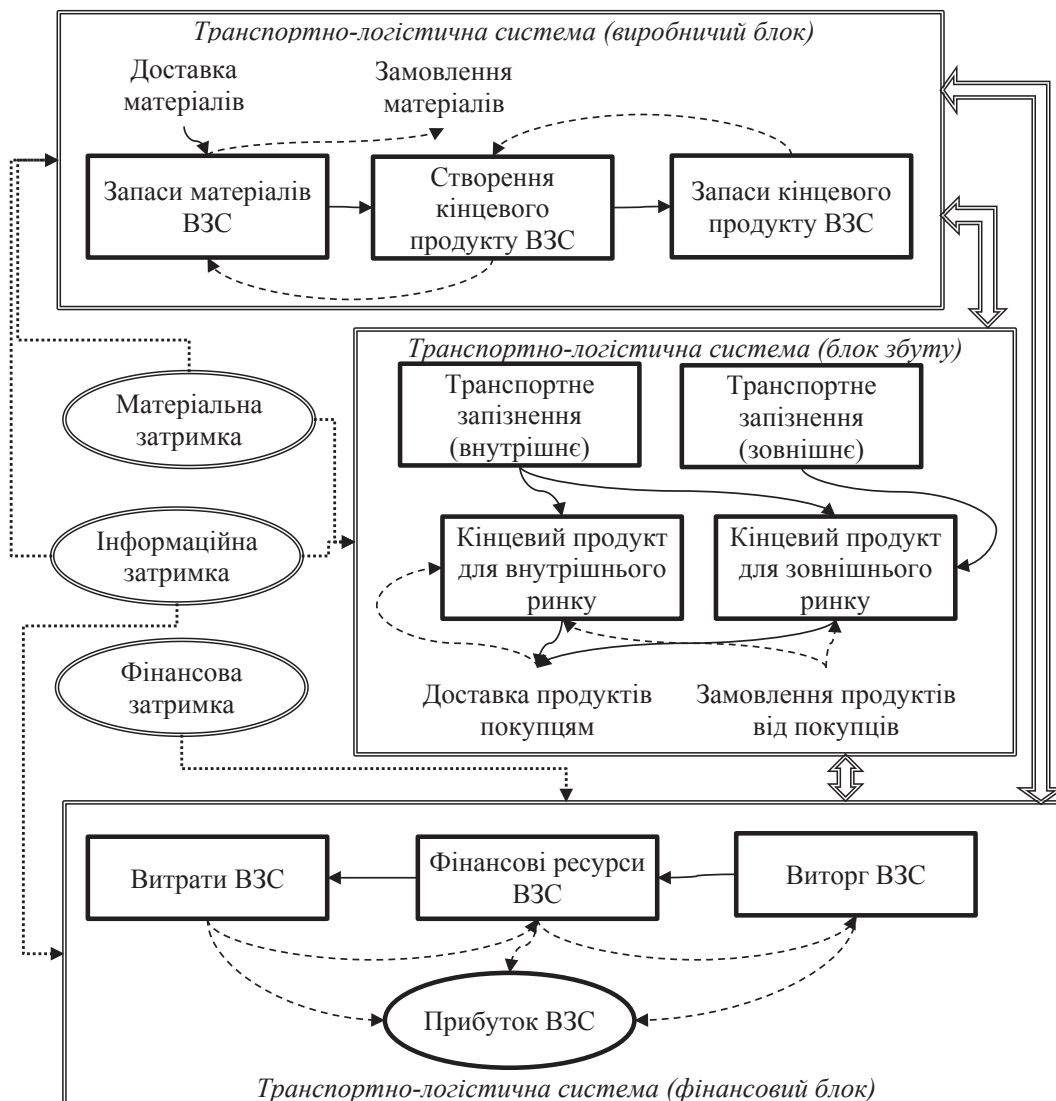


Рис. 1. Схема організації виробничо-збутової системи з урахуванням транспортно-логістичного та фінансового складників

Бажаний рівень запасів кінцевого продукту ВЗС для покриття попиту на внутрішньому і зовнішньому ринках (Q^E) обчислюється за формулою:

$$Q^E = D^E t_Q, \quad (3)$$

де t_Q – період часу, за який фактичний рівень запасів створеного кінцевого продукту ВЗС набуває бажаного рівня (з урахуванням матеріальних, фінансових та інформаційних затримок).

Виробнича функція ВЗС за один період моделювання представлена такою динамічною залежністю:

$$Y = D^E + \left(\frac{Q^E - Q}{T^Q} \right), \quad (4)$$

де Y – рівень виробництва кінцевого продукту ВЗС за один період моделювання;

Q – фактичний рівень запасів кінцевого продукту ВЗС;

T^Q – часовий параметр, який визначається з урахуванням тривалості виробничого процесу щодо кінцевого продукту ВЗС.

Для запасів кінцевого продукту ВЗС, які спрямовані на покриття попиту на внутрішньому ринку Q_1 і зовнішньому ринку Q_2 , визначаються такі умови прогнозування:

$$\begin{cases} Q_1 = D_1 \\ Q_2 = D_2 \end{cases}. \quad (5)$$

Виторг за результатами продажу кінцевого продукту ВЗС на внутрішньому ринку (R_1) обчислюється за формулою:

$$R_1 = Q_1 W_1. \quad (6)$$

де W_1 – ціна одиниці готового продукту ВЗС на внутрішньому ринку;

Q_1 – запаси кінцевого продукту ВЗС, що спрямовані на покриття попиту на внутрішньому ринку.

Виторг, що пов'язаний із продажем кінцевого продукту ВЗС на зовнішньому ринку (R_2) обчислюється за формулою:

$$R_2 = Q_2 W_2. \quad (7)$$

де W_2 – ціна одиниці кінцевого продукту ВЗС (Q_2) на зовнішньому ринку.

