

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ АВІАЦІЙНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

**ПРОБЛЕМИ
СИСТЕМНОГО ПІДХОДУ
В ЕКОНОМІЦІ**

ЗБІРНИК НАУКОВИХ ПРАЦЬ

Випуск 6(62)

Частина 1

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".

Матвєєв 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).

Електронна сторінка видання – www.psae-jrnl.nau.in.ua

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.

Науковий журнал індексується у наукометричній базі **Index Copernicus**.

Рекомендовано до друку та поширення через мережу Internet

Вченою радою Національного авіаційного університету

на підставі Протоколу № 13 від 20 грудня 2017 року.

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

ЗМІСТ

ЕКОНОМІКА І УПРАВЛІННЯ В АВІАЦІЙНІЙ ГАЛУЗІ**Кривов'язюк І.В., Кулик Ю.М.**ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ АКТИВНОСТІ
АВІАЦІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ У КОНТЕКСТІ ЇХ ЛОГІСТИЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....7**Павелко В.Ю.**УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ АЕРОПОРТУ
НА ЗАСАДАХ ЛОГІСТИЧНОГО ПІДХОДУ.....14**ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ****Гріненко А.Ю.**СИСТЕМНИЙ ПІДХІД ДО ДОСЛІДЖЕННЯ ЗАГРОЗ
ЕКОНОМІЧНІЙ БЕЗПЕЦІ УКРАЇНИ В ТРАНСФОРМАЦІЙНОМУ ПЕРІОДІ19**Поченчук Г.М.**

ІНСТИТУЦІОНАЛЬНИЙ ВИМІР СТРУКТУРНИХ ХАРАКТЕРИСТИК ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ.....25

Сафаров Джавид Парвиз оглыКРИЗИС МЕЖДУНАРОДНОЙ ВАЛЮТНОЙ СИСТЕМЫ,
ВАЛЮТНЫЙ КРИЗИС И ЕГО МОДЕЛИ.....33**Стасюк А.О., Стасюк О.П.**

АНАЛИЗ РАБОЧЕЙ СИЛЫ КАК ЭКОНОМИЧЕСКОЙ КАТЕГОРИИ.....40

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО**І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ****Лизун М.В.**

ЕКОНОМІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ ВАЛЮТНИХ РАД У МЕЖАХ МОНЕТАРНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ.....44

Полоус О.В., Бурдейна К.Г.МІЖНАРОДНІ ТА ВІТЧИЗНЯНІ МЕТОДИКИ
ОЦІНКИ РІВНЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ.....50**ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ****НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ****Боженко В.В., Бояджян М.М.**ДОСЛІДЖЕННЯ ВПЛИВУ ТІНЬОВОЇ ЕКОНОМІКИ НА СТАН
ЕКОНОМІЧНОГО, ПОЛІТИЧНОГО І СОЦІАЛЬНОГО РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ.....57**Деліні М.М.**ІНДЕКСНИЙ МЕТОД В ОЦІНЦІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ
ПІДПРИЄМНИЦТВА: МІЖНАРОДНИЙ ТА УКРАЇНСЬКИЙ ДОСВІД.....63**Зайцев О.В.**ПОКАЗНИКИ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ КРАЇНИ
В КОНТЕКСТІ КЛАСИЧНОЇ ТЕОРІЇ ВАРТОСТІ.....70**Зайцев О.В., Михайленко Д.Г.**АНАЛІЗ ПРОБЛЕМ ТА СУПЕРЕЧНОСТЕЙ
У ПРОЦЕСІ ПРИВАТИЗАЦІЇ ДЕРЖАВНОГО МАЙНА.....76**Золотых І.Б.**ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК АГРАРНОГО СЕКТОРУ
В УМОВАХ ЕКОНОМІКИ ЗНАНЬ.....81**Іванова Т.В.**

ПУБЛІЧНИЙ АУДИТ У СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПРИРОДООХОРОННОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ.....86

Мороз С.В. РІВЕНЬ ВВП ЯК КРИТЕРІЙ ОЦІНКИ НАЦІОНАЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ.....	90
Проскуріна М.О. КУЛЬТУРА – ІНСТРУМЕНТ ПЕРЕТВОРЕННЯ БАГАТСТВА У ДОБРОБУТ.....	98
Смерічевська С.В., Ковальов А.В. РЕГУЛЯТОРНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ КЛАСТЕРНОЇ МОДЕЛІ ОРГАНІЗАЦІЇ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ: СВІТОВИЙ ДОСВІД ТА УКРАЇНСЬКІ РЕАЛІЇ.....	104
Чичкалюк Т.О., Волчецький Р.В. РОЗБУДОВА ТУРИСТСЬКО-РЕКРЕАЦІЙНИХ КОМПЛЕКСІВ ЯК БАЗИС МУЛЬТИПЛІКАТИВНОГО ОНОВЛЕННЯ РЕГІОНАЛЬНИХ ЕКОНОМІК.....	113

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Барінов Д.Ю. РОЗВИТОК ТА ЙОГО ВИДОВІ ПРОЯВИ.....	118
Бєзгіна О.С. ЧИННИКИ ПІДВИЩЕННЯ ЕНЕРГОЕФЕКТИВНОСТІ ВУГЛЕДОБУВНОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	123
Haluzynets Y.S., Varava I.M., Remyha Y.S. EUROLOGISTICS: IS IT POSSIBLE TO DEVELOP IN THE UKRAINIAN MARKET?.....	129
Горшкова Л.О. ОСОБЛИВОСТІ КЕЙТЕРИНГУ В ОРГАНІЗАЦІЇ МОБІЛЬНОГО РЕСТОРАННОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ	134
Куриліна О.В. СУЧАСНІ ОРГАНІЗАЦІЙНО-УПРАВЛІНСЬКІ НАПРЯМИ БОРІТЬБИ З ЛЕГАЛІЗАЦІЄЮ ТІНЬОВИХ КАПІТАЛІВ	139
Михайленко О.В., Ніколаєнко С.М., Насіканова О.О. УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	144
Нищенко О.В. КРИТЕРІЇ ОЦІНЮВАННЯ ДОЦІЛЬНОСТІ АУТСОРСИНГУ.....	148
Отенко І.П., Дороніна К.С. МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ФОРМУВАННЯ ІНСТРУМЕНТАРІЮ УПРАВЛІННЯ КОРПОРАТИВНОЮ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМСТВА.....	154
Персій Ю.О. ПОЗИТИВНІ ТА НЕГАТИВНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ МЕТОДІВ УПРАВЛІННЯ ЗАТРАТАМИ ПІД ЧАС ЇХ УЗГОДЖЕННЯ.....	158

РЕЦЕНЗУВАННЯ

Смерічевський С.Ф. РЕЦЕНЗІЯ НА МОНОГРАФІЮ «ЦИФРОВИЙ МАРКЕТИНГ – МОДЕЛЬ МАРКЕТИНГУ ХХІ СТОРІЧЧЯ» ЗА РЕД. Д.Е.Н., ПРОФ. М.А. ОКЛАНДЕРА.....	164
--	-----

CONTENTS

ECONOMICS AND MANAGEMENT IN THE AVIATION INDUSTRY**Kryvovyazyuk I.V., Kulyk Y.M.**SUPPLY OF INNOVATIVE ACTIVITY OF AVIATION ENTERPRISES
IN THE CONTEXT OF THEIR LOGISTICS ACTIVITY.....7**Pavelko V.Yu.**

AIRPORT COSTS MANAGEMENT BASED ON THE LOGISTICS APPROACH.....14

ECONOMICS AND HISTORY OF ECONOMIC IDEA**Hrinenko A.Yu.**THREATS TO UKRAINE'S ECONOMIC SECURITY
IN THE TRANSFORMATION PERIOD.....19**Pochenchuk G.M.**INSTITUTIONAL MEASUREMENT OF STRUCTURAL CHARACTERISTICS
OF THE ECONOMIC SYSTEM.....25**Safarov J.P.**THE CRISIS OF INTERNATIONAL CURRENCY SYSTEM,
CURRENCY CRISIS AND ITS MODELS.....33**Stasiuk A.O., Stasiuk O.P.**

ANALYSIS OF WORKFORCE AS AN ECONOMIC CATEGORY.....40

WORLD ECONOMY AND INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS**Lyzun M.V.**ECONOMIC EFFICIENCY OF CURRENCY BOARDS
IN THE CONTEXT OF MONETARY INTEGRATION.....44**Polous O.V., Burdeina K.H.**INTERNATIONAL AND DOMESTIC METHODS OF EVALUATION
OF THE LEVEL OF ECONOMIC SECURITY OF UKRAINE.....50**ECONOMY AND NATIONAL ECONOMY MANAGEMENT****Bozhenko V.V., Boyadjan M.M.**IMPACT OF SHADOW ECONOMY ON ECONOMIC, POLITICAL,
AND SOCIAL DEVELOPMENT IN UKRAINE.....57**Dielini M.M.**INDEX METHOD FOR ASSESSING THE SOCIO-ECONOMIC RESPONSIBILITY
OF ENTREPRENEURSHIP: INTERNATIONAL AND UKRAINIAN EXPERIENCE.....63**Zaitsev O.V.**INDICATORS OF ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE COUNTRY
IN THE CONTEXT OF THE CLASSICAL THEORY OF VALUE.....70**Zaitsev O.V., Mykhaylenko D.G.**ANALYSIS OF PROBLEMS AND CONTRADICTIONS
IN THE PROCESS OF STATE PROPERTY PRIVATIZATION.....76**Zolotych I.B.**INNOVATIVE DEVELOPMENT OF THE AGRARIAN SECTOR
IN TERMS OF THE KNOWLEDGE ECONOMY.....81**Ivanova T.V.**

PUBLIC AUDIT IN THE ENVIRONMENTAL MANAGEMENT SYSTEM.....86

Moroz S.V.

GDP LEVEL AS A CRITERION OF ESTIMATION OF NATIONAL SAFETY OF UKRAINE.....90

Proskurina M.O. CULTURE IS A TOOL FOR TURNING WEALTH INTO WELFARE.....	98
Smerichevs'ka S.V., Koval'ov A.V. REGULATORY SUPPORT OF THE DEVELOPMENT OF CLUSTER MODEL FOR ENTREPRENEURIAL ACTIVITY: WORLD EXPERIENCE AND UKRAINIAN REALITIES.....	104
Chichkalyuk T.O., Volchetskyi R.V. THE DEVELOPMENT OF TOURIST-RECREATIONAL COMPLEXES AS THE BASIS FOR MULTIPLICATIVE UPDATING REGIONAL ECONOMIES.....	113
ECONOMY AND MANAGEMENT OF ENTERPRISES	
Barinov D.Yu. DEVELOPMENT AND ITS KINDS OF MANIFESTATIONS.....	118
Bezgina E.S. FACTORS OF ENERGY EFFICIENCY OF COAL MINING ENTERPRISES.....	123
Haluzynets Y.S., Varava I.M., Remyha Y.S. EUROLOGISTICS: IS IT POSSIBLE TO DEVELOP IN THE UKRAINIAN MARKET?.....	129
Horshkova L.O. FEATURES OF CATERING IN THE ORGANIZATION OF MOBILE RESTAURANT SERVICES.....	134
Kurilina O.V. MODERN ORGANIZATIONAL AND MANAGERIAL PRINCIPLES OF COMBATING THE LEGALIZATION OF SHADOW CAPITAL.....	139
Mykhailenko O.V., Nikolaenko S.M., Nasikanova O.O. RISK MANAGEMENT OF THE ENTERPRISE.....	144
Nyshenko O.V. ASSESSMENT CRITERIA FOR OUTSOURCING PERFORMANCE.....	148
Otenko I.P., Doronina K.S. IMPROVEMENT OF THE METHODOLOGICAL APPROACH TO THE CORPORATE GOVERNANCE TOOLS FORMATION.....	154
Persiy Y.O. POSITIVE AND NEGATIVE CHARACTERISTICS OF METHODS OF COST MANAGEMENT AT THEIR HARMONIZATION.....	158
REVIEW	
Smerichevskyi S.F. REVIEW OF THE MONOGRAPH "DIGITAL MARKETING – A MODEL OF MARKETING OF THE XXI CENTURY" EDITED BY DOCTOR OF ECONOMIC SCIENCES, PROFESSOR M.A. OKLANDER.....	164

ЕКОНОМІКА І УПРАВЛІННЯ В АВІАЦІЙНІЙ ГАЛУЗІ

УДК 658.7

Кривов'язюк І.В.кандидат економічних наук, професор
Луцького національного технічного університету**Кулик Ю.М.**асистент
Луцького національного технічного університету**ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ АКТИВНОСТІ АВІАЦІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ У КОНТЕКСТІ ЇХ ЛОГІСТИЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ**

У статті визначено доцільність забезпечення інноваційної активності авіаційних підприємств. Визначено світові тенденції та компанії-лідери в розвитку авіаперевезень пасажирів і вантажів, визначено місце в них українських авіакомпаній. Виділено причини, які заважають зростанню інноваційної активності авіаційних підприємств України. Уточнено цілі логістичної діяльності в контексті забезпечення інноваційної активності авіаційних підприємств України. Узагальнена схема логістичного забезпечення логістичного ланцюга авіаційного підприємства ДП «Антонов». Запропоновано шляхи підвищення інноваційної активності авіаційних підприємств через удосконалення системи логістичного забезпечення їх функціонування.

Ключові слова: логістична діяльність, інноваційна активність, авіаційна промисловість, інновації, авіаперевезення, логістичний ланцюг, авіаційні підприємства.

В статье определена целесообразность обеспечения инновационной активности авиационных предприятий. Определены мировые тенденции и компании-лидеры в развитии авиоперевозок пассажиров и грузов, определено место в них украинских авиакомпаний. Выделены причины, которые мешают росту инновационной активности авиационных предприятий Украины. Уточнены цели логистического обеспечения инновационной активности авиационных предприятий Украины. Обобщена схема логистического обеспечения логистической цепи авиационного предприятия ДП «Антонов». Предложены пути повышения инновационной активности авиационных предприятий путем совершенствования системы логистического обеспечения их функционирования.

Ключевые слова: логистическая деятельность, инновационная активность, авиационная промышленность, инновации, авиаперевозки, логистическая цепь, авиационные предприятия.

Постановка проблеми. Сучасні тенденції розвитку підприємництва в Україні та світі диктують нові умови, в яких підприємства мають лише два варіанти дій – здати свої позиції, не витримавши конкурентного тиску або ж активізуватись та намагатись зрозуміти, які ж «драйвери» потрібно налаштувати для того, щоб мати можливість розвиватись та отримувати прибутки. Саме інновації є основними каталізаторами для продуктивної роботи, а технології – основною умовою виживання вітчизняних компаній.

Важливу роль для підвищення інноваційної активності однієї з найважливіших сфер економіки – функціонування авіаційних підприємств, відіграє логістична діяльність. Адже логістика забезпечує досягнення необхідної відповідності інновацій принципам логістичного управління, оптимізує інноваційну діяльність шляхом досягнення логістичної ефективності, поліпшує функціональні взаємозв'язки організаційної структури та розвиває ділову співпрацю з учасниками логістичного ланцюга авіаційних підприємств.

В сукупності це формує організаційно-економічну основу підвищення ефективності функціонування авіаційних підприємств, забезпечує їх стійкість до зовнішніх біфуркацій ринкового середовища, є базисом для підвищення їх конкурентоспроможності.

Аналіз останніх джерел публікацій. Питанням забезпечення інноваційної активності підприємства в контексті їх логістичної діяльності в працях вчених сучасності завжди приділялась пильна увага. В Україні цю проблематику однією з перших розробляла Н. Чухрай [14], в дослідженні якої розкрито логістичне та маркетингове забезпечення формування інноваційного потенціалу підприємства. Х. Беспалюк [2] розвинула ці підходи до визначення методів застосування логістики на кожному з етапів інноваційного циклу. Ю. Дьячкова, А. Токарева та А. Дьячков [4] більшу увагу приділили питанням розвитку інноваційної активності підприємств України, визначивши позитивні та негативні аспекти інноваційного ризику

для підприємств-новаторів, які важливо враховувати на етапі обґрунтування логістичного забезпечення інноваційної активності підприємств. Питання логістичної підтримки інноваційної діяльності розкрито в доробку В. Косенко та Л. Мілаш [6], де визначено фактори, які визначають доцільність логістичного забезпечення інноваційного потенціалу підприємства, підкреслено важливу роль в логістичних інноваціях інформаційних технологій. Фактори підвищення інноваційної активності підприємств розкрито в науковій статті М. Пічугіної [21]. В роботі С. Смерічевського [12] запропоновано універсальну концепцію підвищення ефективності бізнес-процесів, що є дотичною до логістичної діяльності компаній бюджетних авіаліній – Business model canvas. Практичну цінність становлять дослідження необхідності логістичного забезпечення процесу реалізації проекту розвитку підприємства [15] та розробки стратегій розвитку авіаційних підприємств [11]. Досліджувана проблематика відображена й авторським доробком [7; 17].

Високо оцінюючи внесок науковців у розвиток теорій логістики та інноватики, варто зазначити, що існує ряд аспектів науково-прикладного характеру, пов'язані з функціонуванням і розвитком авіаційних підприємств і компаній, недостатнім розкриттям взаємозв'язку досліджуваної проблематики з сучасними тенденціями розвитку ринку авіаперевезень, дослідженням логістичного забезпечення та розробкою шляхів активізації інноваційної активності авіаційних підприємств.

Мета статті – розкрити логістичну діяльність у якості фактору підвищення інноваційної активності авіаційних підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Світова економіка стає все більш і більш взаємопов'язана, тоді як авіаційна промисловість виступає в якості найбільш швидкого транспортного сектору. Лише у 2016 р. комерційні авіакомпанії світу перевезли понад 3,8 млрд пасажирів і отримали глобальні доходи в розмірі 501 млрд дол США. Повітряний транспорт грає важливу роль і для туризму, що сприяє економічному зростанню, особливо в країнах, що розвиваються. Кількість міжнародних прибуттів туристів зросла з 1,19 млрд в 2015 році до 1,23 млрд у 2016 р.; більше половини туристів вирішили дістатися до місця призначення повітряним транспортом. Авіакомпанії забезпечують вихід на міжнародні ринки і сприяють розвитку світової торгівлі. Понад 54 млн метричних тонн вантажів у 2016 р. здійснювалися повітряним коридором, забезпечуючи дохід в 47,6 млрд дол США. На відміну від автомобільних або залізничних перевезень авіаційна промисловість повинна

оплачувати більшу частину своєї інфраструктури і обслуговування, зокрема злітно-посадочні смуги, термінали або управління повітряним рухом. У 2016 р. аеропорти витратили близько 69 млрд дол США на інфраструктуру з Азіатсько-Тихоокеанським регіоном, що становить більшість нових проектів аеропортів в регіоні. Авіаційна промисловість забезпечує в цілому 62,7 млн робочих місць по всьому світу, створюючи можливості працевлаштування в рамках авіакомпаній, постачальників аеронавігаційного обслуговування та операторів аеропортів і додатково створює робочі місця через ланцюжок поставок при перевезенні товарів і послуг [16].

До числа найбільших авіакомпаній світу на основі доходів пасажиро-кілометрів в 2016 р. нині включають: American Airlines, Southwest Airlines, Delta Air Lines, Deutsche Lufthansa, United Intercontinental Holdings, China Southern Airlines і Air France-KLM (рис. 1).

У 2017 р. American Airlines була авіакомпанією з найвищою вартістю бренду, за якою йшли Delta, United і Emirates Airlines. Emirates Airlines мав оціночну вартість бренду понад 6 млрд дол США, будучи однією з найбільш потужних авіакомпаній з перевезення вантажів. Крім того, Ryanair і Southwest Airlines зробили революцію в сфері авіаперевезень з впровадженням інноваційних бізнес-моделей з низьким рівнем тарифів, які залучають зростаючу клієнтську базу [20].

Нижче наведено ТОП-10 авіаційних компаній світу за сукупним показником внутрішньо національних і міжнародних перевезень (рис. 2).

Лише декілька авіакомпаній перебувають в двох рейтингах одночасно – це Emirates Airlines, Cathay Pacific Airways, Lufthansa, Singapore Airlines, Air China. Ключовими факторами, які визначають їх конкурентоспроможність у сфері авіаційних перевезень є інновації та логістика.

Україна серед числа тих країн світу, авіаційні підприємства якої здатні виконати повний цикл створення авіаційної техніки, повний цикл ремонту авіаційних двигунів. В секторі регіональної транспортної та пасажирської авіації вона ще займає провідне місце на міжнародному ринку, належачи до числа провідних країн світу, проте створити значну конкуренцію авіаційним підприємствам світу не під силу. Вони суттєво програють і США, і Китаю як лідерам цього ринку.