Сукупні витрати, що пов'язані з виробництвом та збутом кінцевого продукту ВЗС, який зорієнтований на експорт (C_2) розраховуються за формулою:

$$C_2 = k_2 Q_2 + v_2 + L_2(Q_2), \quad (8)$$

де Q_2 – запаси кінцевого продукту ВЗС, що зорієнтовані на експорт;

k_2 , v_2 – відповідні коефіцієнти змінних та постійних витрат для кінцевих продуктів ВЗС, що спрямовані на експорт;

$L_2(Q_2)$ – функція, що визначає рівень транспортно-логістичних витрат для продуктів Q_2 .

Чистий прибуток від експорту кінцевого продукту ВЗС (P_2) визначається так:

$$P_2 = (R_2 - C_2) \cdot \tau_2, \quad (9)$$

де R_2 – виторг від продажу кінцевого продукту ВЗС на зовнішньому ринку;

τ_2 – агрегований податок на прибуток від експортних операцій.

Тепер уточнимо порядок розрахунку загальних витрат на виробництво кінцевого продукту ВЗС, що зорієнтовані на внутрішній ринок, без урахування витрат на здійснення транспортування та інших витрат, що пов'язані з організацією матеріальних та фінансових потоків транспортно-логістичних центрів. Розрахунок можна провести за формулою:

$$C_1 = k_1 Q_1 + v_1 + L_1(Q_1), \quad (10)$$

де C_1 – сукупні витрати, що пов'язані з виробництвом та збутом кінцевого продукту ВЗС, який зорієнтований на внутрішній ринок;

Q_1 – запаси кінцевого продукту ВЗС, що зорієнтовані на внутрішній ринок;

k_1 , v_1 – відповідні коефіцієнти змінних та постійних витрат для кінцевих продуктів ВЗС, що зорієнтовані на внутрішній ринок;

$L_1(Q_1)$ – функція, що визначає рівень транспортно-логістичних витрат для продуктів.

Виторг від продажу кінцевих продуктів ВЗС на внутрішньому ринку (R_1) розраховується так:

$$R_1 = Q_1 W_1, \quad (11)$$

де W_1 – ціна одиниці кінцевого продукту ВЗС (Q_1) на внутрішньому ринку.

Чистий прибуток від продажу кінцевого продукту ВЗС на внутрішньому ринку (P_1) розраховується так:

$$P_1 = (R_1 - C_1) \cdot \tau_1, \quad (12)$$

де R_1 – виторг від продажу готового продукту ВЗС на внутрішньому ринку;

τ_1 – агрегований податок на прибуток для кінцевих продуктів ВЗС, що реалізуються на внутрішньому ринку.

Зауваження: у формулах (9) та (12) не враховуються детальні особливості оподаткування продуктів на внутрішньому та зовнішньому ринках, а враховується лише можлива різниця під час розрахунку податку на прибуток. У подальшому це обмеження легко зніметься під час практичної реалізації моделі за рахунок заміни показників τ_1 і τ_2 на відповідну функцію від обсягів продажу – $\tau_1(Q_1)$ і $\tau_2(Q_2)$.

Особливість діяльності сучасних виробничо-збутових систем передбачає можливість залучення посередників у вигляді транспортно-логістичних провайдерів. Відповідна підсистема управління заснована на класичному підході до класифікації транспортно-логістичних провайдерів [13] та передбачає врахування у моделі таких витрат:

$LPL^1(Q)$ – витрати на транспортування, збут, маркетинг та організацію логістичних операцій для продуктів ВЗС, що здійснюються на базі

власних транспортно-логістичних можливостей ВЗС;

$LPL^2(Q)$ – витрати на транспортування продуктів ВЗС, що здійснюються за рахунок залучення 2PL-провайдерів;

$LPL^3(Q)$ – витрати на транспортування та організацію логістичних операцій для продуктів ВЗС, що здійснюються за рахунок залучення 3PL-провайдерів;

$LPL^4(Q)$ – витрати на транспортування, збут, маркетинг та організацію логістичних та інших операцій для продуктів ВЗС, що здійснюються за рахунок залучення 4PL-провайдерів або 5PL-провайдерів.

Таким чином, функція транспортно-логістичних витрат ВЗС визначається так:

$$L(Q) = LPL^1(Q) + LPL^2(Q) + LPL^3(Q) + LPL^4(Q), \quad (13)$$

З урахуванням особливостей запропонованої моделі, зокрема залежності (8), (10), розраховуємо транспортно-логістичні витрати для кінцевих продуктів ВЗС:

$$L_1(Q_1) = LPL^1_1(Q_1) + LPL^2_1(Q_1) + LPL^3_1(Q_1) + LPL^4_1(Q_1), \quad (14)$$

$$L_2(Q_2) = LPL^1_2(Q_2) + LPL^2_2(Q_2) + LPL^3_2(Q_2) + LPL^4_2(Q_2) + LPL^5_2(Q_2) + LPL^6_2(Q_2) + LPL^7_2(Q_2) + LPL^8_2(Q_2), \quad (15)$$

де $LPL^i_1(Q_1)$ – витрати PL-провайдеру рівня n , що пов'язані із забезпеченням транспортно-логістичних послуг для кінцевого продукту Q_1 на внутрішньому ринку;

$LPL^i_2(Q_2)$ – витрати PL-провайдеру рівня n , що пов'язані із забезпеченням транспортно-логістичних послуг для кінцевого продукту Q_2 на внутрішньому ринку та під час здійснення зовнішньоекономічних операцій;

$LPL^i_3(Q_2)$ – витрати PL-провайдеру рівня n , що пов'язані із забезпеченням транспортно-логістичних послуг для кінцевого продукту Q_2 під час здійснення зовнішньоекономічних операцій.