Основною причиною тому є те, що китайські прототипи літаків характеризуються високою потужністю, модернізацію та високими експлуатаційними показниками, в той час як українські не є такими технічно оснащеними і поки що не можуть достойно конкурувати на зарубіжному ринку [10]. Україні, для того, щоб

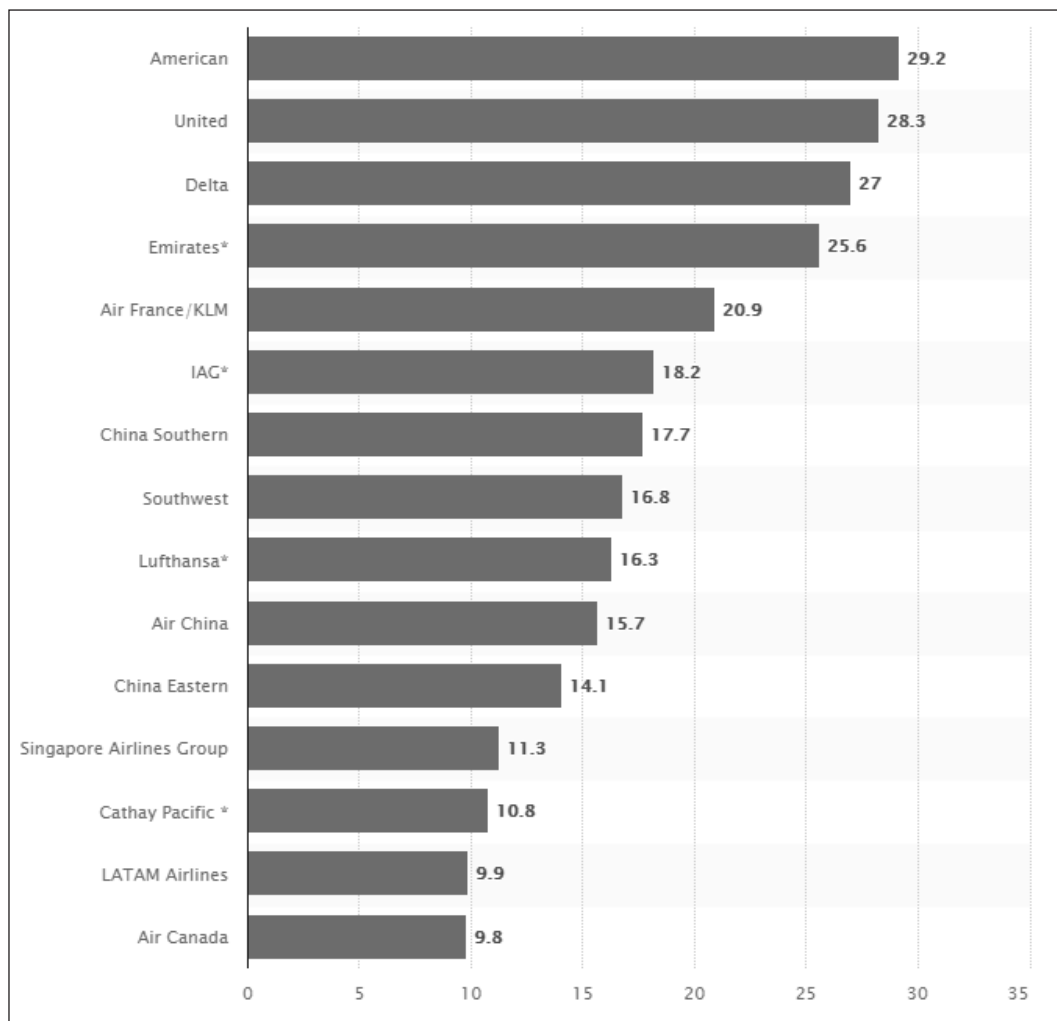


Рис. 1. ТОП-15 авіакомпаній світу на основі доходів пасажиро-кілометрів в 2016 р., млрд [19]

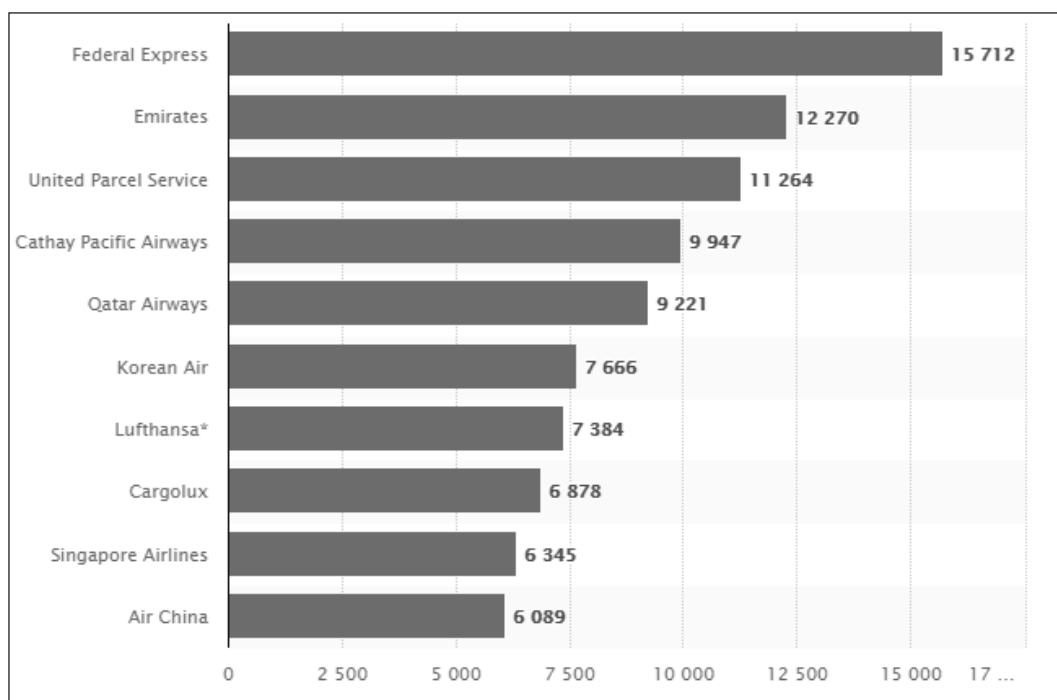


Рис. 2. ТОП-10 авіакомпаній світу за міжнародними та внутрішніми вантажними перевезеннями в 2016 р., млн тонно-кілометрів [18]

бути конкурентоспроможною з таким лідером у авіапромисловості, як США, потрібно звернути першочергову увагу на розвиток науково-дослідної, виробничої та ремонтної бази, накопичуючи, при цьому, науково-технічний, кадровий, виробничий та ресурсний потенціал, як це роблять країни-лідери [3].

Авіаційна промисловість України є стратегічно важливою базовою галуззю національної економіки. Вона нараховує понад 60 підприємств, хоча основу її становлять менше десятка. Серед них такі як ДП «Антонов», ДП «Луцький ремонтний завод «Мотор», АТ «Мотор Січ», ДП «Завод 410 цивільної авіації», Харківське державне авіаційне виробниче підприємство та ряд інших. Українські авіапідприємства не є лідерами світового ринку авіаперевезень, хоча в багатьох країнах світу знають найбільший та найпотужніший літак у світі АН-225 «Мрія».

У відповідності до стратегії розвитку вітчизняної авіаційної промисловості третій етап (2016–2020 рр.) характеризується розробленням та впровадженням нових типів авіаційної техніки і забезпеченням динамічного зростання їх виробництва в рамках вітчизняних та зарубіжних проектів. На цьому етапі передбачається створення нових типів літаків та іншої авіаційної техніки, їх серійне конкурентоспроможне виробництво за рахунок підвищення рівня менеджменту, технологічного та кадрового забезпечення, залучення інвестицій, у тому числі міжнародних [1].

Однак, на практиці, ситуація є дещо іншою і тому підприємства змушені самостійно шукати виходи зі складної ситуації, в якій вони опинились.

За результатами даних Державної служби статистики України, до основних галузей, де в найбільшій мірі зосереджені інновації протягом 2014–2016 років є інформаційні та телекомунікаційні підприємства (22,3%), підприємства переробної промисловості (21,9%), фінансової та страхової діяльності (21,7%) та діяльності у сфері інжинірингу (20,1%). Що стосується видів економічної діяльності, де зосереджені інновації, то протягом 2014–2016 рр. найбільша частка інноваційних підприємств була зафіксована на підприємствах Рівненської, Харківської областей та м. Києва. Найвища частка технологічно інноваційних підприємств – у Рівненській (19,1%), Харківській (18,7%) та Кіровоградській (14,7%) областях; не технологічно інноваційних підприємств – у м. Києві (17,8%), Івано-Франківській та Київській областях (по 15,1%) [8].

Провідними сферами економічної діяльності, за обсягами освоєння капітальних інвестицій, у січні-вересні 2017 року залишаються: промисловість – 33,6%, будівництво – 13,0%, сільське,

лісове та рибне господарство – 15,8%, інформація та телекомунікації – 4,3%, оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів – 7,5%, транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність – 7,7%, державне управління й оборона; обов'язкове соціальне страхування – 5,1% [13].

Щодо напрямів інноваційної діяльності підприємств України, то більше половини підприємств із технологічними інноваціями придбали машини, обладнання та програмне забезпечення для виробництва нових або значно поліпшених продуктів та послуг. Майже третина здійснювали діяльність для запровадження нових або суттєво вдосконалених продуктів або процесів, таких як: техніко-економічне обґрунтування, тестування, розробка програмного забезпечення для поточних потреб, технічне оснащення, організація виробництва тощо.

Серед основних причин, що перешкоджають інноваційній активності авіаційних підприємств України слід виділити наступні:

- слабкий попит на інновації на вітчизняному ринку та висока конкурентоспроможність серед авіаційних підприємств на міжнародних ринках;

- нестача вільних фінансових ресурсів задля цільової розробки інноваційних продуктів;

- недостатня державна підтримка, незважаючи на наявність Стратегії розвитку вітчизняної авіаційної промисловості на період до 2020 року;

- необхідність оновлення близько 80% виробничих потужностей авіапідприємств;

- відсутність необхідної системи економічної інтеграції авіаційних підприємств;

- недостатність логістичного забезпечення інноваційної активності.

У випадку активного застосування хай-тек продукції, підприємства, що активно використовують інновації, вже протягом п'яти років збільшують величину свого прибутку на 15%.

З метою автоматизації процесів обліку та руху матеріальних засобів, оптимізації складських приміщень, координації системи забезпечення матеріально-технічними засобами все частіше використовують логістичне забезпечення.

У першу чергу слід наголосити на тому, що логістичне забезпечення, на відміну від традиційного відрізняється тим, що етапи його реалізації не є відокремленими один від одного, делегуючи повноваження на кожному з етапів (підготовчий, організаційний, експлуатаційний), а здійснюється одночасно з постійною координацією та контролем на кожному з етапів. Такий підхід, на нашу думку, цілковито відповідає основним характеристикам логіс-

тичного підходу до управління, де присутній синергетичний ефект [15].

Кожне з авіаційних підприємств, які функціонують на ринку, представляє собою певний логістичний ланцюг, який починається з моменту закупівлі сировини та матеріалів та закінчується дистрибуцією готової продукції, включаючи всіх проміжних та допоміжних учасників. Складність взаємозв'язків як всередині логістичної системи підприємства, так і по відношенню до зовнішнього середовища, потребує синхронного управління всіма ланками та елементами логістичного ланцюга. Інструментом, що надасть можливість спростити ці процедури є логістичне забезпечення, основне призначення якого полягає у досягненні стратегічних, тактичних та операційних цілей підприємства шляхом управління матеріальним та супутніми йому потоками для якнайбільш повнішого задоволення потреб споживачів, при цьому знижуючи величини загальних витрат.

Основною метою здійснення логістичної діяльності в розрізі інноваційно-активних підприємств є забезпечення конкурентоспроможності вітчизняної продукції авіаційних підприємств. Але поряд з цим виділимо й другорядні цілі, які сприяють задоволенню мети, а саме:

- поліпшення якості продукції, що її виготовляють авіаційні підприємства шляхом диверсифікації та модернізації;
- підвищення ефективності управління кожної структурної ланки підприємства;
- зміцнення виробничого та нарощення інноваційного потенціалу підприємств;
- вихід на міжнародні ринки збуту;
- створення додаткових робочих місць.

ДП «Антонов» є частиною державного концерну «УкрОборонПром» і є провідним українським розробником і виробником авіатехніки, визнаним світовим лідером у ніші транспортних літаків широкого призначення. Воно має у своєму розпорядженні усі ланки виробничого циклу авіабудування, а також розгалужена мережа центрів сервісного обслуговування, що є вагомими конкурентними перевагами [11].

Тому нами було використано для прикладу саме ДП «Антонов» для представлення переваг у використанні логістичного забезпечення (рис. 3).

Як бачимо, логістичний ланцюг охоплює такі основні стадії: постачання, виробництво та дистрибуцію. Відповідно до кожної з них визначено комплекс логістичних операцій та потоки, управління якими слід здійснювати.

Внаслідок використання логістичного забезпечення в практику вітчизняних авіаційних підприємств очікується удосконалення виробничої, складської та транспортної інфраструктури підприємства, системи матеріально-технічного забезпечення, оптимізація мережі збуту і руху продукції.

Пропонуємо наступні шляхи підвищення інноваційної активності авіаційних підприємств через удосконалення їх логістичної діяльності:

- забезпечити розробку та побудову інтегративних логістичних структур авіаційних підприємств, що забезпечать реалізацію інноваційно-технологічних вигід;
- підвищення єдності проектно-виробничих і сервісних підприємств шляхом розробки пакету інжинірингового та реінжинірингового забезпечення виробництва літаків



Рис. 3. Схема логістичного забезпечення ланцюга авіаційного підприємства ДП «Антонов»

з метою оптимізації витрат і більш швидкої окупності інвестицій;

– запровадити методичний підхід до визначення ефективності взаємозв'язків учасників логістичного ланцюга авіаційних підприємств, що на основі моделі сукупних середніх витрат виробництва краще враховуватиме специфіку наукомісткого та високотехнологічного виробництва;

– забезпечити впровадження CALS-технологій з метою економії транзакційних витрат логістичного ланцюга;

– створити умови на державному рівні для інноваційного розвитку авіаційних підприємств.

Висновки з проведеного дослідження. Проведене дослідження дозволило вирішити актуальне наукове завдання щодо подальшого розвитку теоретико-методичних засад і практичних рекомендацій із забезпечення інноваційної активності авіаційних підприємств у контексті їх логістичної діяльності.

Доцільність забезпечення інноваційної активності авіаційних підприємств зумовлена необхідністю підвищення їх конкурентоспроможності на міжнародних ринках. Аналіз світових тенденцій та діяльності провідних компаній авіаційної промисловості світу розкриває

потенційні можливості ринку авіаперевезень пасажирів і вантажів, місце, яке можуть займати й українські авіаційні підприємства за умов здійснення їх технічного переозброєння, надійного інвестиційно-інноваційного забезпечення та використання в якості важливої компоненти оптимізації витрат – логістичної діяльності.

Уточнення цілей логістичної діяльності з метою підвищення інноваційної активності авіаційних підприємств виступає основою перебудови механізму їх функціонування, де чільне місце має бути відведено побудові інтегративних логістичних структур. Не менш важливого значення набуває впровадження інжинірингового та реінжинірингового забезпечення виробництва літаків. З метою економії транзакційних витрат логістичного ланцюга доцільне запровадження ІТ-технологій, зокрема CALS-технологій. В сукупності це створить, поряд з належною державною підтримкою галузі, необхідні організаційно-економічні передумови для підвищення інноваційної активності авіаційних підприємств.

Подальші дослідження мають бути спрямовані на визначення стратегічних орієнтирів інноваційної активності авіаційних підприємств.

Список використаних джерел:

1. Про схвалення Стратегії розвитку вітчизняної авіаційної промисловості на період до 2020 року / Кабінет Міністрів України. – Офіц. видання. Редакція від 01.07.2009 р.
2. Беспалюк Х. М. Логістичне та маркетингове забезпечення інноваційної діяльності / Х. М. Беспалюк // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2009. – № 640. – С. 14–23.
3. Григор'єв С. Авіаційна промисловість США [Електронний ресурс] / С. Григор'єв. – Український мілітарний портал. – Режим доступу: <http://mil.in.ua/aviatsiina-promyslovist-ssha/>.
4. Дьячкова Ю. М. Інноваційна активність промислових підприємств України в контексті їх сталого розвитку / Ю. М. Дьячкова, А. О. Токарева, А. М. Дьячков // Вісник Донбаської державної машинобудівної академії. – 2017. – № 1 (40). – С. 107–114.
5. Жмеренецький О. Інновації або смерть: як бізнесу вижити на тонучому кораблі «Україна». – Режим доступу : <https://www.epravda.com.ua/publications/2017/08/16/628080/>.
6. Косенко В. В. Логістична підтримка інноваційної діяльності [Електронний ресурс] / В. В. Косенко, Л. М. Мілаш // Державне будівництво. – 2016. – № 2. – Режим доступу: <http://www.kbuaa.kharkov.ua/e-book/db/2016-2/doc/2/02.pdf>.
7. Кривов'язюк І. В. Реінжиніринг логістичних бізнес-процесів і систем як основа їх самовдосконалення та розвитку [Електронний ресурс] / І. В. Кривов'язюк, Ю. М. Кулик // Економіка: реалії часу. Науковий журнал. – 2013. – № 2 (7). – С. 87–94.
8. Обстеження інноваційної діяльності в економіці України за період 2014–2016 років (за міжнародною методологією) / Державна служба статистики України. Офіц. Веб-сайт. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
9. Проблеми та перспективи розвитку інноваційної діяльності в Україні : Х Міжнародний бізнес-форум (Київ, 21 березня 2017 р.) / відп. ред. Мазаракі А. А. – Київ: Київ. нац. торг.-екоп. ун-т, 2017. – 198 с.
10. Репало В. Українська авіація прогнала Китаю / Україна молода. – № 87. – Режим доступу : <http://www.umoloda.kiev.ua/number/3019/159/101044/>.
11. Скоробогатова Н. Є. Розробка стратегії формування експортного потенціалу авіаційних підприємств України на прикладі ДП «Антонов» / Н. Є. Скоробогатова, Ю. В. Калько // Ефективна економіка. – № 11. – 2016. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5247>.
12. Смерічевський С. Ф. Business model canvas як універсальна концепція управління бізнесом компанії / С. Ф. Смерічевський, О. І. Клімова // Інвестиції: практика та досвід. – 2017. – № 9. – С. 11–14.
13. Стан інвестиційної діяльності в Україні. Інформаційно-аналітичні матеріали щодо інвестиційного клімату в Україні у січні-вересні 2017 року / Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. Офіц. веб-сайт. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&tag=Стан%20інвестиційної%20діяльності%20в%20Україні>.

14. Чухрай Н. І. Формування інноваційного потенціалу підприємства: маркетингове та логістичне забезпечення [Текст] : Монографія. – Львів : Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2002. –186 с.
15. Шкода М. С. Логістичне забезпечення процесу реалізації проекту розвитку підприємства / М. С. Шкода // Актуальні проблеми економіки. – № 4 (130). – 2012. – С. 202–207.
16. Air transportation – Statistics & Facts. The Statistics Portal Statista [Internet source]. – Access mode: <https://www.statista.com/statistics/271608/global-vehicle-sales-of-automobile-manufacturers/>.
17. Kryvovyzuyuk I.V. Methodological approach to the efficiency evaluation of innovative processes in logistical activity of the enterprise / I. V. Kryvovyzuyuk, Y. V. Volynchuk, I. M. Pushkarchuk // Актуальні проблеми економіки. – 2015. – № 12 (174). – С. 408-414.
18. Leading airlines worldwide by international and domestic freight tonne-kilometers in 2016 (in millions). The Statistics Portal Statista [Internet source]. – Access mode: <https://www.statista.com/statistics/269901/top-10-airlines-worldwide-for-cargo-transported/>.
19. Leading airlines worldwide in December 2016, based on revenue passenger kilometers (in billions). The Statistics Portal Statista [Internet source]. – Access mode: <https://www.statista.com/statistics/269617/top-10-airlines-worldwide-by-number-of-passengers/>.
20. Passenger airlines – Statistics & Facts. The Statistics Portal Statista [Internet source]. – Access mode: <https://www.statista.com/topics/1151/passenger-airlines/>.
21. Pichugina M. A. Key factors of enterprise innovation activity [Internet source] / M. A. Pichugina // Economic Processes Management: International Scientific E-Journal. – 2015. – № 1. – Access mode: http://epm.fem.sumdu.edu.ua/download/2015_1/2015_1_15.pdf.

Kryvovyzuyuk I.V., Kulyk Y.M.

SUPPLY OF INNOVATIVE ACTIVITY OF AVIATION ENTERPRISES IN THE CONTEXT OF THEIR LOGISTICS ACTIVITY

An important role for improving the innovation activity of one of the most important fields of the economy – functioning of aviation enterprises has logistics activity. After all, logistics ensures achievement of necessary conformity of innovations to the principles of logistics management, optimizes innovation activity by achieving logistic efficiency, improves functional interrelations of the organizational structure and develops business cooperation with the participants of the logistics chain of aviation enterprises.

It was established that the expediency of supply of innovation activity of aviation enterprises is due to the need of increasing their competitiveness in international markets. An analysis of world trends and activities of the leading companies in the world aviation industry reveals the potential opportunities for the air transportation market for passengers and cargo, indicating a dynamic growth in demand for such services. Among the world's leading airline companies are Emirates Airlines, Cathay Pacific Airways, Lufthansa, Singapore Airlines, Air China, which are providing an integrated package of services, i.e. simultaneously in the transportation of passengers and cargo. Innovations and logistics are the key factors determining their competitiveness in the field of air transportation.

Ukraine's aviation industry is a strategically important basic field for the national economy. It has more than 60 enterprises, although its base is less than a dozen. Among them are Antonov State Company, SE "Lutsk Motor Repair Plant", Motor Sich JSC, State Enterprise "Plant 410 Civil Aviation", Kharkov State Aircraft Manufacturing Company and few others. But they need technical re-equipment, reliable investment-innovation support and the use of logistics activity as an important component of optimizing costs.

In order to increase the innovation activity of aviation enterprises through improvement of their logistic activities, it is suggested to ensure the development and construction of integrated logistic structures of aviation enterprises that will ensure the implementation of innovative technological benefits; increasing the unity of project, production and service enterprises by developing a package of engineering and reengineering support for the production of aircraft in order to optimize costs and more rapid return on investment; to introduce a methodical approach for determining the effectiveness of the interconnection of participants of the logistics chain of aviation enterprises, which, based on the model of aggregate average costs of production, will better take into account the specificity of science-based and high-tech production; ensure implementation of CALS-technologies in order to save transaction costs of the logistics chain; create conditions at the state level for the innovative development of aviation enterprises.

Further research should be aimed at identifying strategic guidelines for the innovation activity of aviation enterprises.

Key words: logistics activities, innovative activity, aviation industry, innovations, air transportation, logistics chain, aviation enterprises.

Павелко В.Ю.

кандидат економічних наук,
Генеральний директор
ТОВ «Запорізька хендлінгова компанія»
Міжнародний аеропорт «Запоріжжя»

УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ АЕРОПОРТУ НА ЗАСАДАХ ЛОГІСТИЧНОГО ПІДХОДУ

У статті розглянуті особливості логістичного управління аеропортом, що враховує специфіку діяльності при наданні послуг, специфіку логістичних витрат аеропортів та шляхи їх оптимізації. Автором обґрунтовано, що запровадження інформаційних систем управління є однією з передумов розвитку аеропортів України та сприятиме розвитку конкурентного середовища на ринку наземного обслуговування в аеропортах України. Автором доведено, що управління логістичними витратами у діяльності аеропортів України підвищить ефективність аеропортових комплексів, сприятиме залученню авіакомпаній до виконання авіарейсів із аеропортів України, призведе до покращення якості обслуговування пасажирів та авіакомпаній та вдосконалення аеропортової інфраструктури.

Ключові слова: логістичні витрати, логістичне управління, інформаційна система, аеропорт, послуга.

В статье рассмотрены особенности логистического управления аэропортом, учитывающую специфику деятельности по оказанию услуг, специфику логистических расходов аэропорта и пути их оптимизации. Внедрение информационных систем управления является одним из важных условий дальнейшего развития аэропортов Украины и будет содействовать развитию конкурентной среды на рынке наземного обслуживания в аэропортах Украины.

Автором обосновано, что управление логистическими расходами в деятельности аэропортов Украины повысит эффективность аэропортовых комплексов, будет содействовать привлечению авиакомпаний к выполнению авиарейсов из аэропортов Украины, улучшению качества обслуживания и усовершенствованию инфраструктуры аэропортов.

Ключевые слова: логистические расходы, логистическое управление, информационная система, аэропорт, услуга.

Постановка проблеми. В практичній діяльності аеропортів, логістичні витрати виступають як інструмент управління. Визначення та аналіз складу логістичних витрат дає змогу прийняти виважені управлінські рішення. При цьому розмір цих витрат впливає як на економічний стан, так і на конкурентоспроможність підприємства. Незважаючи на те, що стандартами бухгалтерського обліку України не передбачено окремо визначення та виокремлення логістичних витрат, управління ними та їх оптимізація сприятиме зростанню як прибутку аеропорту так і рівню якості послуг, що надаються.

Однак, незважаючи на світовий досвід, у аеропортах України, управління логістичними витратами не набуло розповсюдження, стимує розвиток аеропортів та потребує подальшої розробки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання застосування логістики як ефективного методу управління транспортним комплексом достатньо розглянуто та висвітлено у роботах іноземних та вітчизняних

вчених, таких як Б.А. Анікіна, М.П. Гордона, А.П. Кузнецова, В.М. Курганова, А.А. Смехова, Н. Ашфорда, Д.Дж. Клосса та ін.

В економічній літературі, присвяченій проблемам вдосконалення управління аеропортовими підприємствами, переважна більшість досліджень стосується взаємодії управління аеропорту, аеродрому та авіакомпаній [1], обґрунтування використання певної моделі управління, розгляду принципів управління [2], адаптації міжнародних вимог системи управління якості до вітчизняних підприємств [3] тощо.

Мета дослідження. Незважаючи на велику кількість досліджень з питань логістики, управління та розвитку аеропортів, проблема застосування логістики, як метода управління та управління логістичними витратами в аеропортах України розглянута недостатньо та потребує подальшого вивчення. Метою даної статті є дослідження сучасного стану систем управління та розробка рекомендацій щодо управління логістичними витратами та їх оптимізація в аеропортах України.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Світова авіаційна галузь демонструє стійкий розвиток та зростання за усіма показниками. Аналогічний стан демонструє і авіаційна галузь України. За оперативними даними Державної авіаційної служби України за 2017 рік обсяги пасажирських перевезень українських авіакомпаній зросли порівняно з 2016 роком на 27,5% та склали 10554,4 тис. осіб, у т.ч. міжнародні – на 28,6% та склали 9613,6 тис. осіб. Пасажиропотоки через аеропорти України збільшилися на 27,6% та становили 16499,5 тис. осіб, у т.ч. у міжнародному сполученні – на 29,2% та становили 14591,7 тис. осіб. Також упродовж 2017 року українськими авіакомпаніями виконано 92,2 тис. комерційних рейсів (зростання порівняно з попереднім роком – на 16,0%), у т.ч. міжнародних – 77,7 тис. рейсів (зростання – на 14,4%) [4].

Таким чином, у зв'язку із зростанням глобалізації та технологічним прогресом, збільшенням обсягів перевезень та кількості пасажирів, зростанням вимог з боку світових авіаційних перевізників, аеропорти України змушені змінювати свою систему роботи, оптимізувати її та застосовувати сучасні інформаційні системи.

Специфіка діяльності аеропорту полягає у необхідності виконанні різних за своїм змістом процесів, починаючи від забезпечення зльоту та посадки повітряних суден, завантажувально-розвантажувальних робіт, управління пасажирськими потоками та забезпечення авіаційної безпеки та закінчуючи наданням неавіаційних послуг. Адміністрація аеропорту повинна координувати та оптимізувати діяльність різних підприємств та організацій, які надають послуги у аеропорту. Незважаючи на те, що зазначені підприємства можуть конкурувати поміж собою, аеропорт повинен організувати їх злагоджену та скоординовану роботу та забезпечити високий рівень стандартів якості, безпеки польотів та авіаційної безпеки.

Усі види діяльності, пов'язані із обслуговування повітряного судна, повинні виконуватися швидко та своєчасно, оскільки для авіакомпанії вкрай важливо зменшити час очікування та перебування повітряного судна на землі.

Для забезпечення ефективного процесу обслуговування повітряного судна необхідна безперебійна комунікація між усіма учасниками, злагоджена та скоординована робота усіх наземних служб. При цьому участь кожної окремої наземної служби формує загальну вартість обслуговування в аеропорту.

Виробничі процеси, трудові операції та технології кожної окремої наземної служби (служба перевезень, аеродромна служба,

служба спеціального транспорту, служба авіаційної безпеки і т.п.) у значній мірі впливають один на одного. При цьому це набуває особливого значення у разі залучення та участі інших підприємств та організацій з наземного обслуговування. Інформація, важлива для прийняття рішення, з урахуванням дефіциту ресурсів та часу, повинна вчасно надходити до адміністрації аеропорту та відповідних підрозділів.

Безперешкодний рух інформації та даних, який необхідний для забезпечення діяльності аеропорту, можливо забезпечити лише тоді, коли усі види діяльності різних підрозділів та служб скоординовано у єдиній логістичній мережі за умови добре структурованих та оптимізованих виробничих процесів. При цьому участь аеропорту полягає не тільки в обміні інформацією та даними, але й у координації організаційних процесів інших підприємств та організацій з наземного обслуговування в аеропорту.

З метою забезпечення безперебійного цілодобового виконання польотів, особливо у час пікового навантаження, необхідно швидко реагувати на рух виробничих операцій, їх динамічно перерозподіляти між підрозділами та службами.

Таким чином, у діяльності аеропортів важливим фактором успіху стає застосування логістичних методів управління. Основними вимогами якого є гнучкість та ефективність, можливість швидкого реагування на зміну ринкових умов та навколишнього середовища. Збільшення обсягів перевезень у аеропорту вимагає наявності можливостей для розширення або зменшення систем та відповідної інфраструктури.

Логістичне управління аеропортом можна розглядати як інтегровану системи управління технологічними та бізнес-процесами надання послуг підрозділами та службами до кінцевого споживача з метою задоволення його вимог із досягненням максимальної ефективної діяльності аеропорту. Таким чином, логістичне управління аеропортом виконує функції організації, планування, регулювання, координації та контролю внутрішніх та зовнішніх технологічних та бізнес-процесів.

У діяльності будь-якого підприємства логістичні витрати відіграють важливе значення та являють собою грошове вираження сукупності витрачених матеріальних, трудових, фінансових, інформаційних ресурсів підприємства, які пов'язанні із забезпеченням бізнес-процесів та операцій з переміщення матеріальних потоків у межах логістичної системи [5]. Це має особливе значення для підприємств авіатранспортного комплексу.

В економічній літературі спостерігається декілька підходів до класифікації логістичних витрат, в т.ч. за функціональною або операційною ознакою, за видами або місцем виникнення, по динаміці або за частотою виникнення та за іншими ознаками.

У практичній діяльності аеропортів, логістичні витрати виступають як інструмент управління. Визначення та аналіз складу логістичних витрат дає змогу прийняти виважені управлінські рішення. При цьому розмір цих витрат впливає як на економічний стан так і на конкурентоспроможність підприємства. Незважаючи на те, що стандартами бухгалтерського обліку України не передбачено окремо визначення та виокремлення логістичних витрат, оптимізація та їх зниження сприятиме зростанню як прибутку аеропорту так і рівню якості послуг, що надаються.

Міжнародний аеропорт «Запоріжжя» є складовою ланкою авіаційного транспортного комплексу України та довгий час був державним підприємством. У 2013 році Міжнародний аеропорт «Запоріжжя» був переданий у власність територіальної громади міста Запоріжжя. Таким чином, починаючи з 2014 року розпочата нова історія аеропорту як Комунального підприємства «Міжнародний аеропорт Запоріжжя» Запорізької міської ради.

Адміністрацією КП «Міжнародний аеропорт Запоріжжя» вжито цілу низку заходів щодо покращення економічного становища аеропорту, підвищення його ефективності та прибутковості, конкурентоспроможності та рівня якості надання послуг.

Враховуючи світовий досвід управління аеропортами, Міжнародний аеропорт «Запоріжжя» особливу увагу також приділив обліку логістичних витрат. Зокрема були прийняті наступні заходи:

- додатково до стандартного обліку витрат, що виникають при реалізації кожної окремої логістичної функції за стандартами бухгалтерського обліку України, розпочато окремий облік витрат за логістичними процесами для врахування специфічних витрат, що пов'язані із наданням однієї послуги, але які виникають у різних підрозділах підприємства. Таким чином забезпечено групування витрат не тільки щодо підрозділів та служб аеропорту, але й щодо послуг, робіт та операцій які споживають ресурси;

- запроваджено додатковий облік найбільших витрат, що виникають при наданні послуг, виконанні робіт та операцій. Це дало змогу провести їх аналіз, запровадити їх моніторинг, оптимізувати їх та управляти ними;

- оптимізований штатний розклад, доопрацьовані посадові інструкції, технологічні

карти та технології виконання робіт та надання послуг. Окрему увагу приділено системам мотивації та організації роботи персоналу;

- в межах проведення тендерних процедур, додатково запроваджено окремий облік витрат учасників у межах усього логістичного ланцюга (за можливості) та оптимізація їх.

Вже зараз, завдяки прийнятим заходам адміністрацією КП «Міжнародний аеропорт Запоріжжя», вдалось зменшити логістичні витрати, розширити географію польотів та залучити додаткові авіакомпанії, що вкрай позитивно відобразилось на результатах роботи підприємства.

За підсумками 2017 року, з показником 344,0 тис. осіб, Міжнародний аеропорт «Запоріжжя» посів шосте місце серед аеропортів України за обсягами пасажиропотоку та піднявся на декілька сходинок (за підсумками 2013 року – аеропорт посідав дев'яте місце).

Завдяки прийнятим заходам вдалось збільшити виробничі показники діяльності підприємства (табл. 1).

Таким чином досягнуто зростання продуктивності праці, а саме при зростанні середньооблікової чисельності працівників з 2014 по 2017 рік на 34%, відбулось зростання кількості відправлених пасажирів у 4,6 рази та літаків на 180%.

Зростання виробничих показників діяльності значно покращило ефективність, фінансові та економічні показники КП «Міжнародний аеропорт Запоріжжя» (табл. 2).

З 2014 по 2017 рік відбулось зростання доходів КП «Міжнародний аеропорт Запоріжжя» у 5,7 рази, при збільшенні витрат лише у 3,2 рази, що обумовило зростання фінансового результату у 19 разів.

При цьому, Міжнародний аеропорт «Запоріжжя» продовжує розвиватися. У грудні 2017 року розпочато будівництво нового пасажирського терміналу який розрахований на пропускну спроможність 400 осіб за годину, що втричі більше ніж існуючі можливості Міжнародного аеропорту «Запоріжжя».

Таким чином, з огляду на запланований на 2020 рік запуск нового пасажирського терміналу, заплановане розширення географії польотів, обсягів перевезень та пасажиропотоку, необхідне подальше управління логістичними витратами та їх оптимізація, що буде вкрай важко здійснити без спеціалізованих інформаційних продуктів та систем. У зв'язку із запланованим вдвічі збільшенням виробничих показників Міжнародного аеропорту «Запоріжжя», необхідне використання новітніх технологій, об'єднання елементів управління аеропортом у єдину інформаційну систему з можливістю постійного доступу до усіх важ-

Таблиця 1

Виробничі показники КП «Міжнародний аеропорт «Запоріжжя» у 2014–2017 рр.

№ з/п	ПОКАЗНИК	2014	2015	2016	2017
1	Середньооблікова чисельність, ос.	236	240	283	316
2	Відправлено пасажирів, ос.	37 198	64 543	137 353	171 999
3	Літако-вильоти, од.	1 629	2 102	2 407	2 933

Таблиця 2

Економічні показники КП «Міжнародний аеропорт «Запоріжжя» у 2014–2017 рр.

№ з/п	ПОКАЗНИК	2014	2015	2016	2017
1	Доходи, тис. грн.	17 830,0	34 346,0	77 482,0	101 485,0
2	Витрати, тис. грн.	15 047,0	24 069,0	34 571,0	48 429,0
3	Фінансовий результат до оподаткування (ЕВТ), тис. грн.	2 783,0	10 277,0	42 911,0	53 056,0

ливих даних, що сприятиме збільшенню безпеки та ефективності одночасно.

Одним з найбільших прийнятних інформаційних продуктів для підприємств аеропортового комплексу є системи управління аеропортом PSI Airport Solutions [6]. Зазначена система, враховуючи специфіку аеропортової діяльності, включає в себе складові підсистеми:

- FPMS (система управління польотами);
- BHS (система завантаження та розвантаження багажу);
- BRS (система обробки багажу);
- W&B (Weight & Balance).

Система управління польотами FPMS надає широкі можливості для обслуговування розкладу польотів та оптимізації наземних процесів. Кожен рейс розглядається як ланцюг технологічних процесів з наземного обслуговування, для нього формується польотна карта.

Розклад польотів кожного повітряного судна погоджується із авіакомпанією та може мати як регулярний так і чартерний характер. На підставі зареєстрованих даних складаються технологічні карти обслуговування та звіти з їх виконання. Зазначена система надає змогу формувати управління як сезонним так і добовим розкладом польотів, що особливо важливо у час пікових навантажень.

Система завантаження та розвантаження багажу BHS надає змогу забезпечити ефективну та чітку логістику обробки багажу на землі.

Система обробки багажу BRS забезпечує зв'язок із системами DCS авіакомпаній починаючи з реєстрації багажу на стійці реєстрації, сортування у сортувальній зоні та завантаження на борт повітряного судна.

Система загальної інформації про зважування та загальний баланс багажу та вантажів W&B (Weight & Balance) застосовується як для управління процесом обробки багажу, так і в подальшому для формування заванта-

жувальної відомості LOADSHEET. Підготовка документів здійснюється в стандартному форматі у повній відповідності до формату АНМ IATA. За необхідності, система готує та відправляє інформацію та дані щодо рейсу до інших систем у аеропортах призначення.

Таким чином, відображення усіх виробничих процесів з наземного обслуговування повітряного судна у системі управління аеропортом PSI Airport Solutions надає повну інформацію, забезпечує можливість управління та планування діяльності, забезпечує перерозподіл виробничих потужностей та трудових ресурсів, збільшує ефективність виробничих процесів та зменшує логістичні витрати.

Враховуючи вищезазначене, єдиним можливим шляхом для подальшого розвитку аеропортів України є запровадження систем управління логістичними витратами, що підвищить ефективність аеропортових комплексів, призведе до покращення якості обслуговування пасажирів та авіакомпаній та вдосконалення аеропортової інфраструктури.

Висновки з проведеного дослідження. Сучасний стан розвитку авіаційної галузі зумовлює необхідність застосування новітніх підходів до управління аеропортом та використання логістичної системи управління.

В практичній діяльності аеропортів, логістичні витрати виступають як інструмент управління. Визначення та аналіз складу логістичних витрат дає змогу прийняти виважені управлінські рішення. При цьому розмір цих витрат впливає як на економічний стан так і на конкурентоспроможність підприємства. Незважаючи на те, що стандартами бухгалтерського обліку України не передбачено окремо визначення та виокремлення логістичних витрат, управління ними та їх оптимізація сприятиме зростанню як прибутку аеропорту так і рівню якості послуг, що надаються.

Таким чином, єдиним можливим шляхом для подальшого розвитку аеропортів України є запровадження систем управління логістичними витратами, що підвищить ефектив-

ність аеропортових комплексів, призведе до покращення якості обслуговування пасажирів та авіакомпаній та вдосконалення аеропортової інфраструктури.

Список використаних джерел:

1. Никулин Андрей. Взаимозависимость развития авиакомпании и аэропорта / Андрей Никулин // Авиатранспортное обозрение. – 2014. – Май. – С. 162-166.
2. Корогодова О.О. Концептуальні засади управління ефективністю підприємств сфери послуг. – [Електронний ресурс] / О.О. Корогодова. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/znpn/2012_8/16KZU.pdf.
3. Качалов В.А. О каких «ответственности и полномочиях» говорится в п. 5.5.1 ГОСТР ИСО 9001–2008? / В.А. Качалов // Методы менеджмента качества. – 2012. – № 09-10. – С. 15-21.
4. Оперативна інформація Державної авіаційної служби Про підсумки діяльності авіаційної галузі України у 2017 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://avia.gov.ua/pro-nas/statistika/operativna-informatsiya/>.
5. Рета М.В. Логістичні витрати: визначення, класифікація та облік / Рета М.В. // Бізнес Інформ. – 2012. – № 8. – С. 155-158 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.business-inform.net/pdf/2012/8_0/155_158.pdf.
6. Офіційний інтернет-сайт компанії «PSI» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.psilogistics.com/ru/resheniya/sistema-upravleniya-aehroportom/>.

Pavelko V. Yu.

AIRPORT COSTS MANAGEMENT BASED ON THE LOGISTICS APPROACH

In order to ensure an uninterrupted round-the-clock flights' performance, especially during the peak load, the airports need to respond quickly to the movement of production operations, dynamically redistribute them between all departments and services.

Thus, the use of logistic management methods becomes an important success factor in the airport's operation. The main requirements of this very factor are flexibility and efficiency, the ability to respond quickly to market conditions' and the environment changes. The increase of airport traffic requires the availability of possibilities for expanding or reduction the systems and appropriate infrastructure.

Logistics costs play an important role in the activities of any enterprise and they represent the monetary expression of the spent material, labor, financial, information resources complex of the enterprise that are associated with the provision of business processes and operations of the material flows transfer within the logistics system. This is of particular importance for air transport complex enterprises.

Logistics costs act as a management tool in the airports' practical activities. The definition and logistics costs analysis allows to make reasonable management decisions. At the same time, the size of these costs affects both the economic situation and the competitiveness of the enterprise.

Despite the fact that the accounting standards of Ukraine do not provide the separate definition and segregation of logistics costs, their optimization and reduction will contribute to the growth of both the airport's profit and the quality level of services provided.

In order to increase the production rates, Ukrainian airports need to use the latest technologies, the airport management elements' combination into a single information system with the possibility of permanent access to all important data, which will increase safety and efficiency at the same time.

Thus, the display of all production processes, concerning the AC ground handling, in the airport management information systems will provide a full information, will give the opportunity to manage and plan activities, will ensure redistribution of production capacities and labor resources, will increase the efficiency of production processes and reduce logistics costs.

Taking into consideration the abovementioned, the introduction of logistics costs management systems is the only possible way for the further development of Ukrainian airports, which will increase the efficiency of airport complexes, will improve the quality of services for passengers and airlines and improve the airport infrastructure.

Key words: logistics costs, logistics management, information system, airport, service.

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

УДК 330.338.24.021.8

Гріненко А.Ю.кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки підприємства
Чернігівського державного технічного університету**СИСТЕМНИЙ ПІДХІД ДО ДОСЛІДЖЕННЯ ЗАГРОЗ
ЕКОНОМІЧНІЙ БЕЗПЕЦІ УКРАЇНИ
В ТРАНСФОРМАЦІЙНОМУ ПЕРІОДІ**

В умовах трансформації економіки України системне забезпечення економічної безпеки є одним із пріоритетних напрямів у дослідженні економічних відносин. Системний підхід ґрунтується на основі принципів теорії системи, яка широко використовується в науковій літературі. У статті досліджений процес функціонування системи в умовах мінімізації ризиків, аналізу та оцінки загроз економічній безпеці національної економіки. Обґрунтовано підхід до вибору системи індикаторів економічної безпеки. Для кожного індикатора обґрунтовані і запропоновані відповідні порогові значення. У статті сформована система показників, яка дає змогу визначити основний напрям розвитку процесів відтворення, за якого мінімізується можливість виникнення внутрішніх та зовнішніх загроз.

Ключові слова: методологія, економічна безпека, функціональні складники економічної безпеки, трансформація економіки, порогові значення, загрози, інститути, абсорбція капіталу.

В условиях трансформации экономики Украины системное обеспечение экономической безопасности является одним из приоритетных направлений в исследовании экономических отношений. Системный подход основывается на принципах теории системы, которая широко используется в научной литературе. В статье исследован процесс функционирования системы в условиях минимизации рисков, анализа и оценки угроз экономической безопасности национальной экономики. Обоснован подход к выбору системы индикаторов экономической безопасности. Для каждого индикатора обоснованы и предложены соответствующие пороговые значения. В статье сформирована система показателей, которая позволяет определить основное направление развития процессов воспроизводства, при котором минимизируется возникновение внутренних и внешних угроз.

Ключевые слова: методология, экономическая безопасность, угрозы экономической безопасности, функциональные составляющие экономической безопасности, трансформация экономики, пороговые значения, угрозы, институты, абсорбция капитала.

Постановка проблеми Особливо важливе значення для дослідження методології оцінки загроз економічній безпеці має певне відображення теоретичних знань з економіки на відповідних процесах. Саме тут методологія та системний підхід виступають як філософія економічної науки. В умовах сучасних економічних трансформацій без урахування логіки відповідних перетворень, побудови системи дослідження, а часто і побудови моделі не можна зрозуміти їх суть, а тим паче вивести їх на вірну траєкторію.

Світовий досвід державного регулювання економіки засвідчив не необхідність послідовного використання сукупності комплексних індикаторів для визначення порогових значень економічної безпеки, а формування системного підходу до напрацювання як самих індикаторів, так і відповідних їм гранично допустимих значень (порогів). При цьому одним із голо-

вних завдань оцінки ситуації в державі має бути перелік соціально-економічних показників.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Необхідність створення і розвитку ефективної системи економічної безпеки в аспекті забезпечення національної безпеки країни визначає важливість аналізу провідних показників національного розвитку оцінки і виявлення відмінності у показниках рівня економічної безпеки як окремо взятих країн, так і територій та регіонів. Такий системний підхід дасть змогу виявити основні напрями національної політики в аспекті забезпечення економічної безпеки.

Проблема системного підходу до визначення економічної безпеки відображена у працях науковців різних країн світу, таких як Л. Абалкін, У. Альбрехт, Е. Бухвальд, А. Вестінг, Дж. Гелбрейт, С. Глазьев, В. Загашвілі, В. Кейбл, К. Мердюк, Л. Олві, В. Сенчагов, С. Турвін.

Серед українських дослідників теорії системної методології загалом та економічної безпеки зокрема насамперед слід назвати С. Архіреєва, В. Гейця, А. Гриценка, В. Костюка, В. Лагутіна, І. Лазня, О. Маліновського, В. Рибалкіна, А. Стогнія, А. Уйомова, А. Чухно, О. Шастітко та ін.

Системна методологія являє собою упорядковану основу для координації складними сферами взаємозалежної діяльності, що дає змогу розкривати й аналізувати складові компоненти системи, послідовно поєднуючи їх між собою.