Тобто, виходячи з сутності залежностей (14) та (15), а також базових припущень, що проілюстровані на рис. 1, кінцевий продукт ВЗС, що зорієнтований на експорт, може повністю або частково супроводжуватися витратами, що

пов'язані з реалізацією транспортно-логістичних операцій на внутрішньому ринку. Відповідні уточнення дають змогу визначити оптимальний рівень взаємодії ВЗС із транспортно-логістичними провайдерами.

Таким чином, у межах запропонованої моделі з'являється можливість оцінити рівномірність матеріальних потоків; витрат на транспортування та збут кінцевого продукту ВЗС; урахувати пов'язаний вплив матеріальних, фінансових та інформаційних затримок. Тобто реалізація моделі дає змогу підвищити ефективність системи стратегічного планування за рахунок детального врахування нелінійних взаємин між окремими підсистемами транспортно-логістичного ланцюгу та оперативного корегування відповідних планів.

Висновки. Запропоновано принципи побудови та структура системно-динамічної моделі управління транспортно-логістичними потоками виробничо-збутової системи. Визначено порядок розрахунку та прогнозування окремих показників діяльності ВЗС (попиту, витрат, фінансових результатів), а також порядок урахування та диференціації транспортно-логістичних потоків і відповідних витрат.

Перспективами подальшого розвитку представленої моделі в галузі управління матеріальними та фінансовими потоками виробничо-збутових систем та транспортно-логістичних центрів є більш детальний розгляд особливостей вітчизняного продуктового, транспортного та фінансового ринків, зокрема коливання цін, зміни організаційних та фіскальних умов виробництва та збуту, коливання валютних курсів, можливостей залучення та необхідність погашення кредитів тощо.

Практична апробація запропонованої моделі дасть змогу визначити пріоритети в розвитку вітчизняних транспортних підприємств та транспортно-логістичних центрів, а також напрямки їх взаємодії з виробниками кінцевого продукту.

Список використаних джерел:

1. Мандра В.В. Аналіз світового досвіду управління транспортно-логістичним центром / В.В. Мандра // Економічний аналіз ; редкол.: В.А. Дерій (гол. ред.) [та ін.]. – Тернопіль : Економічна думка, 2016. – Т. 24. – № 2. – С. 92–97.
2. Булавко В.Г. Формирование транспортно-логистической системы республики Беларусь / В.Г. Булавко, П.Г. Никитенко. – Минск : Беларуская навука, 2009. – 357 с.
3. Журавлев Н.П. Транспортно-грузовые системы : [учебник] / Н.П. Журавлев, О.Б. Маликов. – М. : Учебно-методический центр по образованию на железнодорожном транспорте, 2006. – 368 с.
4. Туранов Х.Т. Транспортно-грузовые системы : [учеб. пособ.] / Х.Т. Туранов, М.В. Корнеев. – Екатеринбург : УрГУПС, 2008. – 422 с.
5. A benefit analysis: The advantages of multi-modal speech-directed solutions. Zebra Technologies, 2016. – 12 p.
6. Dragović-Radinović V. et. al. Container port throughput performance – case study: far east, north west European and Mediterranean ports / Vesna Dragović-Radinović, Branislav Dragović, Maja Škurić, Emir Čikmirović and Ivan Krapović // Research in Transport and Logistics. – 2009. – Vol. 79. – P. 29–34.

7. IDG Connect. The Future for Cloud-Based Supply Chain Management Solutions. White paper. IDC Connect, Oracle, 2016. – 14 p.
8. Schreiber Z. State of Online Logistics Sales 2015. Opportunities in B2B Logistics ecommerce. Freightos, 2016. – 17 p.
9. Форрестер Дж. Основы кибернетики предприятия (индустриальная динамика) / Дж. Форрестер ; пер. с англ. под общ. ред. Д.М. Гвишиани. – М. : Прогресс, 1971. – 340 с.
10. Лысенко Ю.Г. Имитационное моделирование экономических систем / Ю.Г. Лысенко, Г.С. Овечко, А.В. Овечко [и др.]. – Донецк : Юго-Восток, Лтд, 2006. – 259 с.
11. Zherlitsyn D.M. Formalization of the dynamic relations between the financial indicators of enterprises / Zherlitsyn D.M., Zhytar M.O., Kuzheliev M.O. // Independent Auditor. – 2016. – № 16(II). – P. 18–26.
12. Иванов Д.А. Управление цепями поставок / Д.А. Иванов – Санкт-Петербург : Политехнический университет, 2010. – 659 с.
13. Kovács Z. et al. Characteristics of logistics service providers and their services / Kovács, Zoltán, László Szabó, and Beáta Sz B. Pató // Studia Universitatis Babes Bolyai-Oeconomica. – 2016. – Т. 61. – № 1. – С. 62–79.
14. Шехтер Д. Логистика. Искусство управления цепочками поставок / Д. Шехтер, Г. Сандер ; пер. с англ. под науч. ред. проф. В.И. Сергеева. – М. : Претекст, 2008. – 230 с.
15. Строгалева В.П. Имитационное моделирование / В.П. Строгалева, И.О. Толкачева. – М. : МГТУ им. Баумана, 2015. – 296 с.
16. Мандра В.В. Имитационное моделирование процессов транспортной логистики / В.В. Мандра, О.В. Снегин // Уральский научный вестник (Оралды ғылым жаршысы). Серия «Економічні науки». – 2013. – № 29. – С. 10–16.

Mandra V.V.