Так, відомий учений В.І. Вернадський писав, що «наука є прояв окремих вільних людських особистостей, створення їх вільної, свідомої волі» [1].

Зокрема, Л. Абалкін, опираючись на системну методологію визначає економічну безпеку як «сукупність умов і факторів, які забезпечують незалежність національної економіки, її стабільність і стійкість, здатність до постійного оновлення і самовдосконалення» [2, с. 7].

Група авторів (Г. Гутман, Ю. Лапигін і А. Прилепський), що досліджувала методології економічної безпеки, зазначає, що безпека – це певний стан економіки, що не може бути «сукупністю умов і факторів». Академік В. Сенчагов стверджував, що безпека, виходячи з принципу системності, «це не лише захищеність національних інтересів, але й готовність і здатність інститутів влади створювати механізм реалізації і захисту національних інтересів розвитку національної економіки, підтримка соціально-економічної стабільності в суспільстві» [3, с. 84].

Мета статті – дослідження та розвиток методології системного забезпечення і обґрунтування, напрацювання практичних рекомендацій щодо формування економічних механізмів забезпечення економічної безпеки національної економіки. У процесі дослідження провести обґрунтування критеріїв і порогових значень показників економічної безпеки, оцінки рівня загроз безпеці економіки в сучасних умовах і підготовка пропозицій для їх зменшення.

Виклад основного матеріалу дослідження. У ринкових умовах господарювання економічна безпека займає головне місце серед інших складників національної безпеки, оскільки охоплює весь комплекс заходів, спрямованих на запобігання й усунення ризиків і загроз. Для своєчасного запобігання кризових явищ в економіці необхідно володіти системними знаннями щодо оцінки рівня економічної безпеки, стану її загроз і механізмів подолання їх негативних проявів на різних етапах економічного розвитку країни.

Економічна безпека – категорія історична, вона змінювалася на різних етапах розвитку

економіки, наповнювалася новим змістом. Один зміст був властивий тому часу, коли в системному господарському інструментарії переважало, наприклад, централізоване планування, інший – епоха ринкового лібералізму, коли потреба в захисних механізмах різко збільшилася, розширила перелік умов, необхідних для безпечного розвитку.

Для побудови логічної конструкції та формування засад національної безпеки на сучасному етапі в області методології економічних досліджень варто йти шляхом системного аналізу. На цьому шляху все більшого значення набувають принципи методологічного індивідуалізму як філософської конструкції. Він, зокрема, передбачає внесення суттєвих уточнень у розуміння логіки економічної еволюції, без осмислення якої будь-які визначення сучасних економічних явищ і процесів, в тому числі і суті економічних загроз, позбавлені перспективи.

Варто зазначити, що в умовах сьогоdnішніх наукових дискусій істина вже не може бути загальною й універсальною, а отже, в цих умовах руйнується і наявна методологія простих систем. Саме тому зростають можливості методології складних нерівноважних систем, таких як галактична, космічна, природнича, суспільна, економічна.

Для методології оцінки економічних загроз важливим є визначення зовнішнього середовища економічних процесів, тих процесів і явищ, що знаходяться за їх межами. У системі методологічних знань відповідна система аналітичного матеріалу несе на собі основні навантаження. Реалізація методологічних засад дослідження відбувається через певний інструментарій, зокрема, через систему методів дослідження.

З вищевикладеного випливає, що фундаментом вивчення безпеки є методологічний складник, тобто методологічна основа оперування національною безпекою та розроблення нового методологічного інструментарію.

Методологія є ключовим напрямом теоретичної розробки будь-якого явища або будь-якої предметної області. Вона дає обґрунтування вибору напряму отримання знань. Окрім цього, методологія дає змогу дослідникові сформулювати структуру наукової теорії, вивчити закономірності її виникнення і функціонування, визначити понятійний апарат та пізнавальні можливості.

Важливим моментом для методологічного аналізу проблем безпеки є типологізація методологічної практики, як види і різновиди якої методологи виокремлюють такі напрями, як пошук нових світоглядних філософських основ науки; пошук нових постановок і вирішень про-

блем реальності, що вивчаються в цій науці; визначення проблеми онтологічного статусу теоретичного об'єкта; встановлення методологічного проекту цієї науки, нових визначень предмета науки та її місця в системі наук; включення об'єктів дослідження нового типу; постановка нових завдань; розроблення нових методів тощо [5].

Усі ці напрями методологічної діяльності є основою для формування методології дослідження проблем національної безпеки і її видів, вони дають уявлення про непрості проблеми, які виникають під час дослідженні таких поки ще недостатньо вивчених проблем, як безпека.

Необхідність системного підходу до розгляду усіх проблем національної безпеки передбачена Законом України «Про основи національної безпеки України». Положення цього Закону приймаються багатьма ученими, що займаються різними проблемами безпеки як методологічною основою теоретичної і практичної діяльності в усіх сферах національної безпеки.

Згідно з вищезгаданим Законом безпека – це стан захищеності життєво важливих інтересів особи, суспільства, держави від внутрішніх і зовнішніх загроз. Безпека завжди відносна і має динамічний характер. На кожному конкретному відрізку часу стан захищеності може мати різний рівень, який визначається гостротою внутрішніх і зовнішніх загроз і характером реагування на них.

Згідно з методологічними принципами Закону основне поняття «національна безпека» трактується як «захищеність життєво важливих інтересів особи, суспільства, держави в різних сферах життєдіяльності від внутрішніх і зовнішніх загроз, що забезпечує стійкий прогресивний розвиток країни» [4].

Україна переживає складний і драматичний етап свого розвитку. Ситуація в Україні така, що багато параметрів розвитку суспільства й економіки знаходяться у закритичній області. Для аналізу ситуації в Україні варто виокремити декілька ключових показників, що безпосередньо впливають на життя і безпеку людини, які можна порівняти з критичним рівнем, катастрофічним у світовій практиці. Необхідно врахувати, що в нинішньому кризовому стані України визначені ключові змінні, що швидко міняються з часом. Тому природні військові конфлікти, техногенні катастрофи виявляються тісніше пов'язаними з соціогенними й економічними лихами, аніж за стабільного, регулярного розвитку. Звідси і неефективність багатьох традиційних методів, що існують у світовій практиці для оцінки рівня національної безпеки. Усі ці особливості сучасного етапу розвитку України

зумовили те, що найбільш масштабні дослідження розгорнулися відносно розроблення кількісних методів і методів математичного моделювання, зокрема в управлінні ризиком у надзвичайних ситуаціях.

Для того щоб застосовувати методіку оцінювання рівня захищеності життєво важливих інтересів від загроз для оцінки рівня якогонебудь виду безпеки, необхідно виробити параметри життєво важливих інтересів об'єктів безпеки, налагодити збір інформації за цими параметрами в кожному регіоні України й освоїти технології розрахунку рівня ризиків економічної безпеки. Критерії, параметри життєво важливих інтересів об'єктів безпеки або їх станів при цьому мають бути об'єктивними, щоб унеможливити вплив суб'єктивних особливостей людини; загальними, щоб забезпечити їх універсальний характер незалежно від виду систем; однозначними, щоб виключити розмаїття тлумачень; вимірюваними, щоб критерій ґрунтувався на чіткій числовій величині або індексі. Під час розроблення показників та їх збору необхідно враховувати, що характерною особливістю об'єктів національної безпеки є їх швидка зміна і розвиток. Розроблення і збір показників ускладнюється і тим, що показники будуть за своїм характером якісно новими. На жаль, офіційна статистика в цьому мало чим може допомогти, оскільки навряд чи хто зможе знайти в наявних формах звітності якийсь єдиний задум і загальну цільову функцію. Крім того, дуже складно визначити ознаки (якісні характеристики), що роблять вплив на об'єкти національної безпеки.

Методика оцінки рівня загроз національним економічним інтересам є замкнутою логічною конструкцією, що забезпечує за допомогою простих правил аналіз складних проблем. Застосовуючи метод оцінки рівня загроз національним економічним інтересам країни можливо кількісно визначити роль і значущість окремих загроз національної економічної безпеки в загальній системі загроз економічної безпеки, пріоритетність основних інтересів економічної безпеки, дасть можливість кількісно простежити ранжування за пріоритетами загроз економічної безпеки для інтересів економічної безпеки. Характер впливу основних загроз на економічні інтереси в різних країнах і навіть регіонах окремих країн неоднорідний. Вирішення завдання оцінки рівня загроз економічній безпеці складається з трьох етапів: 1) визначення значущості окремих економічних інтересів в загальній системі інтересів; 2) оцінки впливу основних загроз економічній безпеці для кожного економічного інтересу; 3) оцінка рівня загроз економічній безпеці.

Методологічно оцінку рівня необхідної економічної безпеки можна здійснити за допомогою зіставлення порогових або нормативних значень показників із фактичними. Величина відхилення від граничних значень показує рівень небезпеки внаслідок появи руйнівних або безповоротних процесів в економіці або, навпаки, його відсутність, зважаючи на реалізацію національної стратегії стійкого розвитку країни. У 2004 році в Україні було прийнято дванадцять показників, що відображають проблеми стійкого розвитку країни, і ще дванадцять – що характеризують стан соціально-економічної й екологічної безпеки порівняно з пороговими значеннями, застосовуваними країнами СНД.

Стан і рівень економічної безпеки та загрози економічній безпеці, на нашу думку, можуть бути визначені, з одного боку, як значне відхилення економіки від стану рівноваги, за якого повернення до стабільного розвитку можливе за умови сильного державного впливу (правового, економічного, адміністративного), з іншого – як якийсь збиток, інтегральний показник якого виражатиметься ступенем зниження економічного потенціалу країни протягом певного проміжку часу.

Під чинниками загроз економічній безпеці розуміють сукупність внутрішніх і зовнішніх умов, які перешкоджають реалізації національних економічних інтересів або створюють негативні умови забезпечення достатнього рівня виробничого, соціального існування і прогресивного розвитку країни. Загрози є різними, незалежно від того, виникають вони в результаті чийогось злого наміру, егоїстичної поведінки чи невірних рішень або склалися стихійно під час функціонування економічних інститутів чи з вини чинників, що не підконтрольні людині (природних катастроф, погодних умов тощо) (рис. 1).

Проте варто зробити уточнення, щоб визначити генезис загроз, а згодом – і механізм захисту від них. Економіка країни і загрози їй – це не розрізнені явища, не пов'язані між собою за своєю природою. Загрози – це частина економіки, вони народжуються в ній і залежать від неї рівно настільки, наскільки сама економіка схильна до дії цих загроз або навіть генерує їх.

Спочатку розглянемо такі агреговані групи економічних загроз, як внутрішні і зовнішні загрози. Зокрема, окреслимо, що до зовнішніх належать насамперед геополітичні і зовнішньоекономічні чинники, а також глобальні екологічні процеси.

Так склалося, що історично проблеми безпеки розглядалися переважно у зв'язку із зовнішньою загрозою, особливо військовою, в якій виділялися власне військові загрози, загрози військово-економічному потенціалу країни, загрози в інформаційній сфері. У сучасному світі відкривається новий етап воєн – економічні, збиток від яких може істотно перевищити наслідки військових конфліктів. Супротивника досить «задушити» економічними методами, і країна буде вражена загальною. Яскравим прикладом таких воєн сьогодні є «сітьові війни», які реалізуються на всіх континентах у вигляді так званих «кольорових революцій», в тому числі на пострадянському просторі після розпаду СРСР [58]. В останні роки вони здобули нові прояви у вигляді повалення арабських режимів, що трималися на релігійній моралі (рис. 1).

Економічна безпека являє собою складну систему, сформовану на основі національних інтересів у цій сфері. Необхідність забезпечення економічної безпеки істотно зростає в умовах кризової фази розвитку. Неминучі економічні і соціальні втрати цієї фази багато в чому деформують фактори і критерії безпеки і водночас додатково обтяжують всі механізми підтримки

Таблиця 1

Показники, що характеризують ризик економічної безпеки, та їх граничні значення

№ п/п	Показники ризику	Нижній поріг ($x_{i\min}$)	Верхній поріг ($x_{i\max}$)
1	Відношення обсягу ВВП на одну особу в Україні до середньосвітового значення, %	100	250
2	Рівень інфляції (до грудня попереднього року), %	100	107
3	Рівень безробіття (за методикою МОП), %	3	10
4	Відношення обсягів інвестицій в основний капітал до ВВП, %	7	40
5	Відношення дефіциту/профіциту державного бюджету до ВВП, %	-3	3
6	Відношення обсягу зовнішнього боргу до ВВП, %	5	25
7	Коефіцієнт покриття імпорту експортом (відношення між обсягом експорту й імпорту), разів	0,5	2
8	Питома вага видатків державного бюджету на науку у ВВП, %	1	5

Джерело: за даними Держкомстату [6]



Рис. 1. Класифікація загроз за сферами впливу

стабільності в суспільстві, звужують його можливості розробляти і реалізовувати програми економічної компенсації і стабілізації.

Висновки з проведеного дослідження. Проведене дослідження категорії «національна економічна безпека», на нашу думку, дає змогу виокремити її деякі важливі особливості: поняття національної економічної безпеки має конкретно-історичний зміст. У цій статті досліджено економічну безпеку в трансформаційному суспільстві; стан національної економічної безпеки описується зворотними величинами, тобто тими або іншими небезпеками, загрозливими, економічними, соціальними й іншими індикаторами; значення і гострота проблем національної економічної безпеки зростають на зламі напрямів розвитку країн, окремих регіонів і світової спільноти загалом. Саме цим пояснюється той факт, що проблеми

економічної безпеки в країнах із трансформаційною економікою в останні роки стали провідними; зовнішні загрози територіальній цілісності і суверенітету країни наростають на тлі посилення внутрішніх суперечностей та економічної слабкості держави, зовнішніх, у тому числі військових загроз.

Подальше дослідження теоретичних проблем економічної безпеки привело до появи позиції, згідно якої економічна безпека розглядається як цілісна система, що складається з елементів, включених у державні і регіональні програми (виробничо-технологічна безпека, фінансова, інфляційна, валютна, митна безпека). Дослідження показують, що існує багато теоретичних проблем під час дослідження категорії економічної безпеки, а це дає змогу дійти висновку про недостатню міру концептуального розроблення категорії економічної безпеки.

Список використаних джерел:

1. Вернадский В.И. Собрание сочинений : в 24 т. / Под ред. Э.М. Галимова. – М. : Наука, 2013.
2. Абалкин Л.И. Экономическая безопасность России: угрозы и их отражение // Вопросы экономики. – 1994. – № 12. – С. 4–13.
3. Сенчагов В. К. Экономическая безопасность: геополитика, глобализация, самосохранение и развитие. – М. : ЗАО «Финстатинформ», 2002. – Книга четвертая. – ИЭ РАН. Праці з історії науки в Росії // В.І. Вернадський. М. : Наука, 1988. – С. 334.
4. Про основи національної безпеки України: Закон України станом на 20 лип. 2010 р. [Електронний ресурс] / Україна. Верховна Рада. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>. – Заголовок з титул. екрану.
5. Шарапов О.Д., Дербенцев В.Д., Семьонов Д.С. Системний аналіз: Навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисциплін. – К. : КНЕУ, 2003. – 154 с.
6. Показники ризиків економічної безпеки. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : ukrstat.org/uk/work/dsearch/dsearch.html. – Заголовок з титул. екрану.

Hrinenko A.Yu.

THREATS TO UKRAINE'S ECONOMIC SECURITY IN THE TRANSFORMATION PERIOD

In the transformation conditions of the Ukrainian economy, the systemic economic security is one of the priority areas in the study of economic relations. The system approach is based on the principles of system theory, which is widely used in scientific literature.

The need to ensure economic security and stable development of the national economy is growing at the present stage of development. The article deals with the problems of economic security threats in the transitional state of the economy. Theoretical and practical methodology for studying the economic security of the transforming economy is defined: threats and ways of their neutralizing are identified.

The concept of economic security, both from the theoretical and practical point of view, is considered in the article through the stages of formation and functioning of this concept. The theoretical and methodological substantiation of economic security of the national economy is determined. The main components of economic stability for the economic mechanism are revealed.

The system functioning in the context of minimizing the risks, analysing and assessing the economic security in the national economy is the subject of the article. The system of indicators for the economic security is justified. The relevant thresholds are justified and proposed for each indicator. The article forms the system of indicators to define the basic direction for the development of reproduction processes when the threats are minimized.

A comparative analysis of the existing approaches for Ukrainian and foreign researchers is carried out, various aspects are analysed to determine the essence of economic security in this article. The methods of selection, justification, and use of indicators for the economic security and methods of monitoring the threats to economic security are used.

On the basis of a comprehensive study of the mechanism of economic security, the evolution and the peculiarity of its application to different activity spheres are considered. A methodological evaluation of a functioning system for the national economy is formed. Directions of activity for sustainable development and functioning of the national economy are determined. Key trends of economic safety development for the national economy in Ukraine are presented.

In assessing the economic security, it is advisable to carry out a comprehensive system analysis that determines the economic security of a particular direction for socio-economic development and economic security in general. This will allow take into account the real internal and external threats to economic security in various areas, develop and implement measures to forestall these threats or mitigate the negative impact if they occur.

Key words: methodology, economic security, threats to economic security, functional components of economic security, economic transformation, threshold values, threats, institutions, capital absorption.

Поченчук Г.М.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економічної теорії, менеджменту і адміністрування
Чернівецького національного університету
імені Юрія Федьковича

ІНСТИТУЦІОНАЛЬНИЙ ВИМІР СТРУКТУРНИХ ХАРАКТЕРИСТИК ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ

У статті визначено з позицій інституціонального аналізу структурні характеристики економічної системи. Обґрунтовано важливість дослідження інституціональної системи, а також проаналізовано категорії «інституціональна система», «інституціональна структура» та «інституціональне середовище» в дослідженнях вчених-інституціоналістів. Виділено змістовні елементи інституціональної системи, визначено окремі причини їх динаміки.

Ключові слова: економічна система, інститут, інституціональна система, інституціональна структура, інституціональне середовище.

В статье определены с позиций институционального анализа структурные характеристики экономической системы. Обоснована важность исследования институциональной системы, а также проанализированы категории «институциональная система», «институциональная структура» и «институциональная среда» в исследованиях ученых-институционалистов. Выделены содержательные элементы институциональной системы, определены отдельные причины их динамики.

Ключевые слова: экономическая система, институт, институциональная система, институциональная структура, институциональная среда.

Постановка проблеми. Сучасний етап розвитку економіки України характеризується значними інституціональними змінами. Інституціональні реформи склали основу ринкової трансформації, а їх незавершеність стала одним із чинників повільного економічного розвитку і закріплення неефективних інституціональних форм.

Численні дослідження у сфері інституціонального аналізу довели важливість інститутів та інституціонального розвитку для забезпечення ефективності економічної системи. Загальновизнаним є той факт, що стабільність та ефективність інститутів є базовими умовами для інвестицій і розвитку підприємництва, що є основою зростання добробуту країн. Ця теза підтверджується історичними прикладами. Так, М. Олсон у своїй роботі «Нова інституціональна економіка: підхід до економічного розвитку з позицій колективного вибору» вказує на роль модернізації формальних і неформальних інститутів повоєнної Німеччини та Японії в прискоренні зростання цих країн. Нові економічні системи, збудовані в цих країнах відповідно до принципу вільної конкуренції, замінили наявні в довоєнний період монополістичні структури, сприяли швидкому відновленню країн і подальшому розвитку [1]. Все це обумовлює актуальність дослідження сутнісних характеристик та причинно-наслідкових зв'язків інституціонального виміру економічних систем.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Інституціональний напрям в економічній теорії виник в кінці XIX – на початку XX ст. Критикуючи постулат неокласичної економічної теорії про досконалу конкуренцію як всеохоплюючий механізм регулювання економіки, інституціоналісти прагнули виявити інші рушійні сили і чинники розвитку, зрозуміти основні тенденції суспільної еволюції, на основі чого хотіли обґрунтувати цілеспрямовані дії та перспективи суспільного розвитку. Визнання основних постулатів інституціоналізму відбулось у 50–60-ті роки XX ст., коли з метою прискорення відродження зруйнованих війною економік багатьох країн в економічні процеси стала активно втручатися держава. Засновниками інституціоналізму XIX ст. були американські вчені Т. Веблен, Дж. Коммонс, В. Мітчелл, англійський економіст Дж. Гобсон та інші. Вагомий внесок у розвиток інституціональної теорії зробили такі вчені, як А. Алчіан, Г. Бортіс, Т. Еггертсон, Р. Коуз, Р. Нельсон, Д. Норт, Е. Остром, М. Олсон, Е. Фурботн, Е. Ріхтер, Дж. Ходжсон, О. Вільямсон, С. Вінтер. На пострадянському просторі популяризація і розробка інституціональних проблем започатковані та розвиваються в роботах таких дослідників, як, зокрема, В. Вольчик, Т. Гайдай, А. Гриценко, В. Дементьев, Г. Клейнер, О. Іншаков, П. Леоненко, Р. Нуреев, В. Полтерович, В. Тарасевич, А. Ткач, О. Сухарев, А. Чухно.

Попри велику різноманітність напрямів еволюційно-інституціонального аналізу, формування категоріальної системи інституціоналізму не є завершеним. Так, видатний представник нової інституціональної економіки О. Вільямсон відзначав: «Обговорення питання нової інституціональної економіки я хочу почати з визнання, ствердження та поради. Визнання полягає в тому, що ми все ще не знаємо, що таке «інститути». Ствердження – за останню чверть століття можна спостерігати величезний прогрес у вивченні інститутів. А порада – для створення єдиної теорії ми повинні прийняти точку зору плюралістів» [2, с. 48].

Метою дослідження є узагальнення теоретичних підходів до дослідження особливостей структури економічної системи в категоріях інституціонального аналізу, висвітлення її сутнісних характеристик з огляду на важливість реалізації інституціональних реформ щодо розвитку економіки України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розгорнутий аналіз економіки як системи здійснений ще в роботі А. Сміта «Дослідження про природу і причини багатства народів», а згодом в роботах Д. Рікардо, Ф. Ліста, К. Маркса, К. Менгера, А. Маршала, М. Вебера, В. Зомбарта, Дж. Кейнса, П. Самуельсона, Й. Шумпетера. Попри дискусійність та неоднозначність багатьох положень, характерні особливості системного підходу дають змогу забезпечити комплексність, цілісність та широту охоплення в дослідженнях соціально-економічних процесів та розвитку суспільства й економіки. Системний підхід в економічних дослідженнях ґрунтовно розвивається в рамках системної парадигми Я. Корнаї [3]. Вчений обґрунтував необхідність міждисциплінарного підходу в дослідженнях розвитку суспільства, розгляду системи як цілого та взаємозв'язків частин, запровадив системний аналіз інститутів та їх значення для розвитку системи.

Поєднання системного підходу та інституціонального аналізу дає змогу розглядати еволюцію економічних систем (динамізм і розвиток), структурний зріз (інститути, індивіди, організації; взаємодії, процеси), функціональність через елементи структури (функції інститутів, ролі індивідів в процесі взаємодії), інформаційність (інститути розглядаються як носій та джерело інформації). Поняття «економічна система» істотно збагачується через велику різноманітність соціально-економічних інститутів, їх ієрархії, взаємодії в процесі історичної еволюції. Вивчаються нові моделі економічної поведінки на основі виділення складної сукупності мотивів, цінностей поведінки, характерних для різних соціальних груп, що не зводяться тільки

до ринкових відносин. Економічна дійсність не зводиться до універсального логічного зв'язку між цілями і засобами, а має соціальне походження і зміст, що виникає з існування соціальних структур і культурних контекстів. Саме вони визначають внутрішній зміст економічних цілей, окреслюють коло потреб, які забезпечують нормальну життєдіяльність людини, маркують речі і здібності людини як ресурсу і форм капіталу, обмежують допустимі форми їх поєднання і використання, позначають можливі сценарії самої дії.

З врахуванням вищезазначених позицій економічна система – це не окремі фрагменти й аспекти, а сукупність базових характеристик, що розкривають її як складний об'єкт, котрий формується з підсистем (матеріальне виробництво, сфера обігу, фінансова сфера тощо), компонентів (галузі, підгалузі тощо), елементів (організації, виробничо-творчі одиниці, суб'єкти господарювання на мікрорівні), які об'єднуються в єдине ціле за певними принципами та характером зв'язків і взаємодії (або структури системи), а також економічні інститути, які визначають переважне значення людського фактору з його надзвичайно складною сукупністю соціальних відносин і цінностей, психологією та мотивами поведінки людей і соціальних груп у правовому, законодавчо окресленому полі даної держави і суспільства.

Основні позиції у розумінні сутності категорії «інститут» можна звести до такого: інститут визначає і являє собою установлений соціальний порядок (становище та взаємовідносини, які є визначальними для акторів (індивідів або колективів) в певній області, їх права та обов'язки відносно один одного, доступ та контроль над ресурсами); інститут організовує, координує і регулює соціальну взаємодію в конкретній сфері або сферах; інститут забезпечує нормативний базис відповідної поведінки в певній інституціональній сфері (ролі учасників); комплекс правил забезпечує когнітивну основу агентів соціальної взаємодії стосовно інтерпретації, розуміння і змісту того, що відбувається; інститут забезпечує стрижневі цінності, норми і переконання, які приписуються нормативним дискурсам; інститут визначає комплекс потенційної нормативної рівноваги, яка функціонує як координаційна точка [4, с. 117].

З огляду на різноманітність інститутів та їх значення для функціонування економіки та системний принцип дослідження інститути розглядаються як певна система. В економічній літературі немає до структурування, як і до сутності інституту, якогось загального підходу. В україномовній літературі використовують для

характеристики певної сукупності інститутів поняття «інституціональна структура», «інституціональна система», «інституціональне середовище», рідше використовують перекладні поняття «інституціональний каркас», «інституціональні рамки» ("institutional framework").

Поняття «інституціональна структура» та «інституціональне середовище» були запозичені економістами в соціологів. Останні найчастіше не розрізняють ці два поняття й використовують їх як синоніми. Середовище в загальному розумінні – це сукупність умов існування людини та суспільства, а соціальне середовище – оточуючий зовнішній соціальний світ (соціум) – норми, закони, правила, традиції, які впливають на людину або соціальну групу. Середовище – це сукупність всіх об'єктів, які впливають на систему, а також об'єктів, що змінюються під впливом системи, але не входять до її складу. Весь наш світ можна розглядати як гігантську систему, але ми не досліджуємо Всесвіт практично кожного разу, коли виникає проблема. Тому певна система є підсистемою Всесвіту, а Всесвіт лише в найбільш широкому сенсі можна називати середовищем цієї системи, а в абсолютній більшості середовище – це все те, що взаємодіє із системою, тобто теж певна підсистема Всесвіту.

Зміна оточуючого середовища приводить до зміни призначення системи. Розуміння призначення не є сталим під час вивчення системи. Воно може змінюватися в процесі конкретизації. Структура відображає стійку впорядкованість і зв'язки між елементами та підсистемами, необхідні для реалізації певних функцій.

Економіка – це складна адаптивна соціальна система. Складність системи визначається наявністю багатьох незалежних елементів, кожен з яких може взаємодіяти з іншим. В процесі взаємодії елементів ними спільно формується певна середовище [5].

Ієрархічні структури соціальних систем вибираються, як зауважили П. Грегорі та Р. Стюарт, внаслідок командного виробництва різного ставлення до ризику та трансакційних витрат [6]. При цьому існує проблема інформації (як система генерує, обробляє і використовує інформацію), пов'язаної з опортуністичною поведінкою. Опортуністична поведінка зумовлюється тим, що одиниці нижчого рівня мають інформаційну перевагу внаслідок власних локальних умов порівняно з одиницями вищого рівня (інформаційна асиметрія), різні цілі. Внаслідок цього виникає проблема морального ризику, оскільки нижчий рівень використовує інформаційну перевагу, щоб змінити свою поведінку після укладення договору з одиницями верхнього рівня, зокрема

через тенденцію брати зайвий ризик. Типовим прикладом є ситуація на фінансових ринках, коли різні види страхування передбачають, що витрати сприйняття ризику перекладаються. Економічними наслідками опортуністичної поведінки є провали ринку.

Найбільш загальне визначення інституціонального середовища запропонував О. Вільямсон: це правила гри, що визначають контекст, в якому здійснюється економічна діяльність. Базові політичні, соціальні та юридичні правила утворюють основу виробництва, обміну, розподілу і споживання. Інституціональне середовище визначає характер відносин і зв'язків між економічними суб'єктами, тобто рамки формування інституціональних угод.

Інституціональна структура передбачає певну ієрархію різних інститутів, що впорядковує людські взаємовідносини. Формування інституціональної ієрархії залежить як від видів інститутів, так і від рівня охоплення їх дії та тривалості функціонування (рис. 1).

Така ієрархічна структура інститутів ґрунтується на теорії С. Саймона, який визначив ієрархію не стільки як послідовність підпорядкованих рівнів, скільки як напівавтономні рівні, які утворюються через взаємодію набору параметрів з аналогічними швидкостями зміни та адаптації. Кожен рівень взаємодіє з вищим (більш повільним та об'ємним) через обмежений набір інформації. До того часу як передача інформації від одного рівня до іншого підтримується, взаємодії в межах одного рівня можуть автономно змінюватись без втрати цілісності системи. Така структура дає змогу експериментувати в межах рівнів, збільшуючи швидкість еволюції. Згідно з твердженням С. Саймона кожен з рівнів динамічної структури виконує дві функції, а саме збереження і стабілізацію умов (забезпечує стабільність інститутів в часі), створення і перевірку інновацій в процесі експериментування (забезпечення динаміки та адаптації).

Структура, яку ми накладаємо на наші життя для зменшення невизначеності, як зауважує Д. Норт, складається з приписів і заборон, а також артефактів, які виникають в процесі їх накопичення [8]. Результатом є складна суміш формальних та неформальних обмежень. Ці обмеження вбудовані в мову, матеріальні речі і переконання. Разом вони визначають форми взаємодії між людьми. В економічній сфері це перш за все конкуренція за ресурси. Накладена структура обмежень для упорядкування цієї конкуренції визначає правила гри.

Оскільки різні види ринків (політичних та економічних) мають різні межі, в рамках яких може розгортатися конкуренція, то накла-

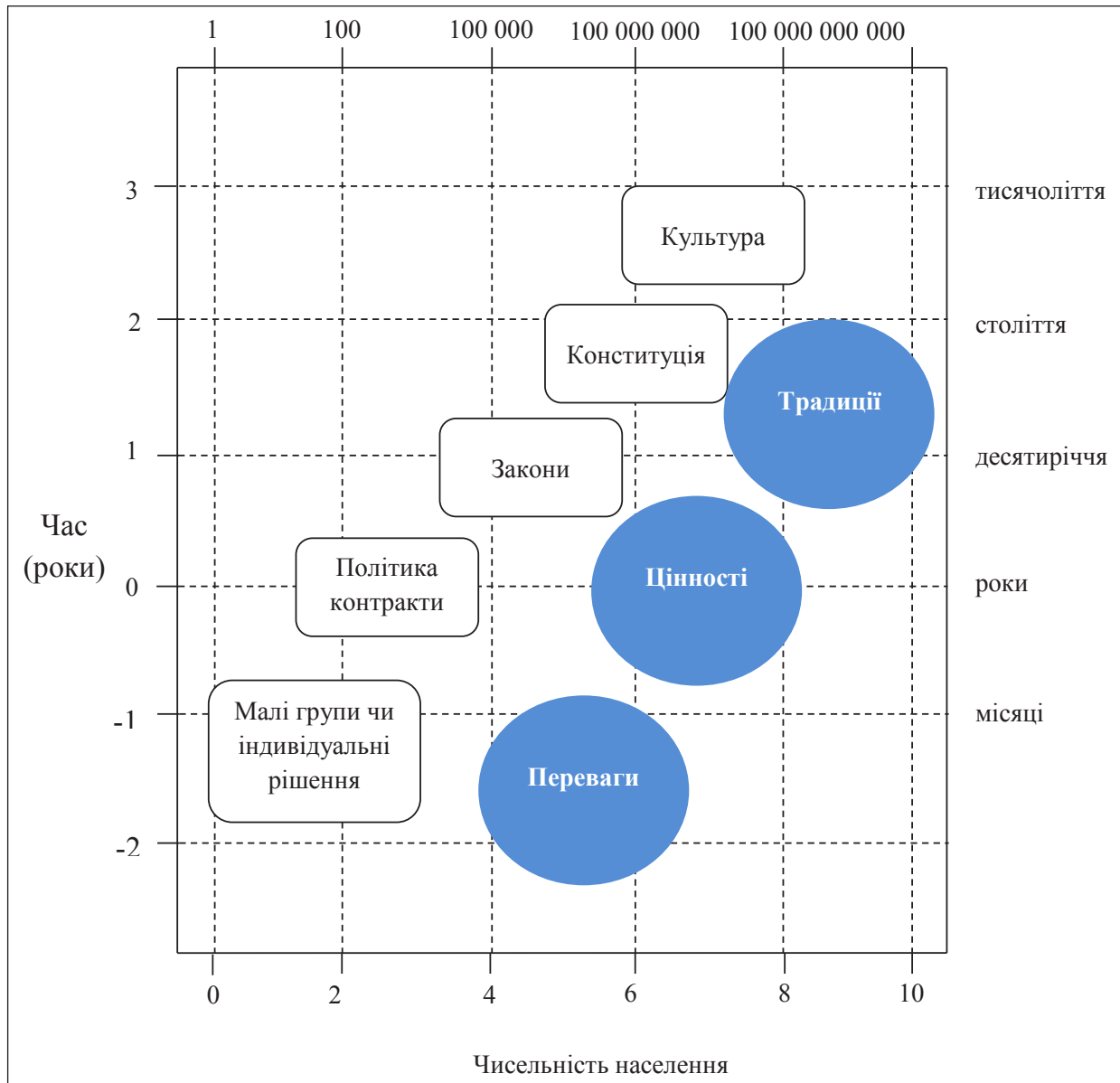


Рис. 1. Інституціональна ієрархія

Джерело: складено на основі джерела [7, с. 393]

дена структура визначає, буде структура конкуренції приводити до збільшення економічної ефективності або до стагнації. Інституціональна структура економіки будь-якої країни – це перш за все результат минулих дій держави і спонтанного еволюційного відбору найбільш ефективних інститутів.

Відомий вчений-інституціоналіст Б. Клейнер визначає вже інституціональну систему як сукупність взаємопов'язаних інститутів та їх «кущів», а інститути розглядає як відносно стійкі стосовно зміни поведінки або інтересів окремих осіб та їх груп, а також такі, що продовжують діяти протягом тривалого часу формальні і неформальні норми або системи норм, які регулюють прийняття рішень, діяльність і взаємодії соціально-економічних суб'єктів або

їх груп [9, с. 19]. Структурою інституціональної системи можна вважати ієрархію інститутів та їх взаємозв'язку. Ступінь впорядкованості, ієрархії і взаємозв'язку/взаємозалежності інститутів в системі дає ступінь жорсткості/м'якості структури системи. Існує також визначення інституціональної системи через ієрархію інститутів з позицій можливостей інституціональних змін, оскільки вплив інститутів на поведінку акторів залежить від їх власної мінливості. Відповідно, інституціональна система є сукупністю ієрархічних рівнів інститутів: на першому рівні знаходяться культурні традиції (пов'язані з відтворенням стійких практик поведінки, які увійшли в звичку, закріплені в місцевих звичаях) та цінності (стандарти поведінки, які регулюють широкі галузі цієї спільноти і характеризують

ють світогляд окремих великих груп); другий рівень становлять неформальні правила (представлені соціальними нормами, а на рівні окремих учасників ринку – їх діловими домовленостями); третій рівень (найвищий) складають формальні правила (фіксуються в правових актах, а на рівні окремих компаній – в укладених ними ділових контрактах).

У складних інституціональних систем обов'язково виникають інституціональні розриви між суміжними інститутами (кущі інститутів у Б. Клейнера), між правилами гри і правилами контролю, нарешті, між інституціональними рівнями. Такі розриви означають, що не забезпечена ув'язка між суміжними правилами, що нові і наявні інститути не комплементарні.

В економіці використання понять «інституціональна структура» та «інституціональне середовище» пов'язане з розумінням інститутів як екзогенних чинників діяльності – середовища, як внутрішньої будови економічної системи, однієї із підсистем – структури. Також розглядають ці поняття як підпорядковані [11].

На рівні інституціонального порядку та інституціонального середовища переважають еволюційні процеси. На рівні інституціональної структури переважають цілеспрямовані зміни. Інституціональний порядок є складовою господарського (економічного) порядку. В. Ойкен встановив, що різноманітність господарських порядків можна розглядати і класифікувати на основі виділення обмеженої кількості «чистих форм»: від різних форм централізовано-керованого господарства до ринкових (повна конкуренція, олігополія, часткова монополія, чиста монополія). Очевидно, що крайні «чисті форми» характеризуються протилежними відносинами економічної влади, а саме від адміністративного господарства, в якому індивід максимально позбавлений прав і впливу на процес прийняття рішень, до чистої конкуренції, де кожен господарюючий суб'єкт складає власний господарський план. Акцент на владних відносинах розширює межі та можливості теорії В. Ойкена. Він розглядає господарський порядок як частину загального суспільного порядку, аналізує взаємозв'язок між господарським та правовим порядком, політичною системою і культурним ладом, віддаючи належне важливості інституціональної системи. Складовими частинами інституціонального порядку є сукупність інститутів і норм, пов'язаних з економічними організаціями і типами економічної поведінки, а також регулюючих відносин між елементами народного господарства (домашніми господарствами, підприємствами, державними та економіко-політичними одиницями). Завданнями економічного порядку є створення і забезпечення

здатності економіки функціонувати, оптимальне управління економічним процесом в рамках систем позаекономічних та економічних цілей суспільства, а також сприяння досягненню суспільно-політичних цілей [12, с. 17].

Структурні характеристики наборів інститутів розглядаються через аналіз інституціональних матриць (К. Поланьї, Х. Лебенстайн, Д. Норт). К. Поланьї і в більш розгорнутій формі Д. Нортом були висловлені припущення про те, що система інститутів кожного конкретного суспільства утворює своєрідну інституціональну матрицю, яка визначає набір можливих траєкторій його подальшого розвитку. Інституціональна матриця означає спільну основу, схему, якусь вихідну, первинну модель, форму, яка породжує подальші відтворення чогось. К. Поланьї вважав, що інституціональна матриця спрямовує економічні відносини між людьми і визначає місце економіки в суспільстві, вона задає соціальні джерела прав і обов'язків, які санкціонують рух благ та індивідуумів під час входу в економічний процес всередині нього і на виході. Згідно з визначенням Д. Норта інституціональна матриця суспільства є властивою йому базисною структурою прав власності і політичної системи: економічні та політичні інститути в інституціональній матриці взаємозалежні, політичні правила формують правила економічні, і навпаки. При цьому і К. Поланьї, і Д. Норт зауважили, що кожне суспільство має конкретну, властиву тільки йому інституціональну матрицю. Більш широкі межі аналізу соціальної матриці суспільства розглядають п'ять категорій її складових, а саме цінності, переконання, соціальні інститути, технології та середовище [13].

Відповідно до теорії інституціональних матриць інституціональна структура економіки є сукупністю елементів двох якісно різнорідних типів, а саме незмінних базових інститутів, що визначають тип інституціональної матриці суспільства, та інституціональних форм, які, на відміну від базових інститутів, мінливі, постійно оновлюються та можуть цілеспрямовано модифікуватися суб'єктами. Можливі моделі базових інститутів обмежуються західним типом інституціональної матриці (інститути ринкової економіки) і східним (інститути «редистрибутивної» економіки), причому вони повністю детермінуються характером матеріально-технологічного середовища національної економіки. Інституціональна матриця характеризується не тільки впорядкованістю певного набору інститутів, але й їх комплементарністю. Інституціональна комплементарність відображає системну єдність структурних та функціональних властивостей інститутів, що забезпечують виробництво, розподіл, обмін і споживання

господарських благ в їх єдності з цінностями, базовими ідеологічними, політичними і правовими компонентами соціального устрою суспільства. Комплементарність ґрунтується на зв'язках і взаємодіях, які мають упорядкований характер, об'єднаних на постійній основі, а також забезпечують цілісність, внутрішню диференціацію, самоідентифікацію та саморозвиток економічних систем в процесі господарювання. Інституціональну матрицю також можна розглядати як інституціональну структуру певної економічної системи.

Таким чином, сукупність певним чином упорядкованих різнорівневих інститутів утворює єдине ціле – інституціональну структуру, основу якої складають формальні «правила гри» або «норми», що визначають рамкові умови функціонування і розвитку економічних суб'єктів. Ця система знаходиться в постійному русі: «правила» створюються і відмирають, перетікають з неформальних у формальні, підкріплюються новими санкціями. Як зауважив Дж. Серл, інституціональні структури створюють незалежні від бажання підстави для дії, а створення умов для залежних від бажання підстав дій припускає створення незалежних від бажання підстав для дій [14, с. 16]. Інституціональна система – це сукупність органічно взаємопов'язаних інститутів, які є певною логічно завершеною, цілісною єдністю, здатною до саморозвитку і самовідтворення, а також організацій та індивідів, які діють в заданих інституціональних обмеженнях. Між інститутами, що входять в систему, існують певна ієрархія і субординація. Інститути реалізуються в зміні поведінки акторів, а отже, економіку слід розглядати як інституціональну систему з урахуванням самих акторів (рис. 2).

Права власності та забезпечення виконання контрактів є двома найважливішими елементами інституціональної структури. Даючи можливість створення, реєстрації та забезпечення дотримання прав приватної власності відносно інших приватних осіб, і уряд, й інституціональна структура дають стимули для інвестицій в матеріальні і нематеріальні активи та сприйняття ризиків. Забезпечуючи ефективне виконання контрактів, інституціональна структура стимулює ринкові комерційні і фінансові транзакції.

Аналіз інститутів та інституціональних систем ґрунтується на таких загальних методологічних принципах порівняльних інституційних досліджень: холістичний підхід, тобто фокус аналізу спрямовується на розгляд системи загалом, а не на поведінку індивідів; розробка універсальної та системно-нейтральної мови для опису досліджуваних систем; визначення системи, що вивчається через інституціональну структуру (інституціональний підхід передба-

чає побудову базової структури інститутів або інституціональних форм); формування на цій основі типології таких систем (порівняльно-типологічний метод аналізу); інтерпретативна методологія, яка знаходить своє вираження у виявленні латентних узагальнених структур і потім розумінні конкретних соціальних систем як їх окремих випадків.

Основна відмінність еволюційних інституціональних змін та сконструйованих полягає в розумінні процесу відбору, що визначає, які правила виникають.

Концепція залежності від траєкторії попереднього розвитку пояснює процес розвитку економічної системи, в якому умовні події або рішення в минулому приводять до стабільності інститутів, що, як правило, зберігаються протягом тривалого періоду часу та обмежують набір можливостей, доступних для дійових осіб в майбутньому, зокрема ті, які можуть бути більш ефективними або ефективними в довгостроковій перспективі. Концепція залежності від траєкторії попереднього розвитку пояснює, чому інституціональні зміни мають тенденцію повільності та поступовості.

Процеси інституціональних змін також залежні від попереднього шляху розвитку, тому що люди вчаться, організації розвиваються, а ідеології формуються в контексті певного набору формальних і неформальних правил. В теорії залежності від попереднього розвитку основна увага звертається на інерційність розвитку, на те, чому інституціональні інновації далеко не завжди можливі, а також на неформальні механізми вибору.

Висновки з проведеного дослідження. Усвідомлення того, що інститути є ключем до розуміння взаємин між усіма суб'єктами економічної системи, а інституціональні зміни обумовлюють напрям її розвитку, є визначальною тенденцією сьогодення. Методологія інституціоналізму, по-перше, розглядає соціально-економічні системи через цілісний розвиток. Принцип цілісності дослідження соціально-економічної системи включає міждисциплінарний підхід. По-друге, індивіди отримують характеристики через призму існування інститутів, які зумовлюють їх поведінку і взаємодію. По-третє, інституціональна програма досліджень звертається також до кумулятивного початку розвитку суспільства, як цілого, так і різних його частин. По-четверте, інституціональні зміни вимагають не тільки кількісних, але й якісних методів спостереження, де аналізуються не результати змін (наприклад, показники ефективності і зростання), а напрям, стратегія і сам процес еволюції зі з'ясуванням причин, всіх етапів і форм перетворень.