SYSTEM DYNAMICS MODELING OF THE TRANSPORT AND LOGISTICS FLOWS OF THE PRODUCTION AND SALES SYSTEM

The purpose and object of research. The purpose is the formulation of the problem of System Dynamics modeling of transport and logistics flows of the production and sales system on the basis of generalization and formalization of the specific features of the industrial and transport enterprises functioning.

Research methodology. This article is based on the theoretical principles and methods of the system analysis and System Dynamics approach to the management of complex social and economic systems; and modern approaches to the management of transport and logistics system.

Value results. The theoretical approach is used in order to improve the stability and the efficiency of the transport and logistics system management. The article is a starting point for further research and practical tools of transport and logistics processes management for the production and sales system management.

Conclusions. The article describes the features of the of transport and logistics operations implementation in the management of material and financial flows of the production and sales system. It identifies the key factors that make up the material flow and performance of the information delays within the dynamic interaction of transport and distribution, transportation and cargo, logistics systems. The key procedures for calculating the financial indicators and parameters of financial flows of the production and sales system in cooperation with the transport and logistics service provider are identified. The formulation of the problem of System Dynamic modeling of transport and logistics flows of the production and sales system is implemented. The basic mathematical relationships in the management of material and financial flows of the production and sales system are defined. The directions of the practical application of System Dynamic approach in the planning of logistics operations, production and transport companies are offered.

Keywords: production and sales system, transport and logistics providers, System Dynamics simulation, material flow, cash flow, information delays.

Янковий В.О.кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки і планування бізнесу
Одеського національного економічного університету**ПРОБЛЕМИ ВИКОРИСТАННЯ МОДЕЛЕЙ,
ЩО УЗАГАЛЬНЕНІ CES-ФУНКЦІЄЮ, ПІД ЧАС ДОСЛІДЖЕННЯ
ВИРОБНИЦТВА НА РІВНІ ПІДПРИЄМСТВА**

У статті розглянуто основні положення моделювання факторів росту продукції підприємства на базі виробничих функцій. Показано, що найбільш популярними в сучасних економічних дослідженнях є моделі, які узагальнено функцією з постійною еластичністю заміщення (CES-функцією): лінійна, функція Кобба-Дугласа, функція Леонтьєва. Наведено їх порівняльний аналіз, критерій відбору найбільш адекватної моделі, важливіші економіко-математичні характеристики. Надано практичні рекомендації щодо розрахунку параметрів указаних виробничих функцій за допомогою різних методів оцінювання. Всі теоретичні аспекти проілюстровано на прикладі підприємства борошномельної промисловості.

Ключові слова: моделювання факторів, виробничі функції, еластичність заміщення ресурсів.

В статье рассмотрены основные положения моделирования факторов роста продукции предприятия на базе производственных функций. Показано, что наиболее популярными в современных экономических исследованиях являются модели, которые обобщены функцией с постоянной эластичностью замещения (CES-функцией): линейная, функция Кобба-Дугласа, функция Леонтьева. Приведены их сравнительный анализ, критерий отбора наиболее адекватной модели, важнейшие экономико-математические характеристики. Даны практические рекомендации по расчету параметров указанных производственных функций с использованием различных методов оценки. Все теоретические аспекты проиллюстрированы на конкретном примере по данным статистической отчетности предприятия мукомольной промышленности.

Ключевые слова: моделирование факторов, производственные функции, эластичность замещения ресурсов.

Постановка проблеми. Серед виробничих функцій (ВФ), що застосовуються в процесі моделювання показників господарської діяльності підприємства, найбільш популярними є двофакторні функції, які описують залежність обсягу реалізованої продукції Y від середньої річної вартості основних виробничих фондів (K) і витрат на оплату праці (L): $Y = f(K, L)$. Це передусім сімейство ВФ, які узагальнені CES-функцією (від англ. аббревіатури *Constant Elasticity of Substitution*) [1]. До нього належать: ВФ Кобба-Дугласа, лінійна функція, функція Леонтьєва. Однак теоретико-методологічні аспекти застосування їх в економічних дослідженнях, вибору адекватної моделі впливу факторів K , L на результати виробництва Y виходячи з властивостей даних ВФ розроблено недостатньо. Немає зрозумілого пояснення, чому саме ВФ Кобба-Дугласа отримала найбільше розповсюдження в практиці моделювання.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Серед методів моделювання факторів росту реалізації на підприємствах промисловості ВФ є відносно частими гостями. Переважно

це ВФ Кобба-Дугласа як найбільш відома двофакторна модель залежності об'єму продукції від витрат капіталу і праці [2–6]. Що стосується інших ВФ, узагальнених CES-функцією, то вони зустрічається досить рідко [7].

В економічній літературі практично відсутні рекомендації щодо застосування сімейства ВФ, що узагальнює CES-функція, на рівні підприємства. Немає чітких теоретичних указівок із приводу переваг і недоліків певної ВФ, вибору моделі в кожній конкретній задачі; суттєво утруднені розрахунки невідомих коефіцієнтів деяких ВФ, наприклад самої CES-функції.

Мета статті. Метою дослідження є поглиблення підходів до моделювання факторів росту реалізованої продукції підприємства на базі ВФ, знайомство широкого кола економістів з аналітичними можливостями ВФ Кобба-Дугласа, лінійної функції та CES-функції, з програмним забезпеченням визначення їх невідомих параметрів, а також ілюстрація вказаних теоретичних аспектів на конкретному прикладі Миколаївського комбінату хлібопродуктів.

Виклад основного матеріалу дослідження. CES-функція має такий вигляд:

$$Y = A_0 [A_1 K^{-p} + (1 - A_1) L^{-p}]^{-\frac{\gamma}{p}}, \quad (1)$$

де A_0 – коефіцієнт шкали ($0 < A_0$); A_1 – коефіцієнт ваги фактора ($0 < A_1 < 1$); p – параметр ВФ ($-1 < p$); γ – показник ступеня однорідності ВФ ($0 < \gamma$).