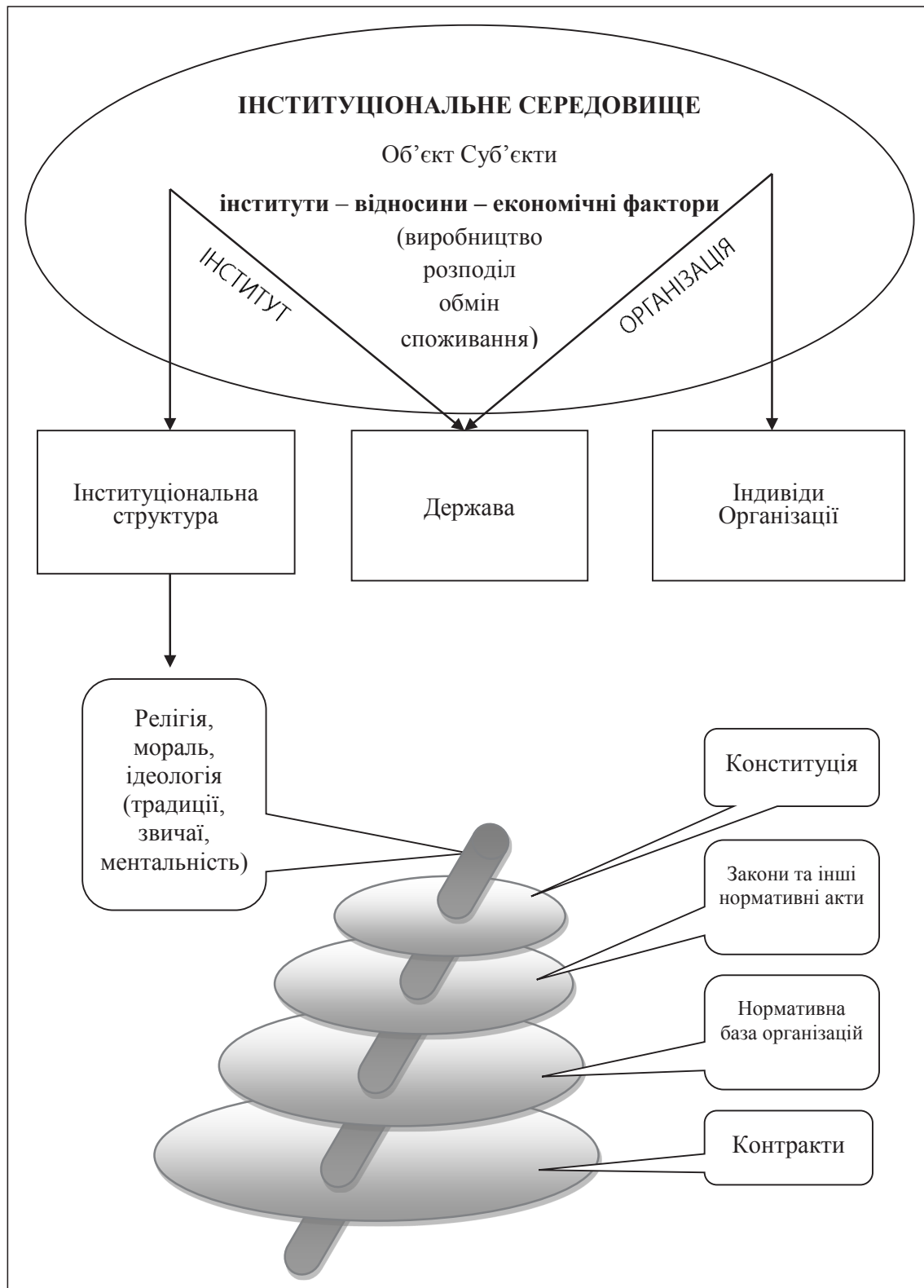


Рис. 2. Інституціональна система

Джерело: розроблено автором

Інституціональний розвиток є драйвером розвитку економічної системи як процесу соціального навчання і розглядається через здійснення соціальних інновацій, а не через чисто технічне вдосконалення. Інституціональний роз-

виток – це перш за все діяльність в соціальній трансформації, отже, потребує системної підтримки, тому необхідно враховувати політичні, економічні та культурні чинники, які можуть вплинути на інституціональну ефективність.

Список використаних джерел:

1. Olson M. *The New Institutional Economics: The Collective Choice Approach to Economic Development* / M. Olson . – Baltimore : Johns Hopkins University Press, 1997. – P. 13–36.
2. Вольчик В. Эволюционная парадигма и институциональная трансформация экономики / В. Вольчик. – Ростов-на-Дону : изд-во Ростовского ун-та, 2004. – С. 48.
3. Корнаи Я. Путь к свободной экономике: десять лет спустя / Я. Корнаи // Вопросы экономики. – 2000. – № 12. – С. 54.
4. Burns T. *Actors, paradigms and institutional dynamic: Rule Systems Applied to Radical Reforms* / T. Burns, M. Carson // *Advancing Socio-Economics: An Institutionalism Perspective* / [R. Hollingsworth, K.H. Muller, E.J. Hollingsworth]. – Oxford : Rowman and Littlefield, 2002. – P. 109–142.
5. Arthur W.B. *Inductive Reasoning and Bounded Rationality* / W.B. Arthur // *American Economic Review*. – 1994. – Vol. 84. – № 2. – P. 406–411.
6. Gregory P. *Comparing Economic Systems in the twenty-first century* / P. Gregory, R. Stuart. – Boston : Houghton Mifflin, 2005. – 558 p.
7. Holling C. *Understanding the Complexity of Economic, Ecological, and Social Systems* / C. Holling // *Ecosystems*. – 2001. – Vol. 4. – Iss. 5. – P. 393.
8. Норт Д. Понимание процесса экономических изменений / Д. Норт. – М. : ГУ-ВШЭ, 2010. – 256 с.
9. Клейнер Б. Эволюция институциональных систем / Б. Клейнер. – М. : Наука, 2004. – С. 19.
10. Институты: от заимствования к выращиванию / [Я. Кузьминов, В. Радаев, А. Яковлев, Е. Ясин] // Вопросы экономики. – 2005. – № 12. – С. 63–81.
11. Williamson O.E. *The new institutional economics: taking stock, looking ahead* / O.E. Williamson // *Journal of economic literature*. – 2000. – Vol. 38. – № 3. – P. 595–613.
12. Ламперт Х. Социальная рыночная экономика. Германский путь / Х. Ламперт ; пер. с нем. – М. : Дело, 1994. – С. 17.
13. Hoffman J.L. *Using the Social Fabric Matrix to Analyze Institutional Rules Relative to Adequacy in Education Funding* / J.L. Hoffman, F.G. Hayden // *Journal of Economic*. – 2007. – Vol. XLI. – № 2. – P. 359–367.
14. Серл Дж. Что такое институт? / Дж. Серл // Вопросы экономики. – 2007. – № 8. – С. 16.

Pochenchuk G.M.**INSTITUTIONAL MEASUREMENT OF STRUCTURAL CHARACTERISTICS OF THE ECONOMIC SYSTEM**

Institutions play an important role in the development of society as a whole and in the development of the economic system. A significant number of economic studies are devoted to studying the content and dynamics of institutions, factors of institutional changes. This shows evidence that institutional quality and effectiveness are important factors of economic growth and development. These positions substantiate the need to deepen the analysis of the institutional system.

The purpose of the article is to summarize theoretical approaches to understanding the essence and content characteristics of the economic system in view of the importance and complexity of the economic institutional structure reforms. Taking into account the diversity of institutions and their implications for the functioning of the economy and the systematic principle of research, institutions are considered as a system.

In economic studies, the notions of institutional system, institutional structure, institutional environment and institutional matrix are used to indicate structural characteristics and interrelationship between types of institutions. Institutes are introduced by humans to reduce uncertainty, and their hierarchy depends on the benefits, values, traditions and time factor.

The research has made it possible to determine that the concept of “institutional structure” focuses on the hierarchy and complementarity of institutions, “institutional environment” focuses on exogenous influences, and the “institutional system” – on the integrity and opportunities of self-development. The implementation of institutional reforms that take place in Ukraine requires taking into account these institutional features in order to ensure the effectiveness and functionality of the institutions.

Key words: economic system, institute, institutional system, institutional structure, institutional environment.

Сафаров Джавид Парвиз оглы
докторант кафедры Мировой Экономики
Бакинского государственного университета

КРИЗИС МЕЖДУНАРОДНОЙ ВАЛЮТНОЙ СИСТЕМЫ, ВАЛЮТНЫЙ КРИЗИС И ЕГО МОДЕЛИ

В статье автор выделяет три типа моделей валютного кризиса. В моделях первого типа (кризис счета текущих операций) все переменные являются детерминированными, а в качестве основной причины валютного кризиса рассматривается сокращение золотовалютных резервов страны. В моделях второго типа (кризис «реализующихся» ожиданий) внимание уделяется неопределенности, то есть тому факту, что экономическая политика не является predetermined, а зависит от текущих экономических условий, ожиданий экономических условий и ожиданий экономических агентов. В моделях третьего типа (кризисы, возникающие в результате эффекта «распространения») основное внимание уделяется эффекту распространения валютного кризиса с одной страны на другую. Автор считает, что увеличение степени мобильности капиталов, снятие ограничений на движение факторов производства между странами и континентами способствовали глобализации мировой экономики.

Ключевые слова: долговой кризис, инвестиционный портфель, процентная ставка, валютный крах, валютная ликвидность, валютные потрясения.

У статті автор виділяє три типи моделей валютної кризи. У моделях першого типу (криза рахунку поточних операцій) всі змінні є детермінованими, а як основна причина валютної кризи розглядається скорочення золотовалютних резервів країни. У моделях другого типу (криза очікувань, що «реалізуються») увага приділяється невизначеності, тобто тому факту, що економічна політика не є визначеною, а залежить від поточних економічних умов, очікувань економічних умов і очікувань економічних агентів. У моделях третього типу (кризи, що виникають в результаті ефекту «поширення») основна увага приділяється ефекту поширення валютної кризи з однієї країни на іншу. На думку автора, збільшення ступеня мобільності капіталів, зняття обмежень на рух факторів виробництва між країнами і континентами сприяли глобалізації світової економіки.

Ключові слова: боргова криза, інвестиційний портфель, процентна ставка, валютний крах, валютна ліквідність, валютні потрясіння.

Постановка проблеми. В научной литературе различают несколько видов финансового кризиса, а именно валютные кризисы, отток капитала и внезапные задержки в системе выплат, долговой кризис, банковский кризис. Валютный кризис возникает в системах со стабильным курсом валюты (к примеру, Азербайджан) в результате внезапного направления спроса участников рынка с активов, выраженных местной валютой, в активы, связанные с иностранной валютой, а также истощения иностранных валютных резервов банка. Если спекуляция с местной валютой какой-либо страны приводит к девальвации или резкому обесценению, а также если центральный банк затрудняется сохранить курс местной валюты, несмотря на продажу валютных резервов в огромном количестве или повышение процентных ставок, это означает валютный кризис.

Анализ последних исследований и публикаций. Теоретическим вопросам и эмпирическому исследованию валютных кризисов посвящено большое количество как российских, так и зарубежных монографий, научных статей,

аналитических материалов. Первую линейную модель валютного кризиса создал основатель теории валютной нестабильности, лауреат нобелевской премии П. Кругман в 1979 г. В дальнейшем разработку моделей продолжили А. Веласко, П. Гарбер, М. Обстфельд, Р. Флуд [13], Дж. Фрэнкел, Р. Чанг и другие ученые. В 1990-е гг. возникло отдельное направление изучения проблемы – международное распространение кризисов. Исследованиями данного вопроса занимались Б. Айхенгрин, Ч. Выпловш, Р. Дорнбуш, Г. Камински, К. Рейнхард, А. Роуз и другие специалисты. Направления реформирования мировой валютной системы разрабатывались Л. Мизесом, П. Самуэльсоном, Р. Триффингом, М. Фридманом, Ф. Хайеком, Э. Хансеном. Анализ оптимальных валютных зон посвящены работы Дж. Инграма, П. Кенена, Р. Маккиннона, Р. Манделла, Дж.М. Флеминга. В российской экономической науке значимый вклад в изучение валютных кризисов в России, латиноамериканских и азиатских странах 1990-х гг. сделали А.В. Аникин, А.Н. Илларионов, Д.Е. Плисецкий, В.В. Попов. Отдельным направлением исследо-

ваний является анализ кризисов мировой валютной системы, который проводили Л.Н. Красавина, М.В. Кулаков, С.Р. Моисеев, М.А. Портной, Д.В. Смыслов [11]. Теории оптимальных валютных зон изучали О.В. Буторина, С.М. Дробышевский, Н.Г. Щеголева. Теоретические аспекты проблемы затрагивали С.Р. Моисеев, К.В. Рудый [8, с. 12] и другие исследователи.

Целью исследования является рассмотрение особенностей валютных кризисов, их сущности и последствий.

Задачи работы вытекают из поставленной нами цели:

- 1) описать понятие валютного кризиса;
- 2) рассмотреть виды валютных кризисов и их особенности;
- 3) изучить влияние валютного кризиса на мировую и национальную валютную систему.

Изложение основного материала исследования. Валютный риск оценивается как неопределенность на уровне прибыли, создаваемый изменениями в валютных курсах, и обычно имеет значение с точки зрения международных инвестиций. Постоянные изменения валютных курсов угрожают инвесторам – владельцам международного инвестиционного портфеля. Среди факторов, воздействующих на курсы валют, можно назвать платежный баланс, уровень инфляции, межотраслевой краткосрочный отток капитала. В целом уровень валютных курсов определяется не только соотношением спроса и предложения, но и теорией мягких бюджетных ограничений и теорией иных регуляторов. Изменения в валютных курсах оказывают влияние на уровень инфляции в нескольких формах.

1) Падение курса национальной валюты приводит к повышению цен на импортную продукцию на местном рынке, что непосредственно влияет на уровень инфляции. Наряду с этим следует отметить, что падение курса национальной валюты стимулирует экспорт в странах, экономика которых формируется на экспорте.

2) Повышение курса валюты снижает конкурентоспособность местных товаров на международном рынке.

Из приведенного выше вытекает, что актуальность исследования валютных кризисов не вызывает сомнений, особенно в свете событий последних лет. Значительные колебания валютных курсов, несбалансированность внешних расчетов, периодические всплески валютных кризисов в различных странах – все это увеличивает воздействие валютного фактора на развитие мировой экономики в целом и экономики Азербайджанской Республики в частности.

В советской экономической литературе термин «валютный кризис» использовался реже, больше употребляли понятия «валютный хаос», «валютный крах», «денежный хаос» и т. д. Л. Кленович первым, на наш взгляд, использовал термин «валютный кризис» в значении распада денежных систем [4, с. 10]. Данный термин определялся следующим образом: «Содержание валютного кризиса заключается в отходе от золотого стандарта, в нарушении стабильности интервалютных отношений, падении и колебаниях валютных курсов, расстройстве и дезорганизации мировых кредитно-денежных отношений» [5, с. 164].

В западной экономической литературе проблеме кризиса международной валютной системы также уделялось достаточно внимания, особенно в связи с кризисом Бреттонвудской валютной системы [1]. Западные исследователи внесли значительный вклад в систематизацию и разработку теории валютных кризисов, ими были предложены модели поколений валютных кризисов. Валютный кризис определяют как обострение противоречий в валютной сфере, которое проявляется в резких колебаниях обменных валютных курсов, быстрых и значительных по масштабам перемещениях валютных резервов, в девальвации и ревальвации валют, ухудшении международной валютной ликвидности.

Существуют следующие формы проявления валютных потрясений:

- 1) резкое снижение стоимости национальной валюты по отношению к стабилизационным мировым валютам;
- 2) истощение резервно-стабилизационных фондов и потеря доверия населения к национальной валюте;
- 3) падение цен на внутренние финансовые активы;
- 4) увеличение краткосрочных процентных ставок;
- 5) снижение доверия к банкам и т. д.

К причинам валютных кризисов относят: – разбалансированность денежного обращения, основанного на использовании бумажных денег;

– кризис общей системы воспроизводства;

– несоответствие принципов мировой валютной системы изменившимся условиям производства и расстановке сил в мировом хозяйстве.

В целях определения валютных кризисов используются несколько моделей.

1) Валютные кризисы первого поколения. Наиболее ярким примером такого кризиса является использование денежной политики для покрытия бюджетного дефицита в системе ста-

бильного валютного курса. Для поддержания стабильности валютного курса центральному банку придется воспользоваться своими резервами, что приведет к истощению его ресурсов. При падении резервов на уровень, обеспечивающий годовой платежный баланс, спекулянты еще больше склоняются к покупке иностранной валюты, что неизбежно приводит к девальвации.

2) Валютные кризисы второго поколения. Модель второго поколения валютного кризиса была разработана М. Обстфельдом (M. Obstfeld) в 1994 г. Если у государств имеются определенные причины поддержания стабильного курса валюты, то могут быть причины и отказа от этой системы. Именно этим и являются колебания между двумя указанными фактами. При этом субъекты думают, что они покинут стабильную валютную систему. Одного этого фактора достаточно, чтобы усложнить поддержание стабильной валютной системы и увеличить издержки. С ростом курсовых издержек повышается вероятность отказа государства от нее. С одной стороны, рост ожиданий, с другой стороны, процесс роста нападений спекулятивного характера еще больше ускоряет данный процесс. Рост издержек для поддержания курса валюты и вероятность неспособности рынков поддержать стабильную валютную систему создают для кризиса благоприятные условия.

3) Валютные кризисы третьего поколения. Азиатским кризисом 1997 г. валютные кризисы вступили в свою новую стадию. Главное внимание в этой модели обращено на влияние баланса и проблемы в банковском секторе. При этом принимаются во внимание моральные опасности, несоответствие периода (сроки) и денежной единицы. В модели моральной опасности государство гарантирует (неофициально) клиентам, имеющим депозитные счета в банке, страхование депозита. В результате таких гарантий финансовых институтов, слабого регулирования и контроля в системе образуются недостатки. Модели несоответствия сроков и денежной единицы связаны с проблемами ликвидности, возникающей в результате владения банками краткосрочных обязательств в иностранной валюте и долгосрочных обязательств в местной валюте.

Попробуем систематизировать результаты многих исследований и последних мировых валютных потрясений и вывести интегрированное определение валютного кризиса.

Во-первых, валютный кризис – это резкое обострение противоречий в валютной сфере, которое сопровождается дисбалансом между спросом и предложением на национальном валютном рынке, что вызывает резкое обесценивание

национальной валюты как минимум на 25–30% (или десятипроцентный рост уровня обесценивания) в течение довольно короткого отрезка времени (несколько валютных сессий) [6, с. 17].

Во-вторых, падение курса, как правило, сопровождается сокращением золотовалютных резервов государства вследствие проведения валютных интервенций, которые не приносят ощутимого результата и истощают золотовалютные резервы;

В-третьих, обесценивание национальной валюты может сопровождаться падением цен на внутренние финансовые активы, увеличением краткосрочных процентных ставок, снижением доверия к банкам, истощением золотовалютных резервов и т. д.

При этом важно учесть, что небольшая официальная девальвация не считается валютным кризисом, если она проводится для нивелирования «расхождений» между валютным курсом и другими фундаментальными экономическими показателями, предвосхищая возможные спекулятивные атаки на валюту. В широком смысле под резким обострением противоречий в валютной сфере понимается нарушение структурных принципов действующей мировой валютной системы в изменившихся условиях производства, мировой торговли и соотношения сил в мире. В данном понимании валютные кризисы трактуются «расширительно» и символизируют качественные изменения и этапы развития мировой валютной системы.

Валютные кризисы – это сложное экономическое явление, которое имеет свои предпосылки, особенности развития и противоречия. Поэтому исследование валютных кризисов требует анализа различных теорий валютных кризисов, привлечения зарубежного опыта, учета особенностей современного этапа развития мировой экономики и международных валютных отношений. Валютные кризисы имеют свои объективные предпосылки, проявляющиеся в неустойчивости международной валютной системы и мировых финансовых рынков. Недавние кризисы в Аргентине, Бразилии, России, Турции, Азербайджане показали, что неустойчивость международных валютных отношений имеет системный характер. Мы считаем, что деление валютных кризисов на локальные валютные кризисы и кризис международной валютной системы продолжает сохранять свою актуальность. Кризис международной валютной системы существенно отличается от локальных валютных кризисов. Основой кризиса международной валютной системы является ее несоответствие потребностям мировой экономики и изменившемуся соотношению сил в мире. «В основе периодичности кризиса мировой

валютной системы лежит приспособление ее структурных принципов к изменившимся условиям и соотношению сил в мире» [9, с. 61].

Локальный валютный кризис затрагивает лишь одну страну, а кризис международной валютной системы характерен для всей мировой экономики. Кризис международной валютной системы одновременно охватывает все ее элементы, а именно международный денежный товар, количественные и качественные аспекты международной ликвидности, валютные курсы и валютные рынки, межгосударственные валютно-финансовые учреждения и организации. Кризис международной валютной системы имеет свой сложный внутренний механизм. Изменение соотношений сил в мировой экономике вызывает несоответствие между элементами международной валютной системы, что создает напряженность в определенных частях данной системы и проявляет себя в растущих противоречиях между валютными интересами отдельных стран. Поэтому кризис международной валютной системы можно рассматривать как совокупность кризисных процессов, наиболее ярким из которых является изменение организационных принципов международной валютной системы, и это принято считать кризисом [2, с. 113].

Мы остановимся только на классификации американского экономиста Поля Кругмана [10, с. 34]. П. Кругман делит валютные кризисы на три типа. Для целей настоящего исследования валютные кризисы удобнее разделить на следующие четыре этапа:

- 1) валютный кризис, или кризис платежного баланса;
- 2) кризис внешней государственной задолженности (финансовый);
- 3) кризис внешней задолженности частных заемщиков (банковский);
- 4) кризис внутреннего, то есть номинированного в национальной валюте, долга (частного или государственного) [7, с. 24].

Кризис платежного баланса по своей природе происходит из-за фундаментального несоответствия между направлениями финансовой политики, в типичном случае между монетизацией бюджетного дефицита и попыткой сохранить режим с фиксированным курсом или его промежуточный аналог. Другими словами, кризис платежного баланса происходит при фиксации курса валюты Центральным банком на уровне, который противоречит другим целям монетарной политики. Если, например, расширение денежной массы в данной стране идет быстрее, чем в других, спрос на валюту будет превышать ее предложение, так как цены в данной стране будут повышаться по сравнению

с мировыми, что делает невыгодным экспорт и выгодным импорт. Возможности поддержания фиксированного курса в такой ситуации определяются только величиной валютных резервов Центрального банка. Монетизация бюджетных дефицитов, то есть их погашение за счет денежной эмиссии, ведет к инфляции, ухудшению условий торговли (из-за более быстрого роста внутренних цен) и дефициту по балансу текущих операций. Стандартными рекомендациями в данном случае являются сокращение бюджетного дефицита и ужесточение монетарной политики. Однако важно отметить, что кризис платежного баланса может произойти и без бюджетных дефицитов: если темпы роста цен в данной стране выше, чем в странах, которые являются торговыми партнерами (неважно, по какой причине: из-за инфляции издержек или же из-за либеральной монетарной политики), то условия торговли и платежный баланс по текущим операциям ухудшаются, что снижает валютные резервы и в итоге приводит к подрыву валютного курса [12].