Еластичність заміщення факторів σ CES-функції визначається так:

$$\sigma = \frac{1}{1+p}. \quad (2)$$

ВФ (1) залежно від значення параметра p узагальнює інші ВФ:

1. За $p \rightarrow 0$ вираження (1) перетворюється у ВФ Кобба-Дугласа:

$$Y = AK^\alpha L^\beta, \quad (3)$$

де A – коефіцієнт шкали ($0 < A$); α, β – параметри ВФ ($0 < \alpha < 1, 0 < \beta < 1$).

Еластичність заміщення факторів ВФ Кобба-Дугласа $\sigma \approx 1$.

2. За $p \rightarrow -1$ отримаємо лінійну функцію:

$$Y - A_2 = A_3 K + A_4 L, \quad (4)$$

де A_2 – вільний член; A_3, A_4 – граничні продукти відповідних факторів виробництва ($0 \leq A_3, A_4$).

Еластичність заміщення факторів лінійної ВФ $\sigma \approx \infty$. Основна її властивість полягає в тому, що будь-який випуск продукції забезпечується навіть за нульових витрат одного з факторів, тому ВФ (4) доречно використовувати під час моделювання виробництва, коли один із факторів не впливає на його результати, тобто знаходиться у надлишку.

3. За $p \rightarrow \infty$ CES-функція прямує до функції Леонтьєва:

$$Y = \min\left(\frac{K}{c_1}; \frac{L}{c_2}\right), \quad (5)$$

де c_1, c_2 – питомі витрати відповідного фактора.

Еластичність заміщення факторів ВФ Леонтьєва $\sigma \approx 0$. Функція (5) призначена для моделювання строго детермінованих технологічних процесів, які не допускають відхилення від установлених нормативів щодо використання виробничих факторів на одиницю продукції, тому її застосування для моделювання показників господарської діяльності підприємств у цілому практично не зустрічається.

ВФ (1), (3), (4) використовуються передусім для адекватного описання просторової варіації змінних Y, K, L . У разі ж часової варіації цих змінних указані ВФ дещо трансформуються – динамізуються.

Так, динамізована CES-функція набуває вигляду:

$$Y = A_0 e^{\lambda t} [A_1 K^{-p} + (1 - A_1) L^{-p}]^{-\frac{1}{p}}, \quad (6)$$

Тут вважається, що $\gamma = 1$, тобто ВФ є лінійно однорідною, а також уводиться ще один фактор – так званий нейтральний науково-технічний прогрес із невідомим середнім темпом приросту λ , який відображає вплив на Y усіх чинників, окрім K і L (t – час, який приймає значення $1, 2, \dots, N$).

У табл. 1 наведено важливіші економіко-математичні параметри ВФ (6).

Динамізована ВФ (3), так звана ВФ Кобба-Дугласа-Тінбергена, має вигляд:

$$Y = A e^{\lambda t} K^\alpha L^\beta. \quad (7)$$

Таблиця 1

Основні характеристики динамізованої CES-функції

Показник	K	L
1. Середня віддача	$\frac{Y}{K} = A_0 e^{\lambda t} [A_1 + (1 - A_1) \left(\frac{L}{K}\right)^{-p}]^{-\frac{1}{p}}$	$\frac{Y}{L} = A_0 e^{\lambda t} [A_1 \left(\frac{K}{L}\right)^{-p} + (1 - A_1)]^{-\frac{1}{p}}$
2. Гранична віддача	$\frac{\partial Y}{\partial K} = \frac{A_1}{A_0^p} \left(\frac{Y}{K}\right)^{1+p}$	$\frac{\partial Y}{\partial L} = \frac{1 - A_1}{A_0^p} \left(\frac{Y}{L}\right)^{1+p}$
3. Еластичність випуску продукції, %	$E_K = \frac{A_1}{A_0^p} \left(\frac{Y}{K}\right)^p$	$E_L = \frac{1 - A_1}{A_0^p} \left(\frac{Y}{L}\right)^p$
4. Потреба у виробничих факторах	$K = \left[\left(\frac{Y}{A_0 e^{\lambda t}}\right)^{-p} - (1 - A_1) L^{-p} \right]^{-\frac{1}{p}} A_1^{\frac{1}{p}}$	$L = \left[\left(\frac{Y}{A_0 e^{\lambda t}}\right)^{-p} - A_1 K^{-p} \right]^{-\frac{1}{p}} (1 - A_1)^{\frac{1}{p}}$
5. Заміщення факторів (фондоозброєність)	$\frac{K}{L}$	
6. Гранична норма заміщення факторів	$MRS = \frac{1 - A_1}{A_1} \left(\frac{K}{L}\right)^{1+p}$	
7. Фондоозброєність, що забезпечує максимум випуску продукції Y	$\left(\frac{A_1}{1 - A_1}\right)^{\frac{1}{1+p}}$	

Джерело: розроблено автором на основі [1; 7]

У табл. 2 наведено важливіші економіко-математичні параметри ВФ (7).

Динамізована лінійна функція представляється так:

$$Y - A_2 = \lambda_1 t + A_3 K + A_4 L. \quad (8)$$

Оскільки лінійна функція (8) є адитивною моделлю економічного процесу, а CES-функція (6) і ВФ Кобба-Дугласа-Тінбергена (7) – мультиплікативні моделі, то λ_1 у даному разі представляє собою середній абсолютний приріст Y за рахунок усіх чинників, окрім K і L .

У табл. 3 наведено важливіші економіко-математичні параметри ВФ (8).