Итак, главное и единственное условие кризиса платежного баланса заключается в неспособности властей обслуживать выбранный фиксированный или промежуточный валютный режим. П. Кругман описал этот тип кризиса в рамках модели "Balance of Payment Crises and Capital Flight", в которой кризис происходит из-за фундаментального несоответствия между направлениями экономической политики, в типичном случае между монетизацией бюджетного дефицита и попыткой сохранить фиксированный курс [9, с. 84].

Кризис государственной задолженности происходит из-за чрезмерного накопления государственного долга, когда у инвесторов возникают сомнения в способности правительства обслуживать свою задолженность. Потеря доверия к государству-заемщику вызывает стремление кредиторов вернуть свои вложения досрочно, что равносильно атаке на валюту и может привести к истощению резервов и валютному кризису. Решающим фактором в таком типе кризиса оказываются выгоды и издержки отказа от твердого курса, ведь как только инвесторы убеждаются в том, что выгоды от девальвации для правительства (в виде обесценения долга, номинированного в национальной валюте) перевешивают издержки (рост цен, повышение стоимости обслуживания долга), то они атакуют валюту, вызывая кризис. Кризис задолженности частных заемщиков, вызванный чрезмерным увеличением внешнего долга частных фирм и банков, может произойти даже тогда, когда с государственной задолженностью все в порядке. С таким кри-

зисом столкнулись многие азиатские страны в 1997–1998 гг., и Индонезия является самым характерным примером. Непосредственно перед кризисом 50% всего индонезийского внешнего долга приходилось на частный сектор (конгломераты – объединения частных нефинансовых фирм), причем 79% этого долга падали на заимствования частных корпораций, а не банковской системы.

По мнению М.Ф. Монтеса и В.В. Попова [7, с. 35], валютный кризис второго типа происходит из-за чрезмерного накопления государственного долга, когда у инвесторов возникают сомнения в способности или желании правительства регулярно обслуживать свою задолженность. Неожиданная потеря доверия к государству-заемщику кредиторами вызывает стремление последних вернуть свои неожиданно ставшие более рискованными вложения досрочно, что равносильно атаке на валюту и может привести к истощению резервов и валютному кризису. Важно отметить, что валютный кризис, вызванный чрезмерным увеличением внешнего долга частных фирм и банков, может произойти даже тогда, когда с государственной задолженностью все в порядке.

М.Ф. Монтес и В.В. Попов разделяют внешние задолженности государства и частного сектора, тем самым выделяя два, на их взгляд, различных типа валютного физиса. Между тем это мнение не столь однозначно. Мы считаем, что по своей природе эти кризисы идентичны. Модель второго поколения является моделью «соблазнов», которая вызывает несколько предвзятое мнение у спекулянтов, которые оперируют своими домыслами и расчетами, что и провоцирует надрыв валютной стабильности в стране. Вопрос о том, что стало источником этих домыслов и базой для расчетов, может быть решен не только с помощью задолженности. Ответами могут быть и другие факторы, вызвавшие у спекулянтов недоверие к национальной валюте. Эпизод, когда внешняя задолженность вызывает валютный кризис, может вполне стать примером переплетения долгового и валютного кризисов. То есть здесь мы имеем дело с двумя взаимодействующими элементами финансового кризиса. Кроме того, если частными заемщиками выступают кредитно-финансовые институты, то налицо двойной кризис. Вновь обращаясь к столь популярной работе М.Ф. Монтеса и В.В. Попова, считаем необходимым рассмотреть четвертый тип валютных кризисов, который выделяют эти авторы. Как и в предыдущем случае, четвертый тип – валютный кризис, вызванный ростом внутреннего долга, на наш взгляд, не должен рассматриваться отдельно, а должен стать характе-

ристичкой одного из уже рассмотренных видов нестабильности. На этот раз авторы не разделяют валютный кризис по принципу кредитора, относя кризис, вызванный ростом внутренней государственной задолженности, к модели первого поколения. Действительно, при чрезмерном накоплении государственной задолженности, номинированной в национальной валюте, и недостаточности доходов государственного бюджета для обслуживания этой задолженности, вероятнее всего, долг будет финансироваться за счет монетизации бюджетных дефицитов, а это, в конце концов, приведет к инфляции и девальвации. С другой стороны, накопление номинированных в национальной валюте долгов частным сектором тоже далеко не безопасно с точки зрения стабильности валюты. Недоверие населения к национальной валюте может в какой-то момент спровоцировать «набег» вкладчиков на банки с целью изъятия своих депозитов, номинированных в национальных денежных единицах. А это чревато банковским кризисом, при котором давление на валюту неизбежно возрастает, а также потому, что банки могут иметь внешнюю задолженность, возврат которой окажется под вопросом, и потому, что схемы гарантий депозитов вкладчиков могут потребовать дополнительных государственных расходов, а это опять-таки делает более вероятными инфляцию и девальвацию. Итак, валютный кризис, вызванный ростом внутреннего государственного долга, фактически является кризисом платежного баланса, переплетенного с долговым кризисом, а валютный кризис, вызванный ростом внутреннего долга частных заемщиком, представляет собой двойной кризис.

Важным условием превращения внутринационального кризиса частной задолженности в валютный является либерализация движения капитала в страну, особенно из страны, или высокая степень конвертируемости валюты по капитальным операциям. Одновременное ослабление ограничений в этих двух сферах известно под названием «двойная либерализация». Под такой либерализацией понимается снятие ограничений, с одной стороны, на деятельность национальных финансовых институтов, а с другой стороны, на конвертируемость валюты по капитальным операциям. При слабости национальной банковской системы и набеге вкладчиков на банки у последних, как отмечалось, возникает желание перевести свои сбережения в валютные финансовые инструменты из-за недоверия к национальной валюте, даже если никаких проблем с обслуживанием внешнего долга не возникает. При отсутствии ограничений на вывоз капитала финансовые

активы, номинированные в национальной валюте, будут переводиться в иностранные активы, так что внутригосударственный банковский кризис может перерасти в валютный.

Обычно валютные кризисы рассматриваются как часть финансового кризиса, но общепринятого определения валютного кризиса не существует. Одни авторы определяют валютные кризисы как ситуацию, когда среднее взвешенное от ежемесячного процентного обесценивания обменного курса и сокращение в процентах за месяц валютных резервов превышают среднее более чем на три стандартных отклонения. Другие же считают валютным кризисом номинальное обесценивание национальной валюты не менее чем на 25% или же по крайней мере десятипроцентный рост ее обесценивания.

Итак, валютный кризис можно определить как ситуацию, когда участники валютного рынка пришли к пониманию того, что обменный курс, который привязан к валюте другой страны, находится на грани обвала, в результате чего совершаются спекуляции, которые ускоряют обесценивание и влекут за собой девальвацию.

Специалистов валютного рынка интересует два вопроса: когда случится кризис и какова его глубина. Это достаточно сложная проблема, однако следует помнить уроки предыдущих валютных кризисов. «Те, кто при этом не сумел «выйти из доллара», столкнулся с ситуацией, когда международные банки отказывались покупать американскую валюту, закрыв или резко уменьшив лимиты позиций по американской валюте» [7, с. 45].

Тема валютного кризиса интересна, думаем, не только нам. Она будет актуальной еще долгое время, а может быть, и всегда, так как мы не думаем, что в ближайшее время экономисты научатся сглаживать цикл до такой степени, чтобы ее амплитуда колебаний была равна нулю. Когда наблюдаешь, как созревают и происходят валютные кризисы в странах-лидерах, таких как США, Япония, Германия, Англия, Франция, то невольно задумываешься, что даже такие богатые страны, имеющие столько специалистов, средств, влияния, до сих пор не могут избежать их.

По нашему глубокому убеждению, экономика Азербайджана превзойдет многих своих зарубежных партнеров не только из-за собственных успехов, но и по причине крупных неудач этих самых зарубежных партнеров. Говоря иначе, манат снова «встанет на ноги». Несомненно, резкое падение цен на нефть сказалась и на экономике Азербайджана. Две последовательные девальвации национальной валюты создали определенные проблемы

по исполнению доходной части бюджета, повышение цен, особенно на импортные товары, кризис банковской системы и т. д. Однако мы считаем, что у Азербайджана есть возможности преодолеть экономический кризис. Но для этого стране необходимы коренные преобразования (от создания и внедрения систематизированной программы экономических реформ до совершенствования управленческой структуры и кадровой политики). Стране необходимы новая экономическая модель развития, совершенно иная инфраструктура прозрачных рыночных отношений, свободных от административного вмешательства и создающих надежный фундамент для экономического рывка. Проводимые правительством Азербайджанской Республики последовательные реформы по диверсификации экономики страны, развитию нефтяного, туристического, аграрного, транспортного секторов, принимаемые меры по импортозамещению, программа по обеспечению продовольственной безопасности и другие меры призваны вывести страну из зависимости от иностранной валюты. Азербайджан имеет все возможности выйти из кризиса более сильным государством с развитой экономикой. Это косвенно подтверждает утвержденный рамочный документ Всемирного Банка (ВБ) по партнерству с Азербайджаном на период 2015–2020 гг. Документ призван регулировать операции Международного банка реконструкции и развития (МБРР), Международной финансовой корпорации (ИФК) и Агентства по многосторонним инвестиционным гарантиям (MIGA) по поддержанию устойчивого и ориентированного на частный сектор развития в Азербайджане.

Выводы из проведенного исследования. Таким образом, проблема валютного кризиса охватывает обширный круг вопросов: от проблемы оптимального регулирования экономики в целом до поведения индивидуумов на микроэкономическом уровне. Так возможно ли что-нибудь сделать, чтобы их предотвратить или хотя бы избежать частого повторения валютных потрясений? Одно решение предлагает властям следовать более продуманной и последовательной экономической политике. Тогда у спекулянтов просто не возникнет повода для начала атаки на валютный курс. Все приведенные выше соображения говорят о том, что на практическом уровне это вряд ли возможно. Беглый взгляд на валютные кризисы 1990-х гг. показывает, что лучше всего их можно описать посредством моделей второго поколения. Их разработка выявила, что валютные кризисы могут произойти, даже если между внутренней экономической политикой и валютным режимом существует полная совместимость.

Список использованных источников:

1. Аникин А.В. Валютный кризис на западе / А.В. Аникин. – М., 1975.
2. Королев И.С. Валютные отношения капитализма: экономика и политика / И.С. Королев. – М., 1986.
3. Бортник М. Проблемы мирового валютного кризиса / М. Бортник // Проблемы экономики. – 1936. – № 2. – С. 113.
4. Кленович Л. Система международного кредита / Л. Кленович. – М., 1927.
5. Кленович Л. Об инфляции и валютном кризисе / Л. Кленович // Современный кредитный кризис. – М., 1932.
6. Ершов М.В. Валютно-финансовые механизмы в современном мире / М.В. Ершов // Кризисный опыт конца 90-х. – М., 2000. – С. 45.
7. Монтес М.Ф. Азиатский вирус или «голландская болезнь?» / М.Ф. Монтес, В.В. Попов // Теория и история валютных кризисов в России и других странах. – М., 1999. – С. 17.
8. Рудый К.В. Финансовые кризисы: теория, история, политика / К.В. Рудый. – М. : Новое знание, 2003. – 399 с.
9. Международные валютно-кредитные и финансовые отношения / под ред. Л.Н. Красавиной. – М., 2000. – С. 61.
10. Currency Crises / [P. Krugman, K. Rogoff, S. Fischer, W.J. McDonough.] ; ed. M. Feldstein // International Capital Flows. – University of Chicago Press, 1999.
11. Смыслов Д.В. Мировые деньги в прошлом, настоящем и будущем / Д.В. Смыслов // Деньги и кредит. – 2002. – № 6.
12. Трахтенберг И. Мировые экономические кризисы. Денежные кризисы / И. Трахтенберг. – М., 1939, т. 3.
13. Speculative Attacks and Models of Balance of Payments Crises / [R.P. Flood, P.-R. Agenor, J.S. Bhandari] // National Bureau of Economic Research, Working Paper No 3919, November 1992.

Safarov J.P.**THE CRISIS OF INTERNATIONAL CURRENCY SYSTEM,
CURRENCY CRISIS AND ITS MODELS**

In the presented article the author identifies three types of models of the currency crisis. In models of the first type (otherwise, the crisis of the current account), all variables are deterministic, and the reduction of the country's gold and currency reserves is considered as the main reason for the currency crisis. In models of the second type (in other words, the crisis of "realized" expectations), an important attention is paid to uncertainty, i.e. the fact that economic policy is not predetermined, but depends on the current economic conditions and expectations of economic conditions and expectations of economic agents. In models of the third type (otherwise, the crises that arise as a result of the "spread" effect), the focus is on the effect of the spread of the currency crisis from one country to another. According to the author, increasing the degree of capital mobility, lifting restrictions on the movement of factors of production between countries and continents contributed to the globalization of the world economy.

Key words: debt crisis, investment portfolio, interest rate, currency crash, currency liquidity, currency shocks.

Стасюк А.О.

студентка

Национального авиационного университета

Стасюк О.П.

старший преподаватель

Национального авиационного университета

АНАЛИЗ РАБОЧЕЙ СИЛЫ КАК ЭКОНОМИЧЕСКОЙ КАТЕГОРИИ

В статье проанализированы сущность товара «рабочая сила», его создание и функционирование при создании добавочной стоимости, а также выявлены противоречия между общественным характером создания товара «рабочая сила» и правильным использованием его работодателем, ведь стоимость и цена рабочей силы не совпадают. В работе проведен анализ расхождений, возникающих между понятиями «рабочая сила» и «товар» теоретически и на практике. Исследованы взгляды по этому вопросу Карла Маркса и современных ученых за 2013–2017 годы. Выявлено, какое влияние имеет образование на создание стоимости рабочей силы, а также то, что рабочая сила становится товаром только в том случае, когда она участвует в производственном процессе и в процессе создания необходимой дополнительной стоимости, ведь только за счет ее участия в этих процессах создается необходимая добавочная стоимость.

Ключевые слова: рабочая сила, товар, труд, добавочная стоимость, стоимость рабочей силы, капитал.

У статті проаналізовано сутність товару «робоча сила», його створення та функціонування під час створення доданої вартості, а також виявлено протиріччя між суспільним характером створення товару «робоча сила» та правильним використанням його роботодавцем, адже вартість і ціна робочої сили не співпадають. У роботі проведено аналіз розбіжностей, що виникають між поняттями «робоча сила» і «товар» теоретично і на практиці. Досліджено погляди щодо цього питання Карла Маркса та сучасних науковців за 2013–2017 роки. Виявлено, який вплив має освіта на створення вартості робочої сили, а також те, що робоча сила стає товаром тільки в тому разі, коли вона бере участь у виробничому процесі і в процесі створення необхідної додаткової вартості, адже тільки за рахунок її участі в цих процесах створюється необхідна додаткова вартість.

Ключові слова: робоча сила, товар, праця, додаткова вартість, вартість робочої сили, капітал.

Постановка проблемы. В последнее время практически во всех странах мира происходит разрыв между доходами различных слоев населения за счет существующего порядка распределения и перераспределения добавочной стоимости, создаваемой в экономиках этих стран. Но, как известно из экономической теории, добавочную стоимость создает единственный товар, используемый в производственных процессах. Этим товаром является рабочая сила.

Анализ последних исследований и публикаций. В диссертационной работе Ирины Удовенко на тему «Наемный труд в условиях трансформации экономических отношений в постсоциалистических странах» исследуются сущность и роль наемного труда в общественном воспроизводстве, его взаимосвязь с поступательным развитием социально-экономических отношений. Осуществлен ретроспективный анализ базовых экономических концепций, что дает возможность осмыслить фундаментальные положения, законы и принципы, на которых базируются

современные научные подходы к трактовке содержания категории «наемный труд» [8].

В работе Владислава Шевчука «Образование в системе воспроизведения рабочей силы» исследованы теоретические и практические аспекты проблемы развития образования как важного фактора системы воспроизводства рабочей силы. Автором раскрывается методология исследования содержания воспроизводства рабочей силы и структуры его факторов, обосновываются значение и роль образования в системе воспроизводства рабочей силы, осуществляется систематизация подходов к оценке эффективности образования. Проанализированы факторы формирования квалифицированной рабочей силы в условиях инновационной экономики, выделены основные тенденции и перспективы развития отечественной системы высшего образования, раскрыта роль рынка труда в процессе подготовки квалифицированной рабочей силы [9].

Целью исследования является выявление несоответствия между товаром «рабочая

сила», ресурсом «рабочая сила» и капиталом «рабочая сила».

Изложение основного материала исследования. Как пишет Карл Маркс [4; 5; 6], под рабочей силой или способностью к труду мы понимаем совокупность физических и духовных способностей, которыми обладает организм, живая личность человека и которые пускаются им в ход всякий раз, когда он производит какие-либо потребительские стоимости.

Рабочий, как подчеркивает К. Маркс, должен быть «гол, как сокол» [4].

К. Маркс отмечает, что, в отличие от других товаров, «определение стоимости рабочей силы включает в себя исторический и моральный элементы».

Следует строго различать рабочую силу и труд. К. Маркс впервые установил разницу между рабочей силой и трудом. Он открыл, что рабочий продает капиталу не труд, а рабочую силу [5]. Это один из главных вопросов политической экономии, который не могла решить буржуазная экономическая наука. А. Смит и Д. Рикардо отождествляли рабочую силу с трудом. Они считали, что предметом купли и продажи является труд наемного рабочего.

Рабочая сила хотя и считается товаром, но, в отличие от любого другого товара, имеет две особенности:

1) универсальность, что означает, что человек, способный к работе, может заниматься различными видами деятельности, то есть его способность к труду универсальна; он может заниматься разными видами деятельности в разное время, исходя из собственной потребности или потребности общества; в условиях рынка особенно часто возникают ситуации, когда человек вынужден переучиваться или приобретать новую профессию, более необходимую в данное время; универсальность рабочей силы помогает ему в этом [2];

2) стремление владельцев рабочей силы к социальной справедливости; человеку присущи чувства справедливости, равенства, братства и гуманности, поэтому он будет стремиться их отстаивать в своей трудовой деятельности; этой цели служат профсоюзы, которые помогают работникам защищать и отстаивать свои интересы [11].

Чтобы владелец рабочей силы мог продавать ее как товар, он должен иметь возможность распоряжаться ею, следовательно, должен быть свободным собственником своей способности к труду, своей личности [3]. Он и владелец денег встречаются на рынке и вступают между собой в отношения как равноправные товаровладельцы, различающиеся лишь тем, что один является покупателем, а другой – про-

давцом, следовательно, оба являются юридически равными лицами. Для сохранения этого отношения требуется, чтобы собственник рабочей силы продавал ее постоянно лишь на определенное время, потому что если бы он продал ее целиком раз и навсегда, то он продал бы вместе с тем самого себя, превратился бы из свободного человека в раба, из товаровладельца в товар.

Второе существенное условие, необходимое для того, чтобы владелец денег мог найти на рынке рабочую силу как товар, заключается в том, что владелец рабочей силы должен быть лишен возможности продавать товары, в которых осуществлен его труд, и, напротив, должен быть вынужден продавать как товар саму рабочую силу, которая существует лишь в его живом организме [1].

Однако рабочая сила имеет свою стоимость. «Для того чтобы преобразовать общечеловеческую природу так, чтобы она получила подготовку и навыки в определенной отрасли труда, стала развитой и специфической рабочей силой, требуется определенное образование или воспитание, которое стоит большей или меньшей суммы товарных эквивалентов. Эти издержки на образование различны в зависимости от квалификации рабочей силы. Следовательно, эти издержки обучения – совершенно ничтожны для обычной рабочей силы – входят в круг стоимостей, затрачиваемых на ее производство».

Таким образом, согласно Карлу Марксу, издержки на подготовку рабочей силы являются ничтожными, а также ими можно пренебречь при рассмотрении издержек на создание товара «рабочая сила», с одной стороны, а с другой стороны, как пишет профессор В.О. Рыбалкин [2], «в отличие от оборота товаров и денег, оборот капитала начинается и завершается деньгами, что отображает формула $D - T - D$. Это общая формула капитала. Поскольку любой капитал начинает и завершает свой оборот в форме денег» [8].

Из вышеприведенного следует, что рабочая сила становится товаром только в том случае, когда она принимает участие в производственном процессе и в процессе создания необходимой добавочной стоимости, ведь только за счет ее участия в этих процессах создается необходимая добавочная стоимость. При этом в распределении этой добавочной стоимости товар «рабочая сила» почему-то не принимает участия. Это связано с тем, что рабочая сила является товаром, но почему-то не является капиталом, имея свою стоимость. Как отмечает В.О. Рыбалкин [7], «количественная характеристика товара «рабочая сила» проявляется в величине ее стоимости. Величина стоимости товара

«рабочая сила» определяется количеством общественно необходимого абстрактного труда, нужного для производства жизненных средств, которые обеспечивают воспроизводство рабочей силы наемных работников».

Рабочая сила как товар обладает теми же двумя внутренними свойствами, которые присущи любому товару, а именно потребительной стоимостью и стоимостью. Но существо этих свойств у товара «рабочая сила» имеет свою специфику.

Если же говорить более конкретно, то стоимость рабочей силы равна стоимости тех предметов потребления, которые необходимы для ее восстановления и развития, включая те блага, какие используются носителем рабочей силы для обеспечения жизнедеятельности своей семьи и нормального воспроизводства потомства [3]. Здесь многое зависит от того, насколько развито общество и насколько многообразны и высоки потребности его членов, а также от того, к какому классу или какой социальной группе принадлежит соответствующий наемный работник.

Кроме того, товар «рабочая сила» имеет свою цену. Цена рабочей силы – это стоимость товара «рабочая сила», выраженная в денежной форме [9]. При этом цена рабочей силы имеет

свою особенность. Если цена обычных товаров из-за несоответствия спроса и предложения непрерывно колеблется в сторону увеличения или уменьшения уровня их стоимости, то цена товара «рабочая сила» отклоняется от его стоимости, как правило, в сторону уменьшения [2].

Определяется это тем, что предложение этого товара на рынке труда постоянно превышает спрос на него. Это объективно обуславливает отклонение цены рабочей силы (заработной платы) от ее стоимости в сторону уменьшения. Функционирующий товар «рабочая сила» в производственном процессе является постоянно недоплаченным.

Выводы из проведенного исследования. Следовательно, создание товара «рабочая сила» имеет общественный характер, так как в его создании участвуют родители и различные социальные структуры. Кроме этого, потребление товара «рабочая сила» в производственных процессах имеет частный характер, так как используется работодателем, вследствие чего возникает противоречие между процессом создания товара «рабочая сила» и его потреблением. Это противоречие порождает противоречие между ценой и стоимостью рабочей силы, а также противоречие между процессом создания добавочной стоимости и ее распределением.