Оцінка невідомих коефіцієнтів λ_1 , A_2 , A_3 , A_4 лінійної функції (8) за методом найменших ква-

дратів не викликає труднощів, оскільки вона здійснюється на основі стандартних програм регресійного аналізу, наприклад у редакторі Excel. Шляхом логарифмування лівої і правої частин (7) ВФ Кобба-Дугласа-Тінбергена легко перетворюється в лінійну функцію з можливістю подальшого застосування стандартної програми «Регресія» для розрахунку параметрів λ , A , α , β . CES-функцію (6) привести до лінійного вигляду принципово неможливо, тому для оцінки її невідомих коефіцієнтів λ , A_0 , A_1 , ρ використовують наближені методи розрахунку, що потребує застосування спеціального програмного забезпечення. Саме відносна простота визначення невідомих коефіцієнтів

Таблиця 2

Основні характеристики ВФ Кобба-Дугласа-Тінбергена

Показник	K	L
1. Середня віддача	$\frac{Y}{K} = \frac{Ae^{\lambda t} K^{\alpha} L^{\beta}}{K} = Ae^{\lambda t} K^{\alpha-1} L^{\beta}$	$\frac{Y}{L} = \frac{Ae^{\lambda t} K^{\alpha} L^{\beta}}{L} = Ae^{\lambda t} K^{\alpha} L^{\beta-1}$
2. Гранична віддача	$\frac{\partial Y}{\partial K} = Ae^{\lambda t} \alpha K^{\alpha-1} L^{\beta}$	$\frac{\partial Y}{\partial L} = Ae^{\lambda t} \beta K^{\alpha} L^{\beta-1}$
3. Еластичність випуску продукції, %	$E_K = \alpha$	$E_L = \beta$
4. Потреба у виробничих факторах	$K = \left(\frac{Y}{Ae^{\lambda t} L^{\beta}} \right)^{\frac{1}{\alpha}}$	$L = \left(\frac{Y}{Ae^{\lambda t} K^{\alpha}} \right)^{\frac{1}{\beta}}$
5. Заміщення факторів (фондоозброєність)	$\frac{K}{L} = \left(\frac{Y}{Ae^{\lambda t} L^{\beta}} \right)^{\frac{1}{\alpha}} : L = A^{\frac{1}{\alpha}} Y^{\frac{1}{\alpha}} e^{\frac{\lambda t}{\alpha}} L^{-1-\frac{\beta}{\alpha}}$	
6. Гранична норма заміщення факторів	$MRS = \frac{\beta}{\alpha} \cdot \frac{K}{L}$	
7. Фондоозброєність, що забезпечує максимум випуску продукції Y	$\frac{\alpha}{\beta}$	

Джерело: розроблено автором на основі [1; 7]

Таблиця 3

Основні характеристики динамізованої лінійної функції

Показник	K	L
1. Середня віддача	$\frac{Y - A_2}{K} = \frac{\lambda_1 t + A_4 L}{K} + A_3$	$\frac{Y - A_2}{L} = \frac{\lambda_1 t + A_3 K}{L} + A_4$
2. Гранична віддача	$\frac{\partial Y}{\partial K} = A_3$	$\frac{\partial Y}{\partial L} = A_4$
3. Еластичність випуску продукції, %	$E_K = A_3 : \left(\frac{\lambda_1 t + A_4 L}{K} + A_3 \right)$	$E_L = A_4 : \left(\frac{\lambda_1 t + A_3 K}{L} + A_4 \right)$
4. Потреба у виробничих факторах	$K = \frac{Y - A_2 - \lambda_1 t - A_4 L}{A_3}$	$L = \frac{Y - A_2 - \lambda_1 t - A_3 K}{A_4}$
5. Заміщення факторів (фондоозброєність)	$\frac{K}{L} = \frac{A_4(Y - A_2 - \lambda_1 t - A_4 L)}{A_3(Y - A_2 - \lambda_1 t - A_3 K)}$	
6. Гранична норма заміщення факторів	$MRS = \frac{A_3}{A_4}$	
7. Фондоозброєність, що забезпечує максимум випуску продукції Y	будь-яка точка прямої $Y - A_2 = \lambda_1 t + A_3(K + L)$	

Джерело: розроблено автором

ВФ Кобба-Дугласа-Тінбергена є її перевагою перед CES-функцією. Ця обставина зумовлює виняткову популярність ВФ (3), (7) у сучасних економічних дослідженнях.

Водночас ВФ (7) і (8) мають серйозні недоліки, від яких вільна CES-функція. Вкажемо важливіші з них. Як було показано вище, еластичність заміщення факторів σ , яка є мірою можливості заміни праці капіталом і, навпаки, для ВФ Кобба-Дугласа-Тінбергена завжди дорівнює одиниці, а для лінійної функції – плюс нескінченності. Дані обмеження є дуже жорсткими і часто не відповідають реальній економічній дійсності. У цьому сенсі CES-функція (6) має явну перевагу порівняно з ВФ (7) і (8): величина σ для неї може приймати будь-які постійні значення.

Окрім того, легко показати, що характер залежності продуктивності праці (Y/L) від фондоозброєності (K/L) у рамках даних ВФ досить різний. Для ВФ Кобба-Дугласа-Тінбергена і для лінійної функції за $(K/L) \rightarrow \infty$ за будь-яких допустимих значень їх параметрів продуктивність праці теж прагне в нескінченність. А CES-функція за довільних значень її параметрів і за $(K/L) \rightarrow \infty$ має верхню межу, що більш правдоподібно в осяжній економічній перспективі.

Тому в процесі моделювання випуску продукції на підприємстві за допомогою двофакторних ВФ перед дослідником завжди постають дві проблеми: 1) якій з трьох ВФ (6) – (8) віддати перевагу (хоча їх порівняння за економіко-математичними властивостями явно на користь CES-функції); 2) як оцінити параметри ВФ (6), якщо вибрана саме CES-функція.

Передусім розглянемо наявні підходи до об'єктивного вибору найбільш адекватної моделі з трьох розглянутих у ході моделювання динаміки випуску продукції підприємства. Оскільки ВФ Кобба-Дугласа-Тінбергена шляхом логарифмування лівої та правої частин легко перетворюється в лінійну функцію, то її порівняння з ВФ (8) не викликає особливих труднощів. Перевагу слід віддати тій лінійній функції, яка задовольняє таку вимогу: коефіцієнт детермінації R^2 приймає максимальне значення за статистичної значущості всіх оцінених параметрів регресії. Значно складніше порівняння ВФ Кобба-Дугласа-Тінбергена і CES-функції.

Дж. Кменті [8], Р. Вінні і К. Холден [9, с. 84–85] розділили ліву і праву частини формул (1), (3) на L , логарифмували знайдені результати і розкладали один з елементів отриманої CES-функції в ряд Тейлора. Вони показали, що, по суті, відмінності між CES-функцією і ВФ Кобба-Дугласа зводяться лише до четвертого доданку, що стоїть у правій частині перетвореної ВФ (1):

$$\ln(Y/L) = C + D\ln L + E\ln(K/L) - M[\ln(K/L)]^2. \quad (9)$$

Тут C, D, E, M – певні коефіцієнти, що виражаються через параметри досліджуваних ВФ. При цьому якщо $p = 0$, то $M = 0$ і ці функції повністю збігаються, тобто відбувається перехід від ВФ (1) до ВФ (3). Отже, перевірка статистичної надійності (значущості) коефіцієнта M у моделі (9) за допомогою t -критерію Стюдента може служити об'єктивним підґрунтям для вибору конкретної математичної форми з двох розглянутих ВФ. При цьому нульовою гіпотезою виступає $H_0 : M = 0$, проти альтернативи $H_a : M \neq 0$.

На нашу думку, М. Кубініва та ін., використовуючи підхід Кменти як інструмент знаходження первісної оцінки параметрів CES-функції, розробили найбільш удачу процедуру пошуку рішення поставленого завдання із заданою точністю на базі використання ітеративного алгоритму мінімізації цільової функції залишків моделі за методом Марквардта. Вона знайшла своє втілення в програмі MACRO6, написаної на мові Бейсік [10, с. 137–149], яка досить легко адаптується до сучасного програмного забезпечення за допомогою макросів редактора Excel. За підсумками розрахунків на екран виводиться: кількість здійснених ітерацій, шукані коефіцієнти A_0, A_1 , параметри λ, σ , а також їх стандартні похибки, скоригований коефіцієнт детермінації R^2 , сума квадратів регресійних залишків RSS, критерій Дарбіна-Уотсона DW.

Проілюструємо вказану процедуру за інформацією статистичної звітності Миколаївського комбінату хлібопродуктів за 2007–2015 рр. [11]. У результаті логарифмування вихідних даних і побудови моделі (9) отримане таке значення t -статистики Стюдента для коефіцієнта M : 0,10498; p -значення 0,92047. Оскільки p -значення $0,92 \gg 0,05$, то нульова гіпотеза $H_0 : M = 0$ не відхиляється. Отже, приходимо до висновку, що емпіричні дані, які характеризують динаміку реалізованої продукції на досліджуваному підприємстві, будуть точніше змодельовані на базі ВФ Кобба-Дугласа-Тінбергена (7) і лінійної функції (8), ніж за допомогою CES-функції (6).

Розрахована ВФ Кобба-Дугласа-Тінбергена представляється так:

$$Y = 0,00099e^{-0,19729L^{2,12938}}. \quad (10)$$

Її логарифмічна частина статистично значуща (розрахункове значення F -критерію Фішера дорівнює 50,797); коефіцієнт детермінації – $R^2 = 0,944$; стандартна помилка – 0,18273.

Лінійна функція має вигляд:

$$Y = 31850,66791 = -10434,57512t + 12,10164068L. \quad (11)$$

Вона теж статистично значуща (розрахункове значення F -критерію Фішера – 31,982);

коефіцієнт детермінації – $R^2 = 0,914$; стандартна помилка – 10958,87.

Звернемо увагу на той факт, що в обох ВФ (10), (11) відсутній фактор K – основні засоби: він був виключений у процесі моделювання як статистично незначущий. Це свідчить про те, що на Миколаївському комбінаті хлібопродуктів даний виробничий чинник практично не впливає на реалізацію продукції підприємства, тобто знаходиться у надлишку.

Розраховані параметри отриманих адекватних моделей (10), (11) свідчать про таке: коефіцієнт A_4 лінійної функції показує, що за період 2007–2015 рр. зростання оплати праці на 1 тис. грн. забезпечувало середній щорічний ріст реалізованої продукції підприємства на 12,1 тис. грн. А підвищення даного показника на 1% приводило до зростання реалізації в середньому на 2,13% (коефіцієнт β ВФ Кобба-Дугласа-Тінбергена). При цьому всі інші фактори, окрім L , негативно впливали на зміну Y : середнє річне зниження реалізації Миколаївського комбінату хлібопродуктів за досліджуваний період становило 10 434,575 тис. грн. (коефіцієнт λ_1 моделі

(11)), або у відносному вираженні майже 19,73% (коефіцієнт λ моделі (10)).

Висновки. Теоретичні аспекти моделювання факторів росту продукції підприємства, що були викладені в основній частині статті, повністю підтвердилися емпіричними розрахунками. Коли один із факторів не впливає на результати господарської діяльності, тобто знаходиться у надлишку, для аналізу доцільно застосовувати неповні моделі ВФ Кобба-Дугласа-Тінбергена і лінійної функції.

Статистичний критерій вибору між ВФ Кобба-Дугласа-Тінбергена і CES-функцією працює досить надійно, а ітеративна процедура оцінки невідомих коефіцієнтів CES-функції добре зарекомендувала себе під час моделювання реалізації продукції підприємства [12; 13]. Але слід пам'ятати, що достовірність висновків за даним критерієм сильно залежить від довжини ряду динаміки N . На коротких рядах ($N < 10$) потужність критерію низька, і його використання може привести до помилки другого роду – невідхилення $H_0 : M = 0$, коли справедлива альтернатива $H_a : M \neq 0$.

Список використаних джерел:

1. Янковий В.О. Виробнича функція з постійною еластичністю заміщення ресурсів / В.О. Янковий // Вісник соціально-економічних досліджень. – Одеса : ОНЕУ, 2015. – № 58. – С. 228–234.
2. Янковий В.О. Прогнозування зони беззбитковості інвестицій у хлібопекарську промисловість за допомогою виробничої функції / В.О. Янковий // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2006. – № 22. – С. 410–414.
3. Янковий В.О. Модель беззбитковості інвестування в м'ясопереробну промисловість / В.О. Янковий // Економіка харчової промисловості. – 2010. – № 4(8). – С. 16–21.
4. Мороз О.В. Виробничі функції в економічних дослідженнях на мікрорівні / О.В. Мороз, Б.Є. Грабовецький, Ю.В. Міронова // Економічний простір. – 2010. – № 35. – С. 112–119.
5. Янковий О.Г. Зони беззбиткового інвестування в харчову промисловість України на основі виробничої функції / О.Г. Янковий, Н.В. Мельник, В.О. Янковий // Сучасна економіка. – 2010. – Вип. 2. – С. 8–19.
6. Грабовецький Б.Є. Використання виробничих функцій в дослідженнях підприємств молокопереробної промисловості / Б.Є. Грабовецький, Н.М. Тарасюк, О.В. Безсмертна // Вісник Вінницького політехнічного інституту. – 2013. – № 5. – С. 32–36.
7. Янковий В.О. Оптимізація фондоозброєності на підприємствах харчової промисловості на основі виробничих функцій / В.О. Янковий, Н.В. Мельник // Економіка харчової промисловості. – 2016. – Т. 8. – Вип. 2. – С. 34–39.
8. Kmenta J. (1967). On Estimation of the CES Production Function // International Economic Review, vol. 8. – P. 180–189.
9. Винн Р., Холден К. Введение в прикладной эконометрический анализ / Р. Винн, К. Холден ; пер. с англ. С.А. Николаенко. – М. : Финансы и статистика, 1981. – 294 с.
10. Математическая экономика на персональном компьютере / М. Кубинива, М. Табата, С. Табата, Ю. Хасэбэ ; пер. с япон. ; под ред. М. Кубинива. – М. : Финансы и статистика, 1991. – 304 с.
11. Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.smida.gov.ua.
12. Янковий В.О. Економетричний аналіз реалізації продукції ПП «Гармаш» на основі виробничих функцій / В.О. Янковий // Причорноморські економічні студії. – Одеса, 2016. – Вип. 11. – С. 251–255.
13. Янковий В.О. Аналіз випуску продукції на м'ясопереробному підприємстві за допомогою виробничих функцій / В.О. Янковий // Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії. – 2016. – Вип. 5–2(05). – Ч. 2. – С. 139–143.

PROBLEMS OF USING MODELS WHICH ARE GENERALIZED BY CES-FUNCTION AT RESEARCH OF PRODUCTION AT THE ENTERPRISE LEVEL

The basic positions of modeling of enterprise growth factors using production functions considered in the article. It is shown that econometric models (linear, Cobb-Douglas, Leont'yev function), which are generalized by function with constant elasticity of substitution of factors are the most popular in modern economic research. Production functions are relatively frequently in use among modeling techniques in the food industry. Cobb-Douglas production function is the best-known two-factor model of product sales depending on the costs of capital and labor. As for the others, including CES-functions, linear functions and Leont'yev function, they are quite rare.

When the viewed information is about accounting and financial reporting of a single company for a number of time periods specified production functions are transforming by introducing a "neutral scientific and technological progress", which reflects the impact on the income of enterprise of all other factors, except "capital" and "labor". A comparative analysis of Cobb-Douglas production function, CES-function, linear function is provided. The criterion of selecting of the most appropriate model based on checking of statistical hypothesis of coefficient of transformed function with constant elasticity of substitution of factors is considered. The most important economic and mathematical characteristics of specified functions are presented. Practical recommendations for calculating of unknown parameters of specified functions according to various methods of evaluation provided.

All theoretical aspects are illustrated on a specific example based on the data of milling industry enterprise. The choice of Nikolaev bakery plant as a subject of research is caused by the fact that the milling industry is one of the major sub-sectors of the food industry, which provides county's food security.

Keywords: modeling factors, production function, elasticity of substitution of resources.

Наукове видання

ПРОБЛЕМИ СИСТЕМНОГО ПІДХОДУ В ЕКОНОМІЦІ

Збірник наукових праць

Випуск 1(57)

Технічне редагування *С.В. Петровська*

Опубліковано в авторській редакції

Формат 60x84/8. Гарнітура ZurichCyrillic BT.
Папір офсет. Цифровий друк. Обл.-вид. арк. 21,47. Ум.-друк. арк. 24,66.
Замов. № 22/17. Наклад 100 прим.

Видавничий дім «Гельветика»
E-mail: mailbox@helvetica.com.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 4392 від 20.08.2012 р.