Список использованных источников:

1. Башнянин Г.І. Політична економія. Київ : Ніка-Центр Ельга, 2003. 63 с.
2. Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку / за ред. В.М. Гейця. Київ: Інститут економічного прогнозування; Фенікс, 2003. 183 с.
3. Злучко С. Основи історії економічної теорії. Львів: ЛНУ, 2001. 37 с.
4. Маркс К., Энгельс Ф. Капитал: 2 т. Соч. 2-е изд. Москва: Государственное издательство политической литературы, 1960. Т. 23. 116 с.
5. Маркс К., Энгельс Ф. Капитал: 3 т. Соч. Москва: Политиздат, 1961. Т. 25. Ч. Г. 87 с.
6. Маркс К., Энгельс Ф. Капитал: 3 т. Соч. Москва: Политиздат, 1961. Т. 25. Ч. ІІ. 61 с.
7. Рибалкін В.О., Бодров В.Г. Політична економія. Київ: Академвидав, 2007. 94 с.
8. Удовенко І.О. Наймана праця в умовах трансформації економічних відносин в постсоціалістичних країнах: дис. ... канд. екон. наук: 26.006.01. Київ, 2013. 184 с.
9. Шевчук В.О. Освіта в системі відтворення робочої сили: дис. ... канд. екон. наук: 26.006.01. Київ, 2015. 216 с.
10. Шумпетер Н. Капіталізм, соціалізм і демократія / пер. з англ. В. Ружицького, П. Тарашука. Київ: Основи, 1995. 182 с.
11. Ядгаров Я.С. История экономических учений: учебник. Москва: Инфра-М, 2000. 320 с.

Stasiuk A.O., Stasiuk O.P.

ANALYSIS OF WORKFORCE AS AN ECONOMIC CATEGORY

The article analyses the essence of the product, the labour force, its creation and operation in creating added value, as well as the contradiction between the social nature of the product creation and the correct use of its employer, as well as contradictions between the value and the price of labour that do not coincide. As it writes Karl Marx, "by labour-power or capacity for labour is to be understood the aggregate of those mental and physical capabilities existing in a human being, which he exercises whenever he produces a use-value of any description. The continuance of this relation demands that the owner of the labour-power should sell it only for a definite period, for if he were to sell it rump and stump, once for all, he would be selling himself, converting himself from a free man into a slave, from an owner of a commodity into a commodity". However, the labour force has its own value. "In order to modify the human organism, so that it may acquire skill and handiness in a given branch of industry, and become labour-power of a special kind, a special education or training is requisite, and this, on its part, costs an equivalent in commodities of a greater or less amount. This amount varies according to the more or less complicated character of the labour-power". From the above, it follows that labour becomes a commodity only when it takes part in the production process and participates in the process of creating the necessary surplus value, and only due to its participation in these processes creates the necessary surplus value. At the same time, the labour force for some reasons does not participate in the distribution of this surplus value. This is due to the fact that labour is a commodity but, for some reasons, it is not capital, having its own value.

Key words: labour force, commodity, labour, surplus value, labour cost, capital.

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО
І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 336.74

Лизун М.В.кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародної економіки
Тернопільського національного економічного університету**ЕКОНОМІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ ВАЛЮТНИХ РАД
У МЕЖАХ МОНЕТАРНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ**

У статті розкривається сутність валютної ради, основні аспекти її застосування в країнах світу. Виокремлено критерії «класичної» валютної ради. Розглянуто способи організації валютних рад у сучасних умовах. Проаналізовано ефективність валютних рад на основі показників макроекономічної стабільності та розвитку: приросту грошової маси, реальної процентної ставки, приросту ВВП, приросту ВВП на душу населення, приросту експорту. Встановлено, що валютні ради переважно супроводжуються нижчими темпами інфляції, приросту грошової маси, реальними процентними ставками, але менш інтенсивними темпами приросту ВВП та експорту.

Ключові слова: валютна рада, грошова маса, інфляція, монетарна інтеграція, валюта, валютний режим.

В статье раскрывается сущность валютного совета, основные аспекты его применения в странах мира. Выделены критерии «классического» валютного совета. Рассмотрены способы организации валютных советов в современных условиях. Проанализирована эффективность валютных советов на основе показателей макроэкономической стабильности и развития: прироста денежной массы, реальной процентной ставки, прироста ВВП, прироста ВВП на душу населения, прироста экспорта. Установлено, что валютные советы преимущественно сопровождаются низкими темпами инфляции, прироста денежной массы, реальными процентными ставками, но менее интенсивными темпами прироста ВВП и экспорта.

Ключевые слова: валютная совет, денежная масса, инфляция, монетарная интеграция, валюта, валютный режим.

Постановка проблеми. Глобалізація світового фінансового простору приводить до злиття фінансових ринків окремих регіонів світу і національних фінансових систем. Як результат, прискорюються процеси консолідації державних грошових систем, що приводить до валютної інтеграції між суверенними державами [1]. Сьогодні монетарна інтеграція виступає процесом координації валютної політики та формування наднаціонального механізму валютного регулювання. Вона включає процеси офіційної валютної уніфікації (повна або паралельна доларизація, формування валютних союзів) та безумовної нормативної регламентації фіксування курсу національної валюти до якоря (валютні ради).

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та практичні аспекти функціонування валютних рад висвітлені у працях таких вчених, як К. Шулер, Г. Вольф, В. Ляшенко, Ж. Декільбе, Козюк В., С. Савельєв, Л. Рівейра-Батіз, Дж. Вільямсон, А. Си, Д. Стасеведж, Ф. Кіфер, Дж. Франкель, І. Ліщинський, А. Гош, С. Беговіч та інші.

Метою статті є аналіз економічної ефективності функціонування валютних рад та визначення їх особливостей у межах монетарної інтеграції.

Виклад основного матеріалу дослідження. Протягом останніх двох століть існували різні способи організації валютних рад. В економічній літературі виокремлюють низку критеріїв так званої «канонічної» чи «класичної» валютної ради (англ. *'orthodox currency board'*). Основні із них:

– введення якоря для національної валюти. Дослідники виділяють три підходи до його вибору: прихильники концепції оптимальних валютних зон наголошують на важливості синхронізації шоків з емітентом якірної валюти; «адвокати» торговельної та інвестиційної інтеграції вказують у бік національних валют основних торговельних партнерів; поборники принципу надійності пропонують «найсильніші» валюти. Іноді, але далеко не завжди, потенційний якір може відповідати всім трьом вимогам. Теоретично прив'язка може відбуватись і до декількох валют [2];

– резерви якірної валюти повинні бути достатніми для конвертації загального обсягу усіх банкнот та монет в обігу (а також загальної суми банківських кредитів у резервному рахунку валютної ради). Зазвичай необхідні валютні резерви оцінювались як 105–110% грошової бази чи 110–115% грошового агрегату M0;

– абсолютна і необмежена конвертованість готівки в національній валюті та валюті-якорі за фіксованим валютним курсом за відсутності обмежень на здійснення операцій по поточному рахунку чи рахунку капіталів;

– валютна рада отримує прибуток лише від процентів за валютними резервами (за вирахуванням витрат на випуск готівки) та не здійснює форвардних обмінних операцій. Згадані резерви іноземної валюти формуються з двох джерел: (1) покриття емісії національної валюти в обмін іноземної; (2) зобов'язання комерційних банків зберігати частину власних резервів на рахунках валютної ради. Перше джерело генерує доходи від сеньйоражу, друге – доходи від обов'язкового резервування (різниця між доходами від інвестицій в іноземні цінні папери та виплатами по мінімальних резервах). Зазвичай чистий дохід валютної ради становить приблизно 1% від річного ВВП держави [3];

– валютна рада не передбачає наявності активної монетарної політики та не надає позик уряду, національним компаніям чи банкам. Єдина її функція – обмін національної валюти на якірну за фіксованим курсом. В умовах режиму валютної ради уряд фінансує свою діяльність лише за рахунок оподаткування та отримання позик, але не за рахунок друку нових грошей;

– валютна рада, на відміну від центральних банків, не здійснює маніпуляцій з обліковою ставкою. Розширення і стискання грошової бази (а отже, і коливання внутрішніх процентних ставок) визначається припливом і відпливом валютних коштів [4]. Прив'язка до іноземної валюти спричиняє тенденцію до зрівняння процентних ставок та рівня інфляції з емітентом якірної валюти. Винятком є ситуація, коли валютна рада замінює високоінфляційний центральний банк – у цьому разі ціни багатьох товарів є априорі нижчими у вираженні якірної валюти, а отже, після стабілізації

слідуватиме певний період наздоганяння, що супроводжуватиметься вищим рівнем інфляції;

– валютна рада не діє як кредитор останньої інстанції і не передбачає надання «рятувального жилету» для банків у разі кризи. Щоправда, банкрутства банків доволі рідко траплялося за умов канонічної валютної ради (на відміну від сучасних прикладів валютних рад) [3];

– жорстка нормативна регламентація, що зумовлює тривалість і значну вартість «виходу» з режиму валютної ради.

Валютна рада тривалий час була доволі популярною серед країн, що розвиваються, особливо серед постколоніальних володінь, які робили перші кроки до самостійної грошово-кредитної системи через покриття грошової бази значними резервами якірної валюти, емітованої колишньою метрополією, або інших стабільних на той момент активів (золота, валюти третіх держав) [5]. Піку своєї популярності валютні ради досягнули у 1940–60-х роках (рис. 1), коли їх кількість перевищувала 50 (переважно залежні територіальні володіння Великої Британії). Проте після 1970-х років валютні ради починають все менше відповідати мінливим умовам більш інтернаціоналізованого фінансового простору і кількість їх поступово зменшується.

Деяке поживлення інтересу до валютних рад спостерігалось в 1990-х роках, коли Аргентина та низка постсоціалістичних держав переходять на цей режим у пошуках стабільності. Проте хвиля зацікавленості виявилась нетривалою і поступово втратила свою силу.

Станом на сьогодні лише 11 держав та 2 залежні території впровадили режим валютної ради.

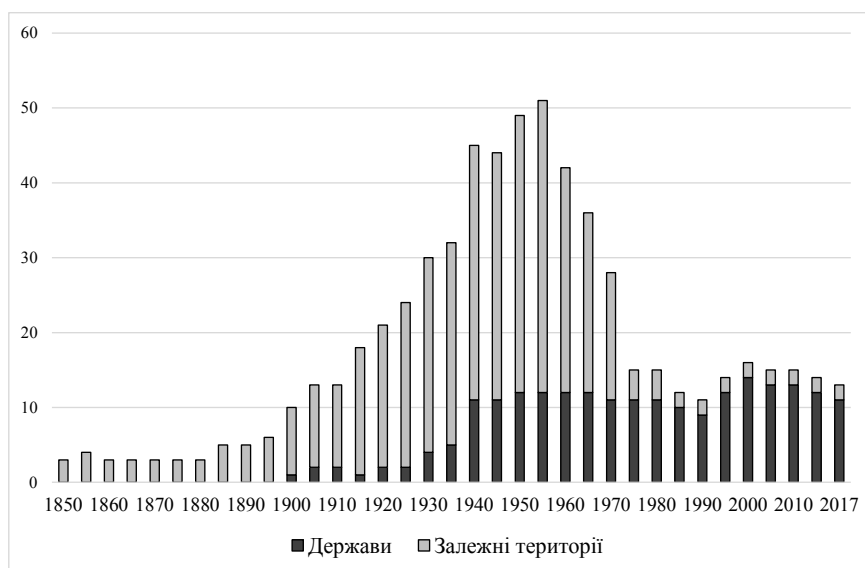


Рис. 1. Динаміка кількості держав та територій, що використовували режим валютної ради, 1850–2017 рр.

Джерело: Дані до 1990 р. отримано із [2, с. 8], інформація після 1990 р. – зі звітів МВФ та профілів країн

Особливості сучасних валютних рад наведені в табл. 1. Характеристики історичних прикладів валютних рад 1850–1980-х рр. систематизовані в дослідженні Г. Вольфа та співавторів [2, с. 19–24].

Держави, що використовують режим валютної ради, переважно є малими економіками із сумарним населенням, що ледь перевищує 20 млн. осіб (в основному завдяки Гонконгу, Болгарії та Боснії і Герцеговині). Половину з наведеного переліку становлять члени Східнокарибського валютного союзу.

Абсолютним лідером серед валют-якірів є долар США, що використовується для прив'язки національної валюти у 10 валютних радах. Як якір також використовується євро (2 держави) та сингапурський долар (1 держава).

Зауважимо, що сучасні валютні ради значною мірою відрізняються від класичних валютних рад колоніального періоду і володіють багатьма ознаками, притаманними типовим центральним банкам. У таблиці 2 підсумовані основні інституційні характеристики валютних рад.

Для оцінки цінової стабільності в державах, що імплементують режим валютної ради, ми

також розглянули відносний розподіл частот діапазонів інфляції протягом періоду функціонування валютних рад (рис. 2).

Для формування статистичної бази аналізу ми знову скористалися даними про середньорічний темп приросту споживчих цін відносно попереднього року за період із 1991 р. по 2016 р. згідно з МВФ (*World Economic Outlook 2017* [6]). Дослідження базувалося на показниках незалежних держав-членів МВФ (плюс Гонконг) протягом періоду застосування ними режиму валютної ради. Окрім держав, наведених у таблиці 2, до статистичної бази були включені числові ряди з даними про інфляцію в Аргентині (періоду 1991–2002 рр.), Естонії (1992–2010 рр.) та Литві (1994–2014 рр.), які тимчасово використовували режим валютної ради протягом звітнього періоду. Ми не включали до дослідження Туреччину та Китай, чиї валютні режими протягом певного періоду були наближеними до валютної ради, однак не вважалися нею спеціалістами МВФ. Загалом статистична вибірка включала 313 випадків для 14 держав із режимами валютних рад.

Таблиця 1

Характеристика сучасних валютних рад

Держава/ територія	Введення валютної ради	Політичний статус	Валюта-якір Національна валюта	Населення
Антигуа і Барбуда*	1965	Держава	Долар США** Східнокарибський долар	86
Бермудські О-ви	1915	Територія	Долар США** Бермудський долар	62
Болгарія*	1997	Держава	Євро*** Лев	7 102
Боснія і Герцеговина*	1998	Держава	Євро*** Конвертована марка	3 518
Бруней Даруссалам*	1967	Держава	Сінгапурський долар Брунейський долар	417
Гонконг*	1983	Територія	Долар США** Гонконгський долар	7 375
Гренада*	1965	Держава	Долар США** Східнокарибський долар	103
Джибуті*	1949	Держава	Долар США Франк Джибуті	900
Домініка*	1983	Держава	Долар США** Східнокарибський долар	71
Кайманові О-ви	1972	Територія	Долар США Долар Кайманових О-вів	60
Сент-Вінсент і Гренадини*	1965	Держава	Долар США** Східнокарибський долар	110
Сент-Кіттс і Невіс*	1965	Держава	Долар США** Східнокарибський долар	46
Сент-Люсія*	1965	Держава	Долар США** Східнокарибський долар	186

* Держава є членом МВФ

** Історично першою валютою прив'язки був фунт стерлінгів

*** Історично першою валютою прив'язки була німецька марка

Джерело: складено автором

Таблиця 2

Інституційні ознаки сучасних валютних рад

Держави	Норми покриття зобов'язань		Умови функції кредитора останньої інстанції
	Нормативні	Де-факто, 2000 (%М0)	
Болгарія	100% зобов'язань ЦБ	235,5	Системний ризик
Боснія і Герцеговина*	100% монетарних зобов'язань ЦБ	108,6	Заборонена
Бруней Даруссалам*	70% від зобов'язань по вимогах, 30% – у ліквідних активах	н/д	–
Гонконг*		373,1	Системний ризик
Джибуті*	100% валюти	121,3	–
ECCU	Антигуа і Барбуда	60% валюти і банківських резервів	–
	Гренада		
	Домініка		
	Сент-Вінсент і Гренадини*		
	Сент-Кіттс і Невіс*		
	Сент-Люсія*		

* Держава є членом МВФ

** Історично першою валютою прив'язки був фунт стерлінгів

*** Історично першою валютою прив'язки була німецька марка

Варто зауважити, що підтвердилося твердження про цінову стабільність режиму валютної ради. У 298 випадках із загальних 313 (а це понад 95%, що навіть вище показника доларизованих держав) інфляція/дефляція була помірною ($\pm 10\%$ річного приросту споживчих цін). Суттєві рівні галопуючої інфляції протягом звітного періоду були характерні лише для перших років валютної ради в Болгарії, Естонії, Литві та останнього року в Аргентині. Єдиний випадок гіперінфляції (проте дуже значної – 1061%) зафіксовано в Болгарії у 1997 році (рік переходу до валютної ради від прив'язки курсу до ціни золота) [7]. В кризовому 2008 році темпи інфляції помітно зросли для всіх валютних рад незалежно від якірної валюти, однак практично не виходили за межі 10%. Доволі наглядно ефект стабілізації спостерігався для Аргентини, у якій після відмови від валютної ради інфляція перейшла від помірних до переважно галопуючих (але не особливо інтенсивних) темпів.

З метою більш повного висвітлення ефективності економік у межах режиму валютної ради ми також розглянули властивості часових рядів низки інших показників макроеко-

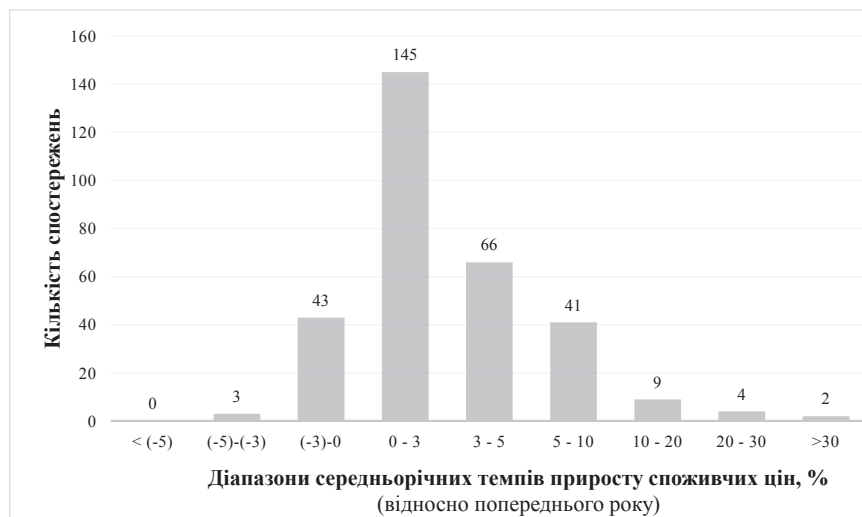


Рис. 2. Розподіл частот рівнів інфляції серед держав із режимом валютної ради, 1991–2016 рр.

Джерело: сформулювала автор на основі даних МВФ [6]

номічної стабільності та розвитку протягом 1991–2016 рр. (табл. 4).

Однією з найважливіших монетарних категорій, яка впливає на рівень цін та діловий цикл в державі, є обсяг пропозиції грошей. Порівняння динаміки зміни пропозиції грошей здійснювалося за допомогою індикатора темпу приросту т. зв. «широких грошей» (англ. broad money), що наводиться в базах даних Світового банку [8]. До «широких грошей» (за великим рахунком, аналог агрегату М3) спеціалісти СБ включають позабанківську готівку; неурядові депозити на вимогу; термінові, ощадні депозити та депо-

Таблиця 4

Макроекономічні показники за умов валютної ради, 1991–2016 рр.

Макроекономічні показники	<i>Nobs</i>	\bar{x}	\tilde{x}	σ
1	2	3	4	5
Приріст грошової маси (широких грошей)	305*	10,5	7,8	11,4
Реальна процентна ставка	298	7,0	7,6	10,4
Приріст ВВП	324	2,7	2,9	4,3
Приріст ВВП на душу населення	324	2,1	2,0	4,5
Приріст експорту	193	3,9	3,5	10,5

Примітка:

Nobs – обсяг вибірки, \bar{x} – середнє арифметичне значення,
 \tilde{x} – медіана, σ – середнє квадратичне відхилення

* – із вибірки вилучені випадки нетипового перевищення показниками 100%, що чітко виділяються із загального тренду часового ряду

Джерело: складено автором на основі даних Світового банку [8]

зити в іноземній валюті резидентів; банківські та дорожні чеки; інші цінні папери, такі як депозитні сертифікати та комерційні папери. Стабільним був рівень грошової маси в умовах валютних рад (10,5%). Особливо яскраво помітний контраст під час зміни валютно-курсних режимів у Болгарії (середньорічний темп приросту грошової маси до 1997 р. перевищував 100%, а після запровадження валютної ради скоротився до 15%) та Аргентині (після відмови від валютної ради в 2003 р. темпи приросту доволі суттєво зросли – в середньому на 10 процентних пунктів). Однак було би безпідставно стверджувати, що винятково валютна інтеграція приводить до стабілізації динаміки грошової маси (наприклад, для Бразилії, Уругваю та Індонезії середньорічні темпи приросту «широких грошей» значно сповільнилися під час переходу від фіксованого до плаваючого режиму валютного курсу).

Валютна інтеграція (зокрема, режим валютних рад) повинна приводити до зниження рівня процентних ставок у державах-адептах (більш точним твердженням буде про наближення до рівнів держав емітентів якірної валюти). Низький рівень реальних процентних ставок зазвичай розглядається як передумова до економічного зростання за рахунок дешевших кредитів, однак сама по собі мотивація до капіталовкладень для кредиторів при цьому знижується.

Аналіз щорічних темпів приросту ВВП та його подушового вираження демонструє тенденцію до дещо менш інтенсивного зростання за умов валютної інтеграції порівняно із середніми даними по всій вибірці. Аналогічно до розглянутих властивостей часових рядів із даними з ВВП середньорічний приріст експорту за умов валютної інтеграції є дещо нижчим, ніж середній показник по загальній базі даних.

Висновки з проведеного дослідження. Валютна інтеграція є однією з основних тенденцій розвитку світової валютної системи на сучасному етапі. Сучасні валютні ради намагаються додати до традиційної переваги монетарної стабільності також елемент гнучкості, хоча це – досить складне завдання. Тому вони зіткнулись із проблемою переоцінки національної валюти, дефіциту платіжного балансу, накопичення надмірних зовнішніх короткострокових боргових зобов'язань, недостатньою вірою у стабільність режиму та ін. Підсумовуючи результати неумовного аналізу, ми загалом підтвердили гіпотезу про те, що режим валютної ради переважно супроводжуються нижчими темпами інфляції і приросту грошової маси, а також нижчими реальними процентними ставками, що компенсується, однак, менш інтенсивними темпами приросту ВВП та експорту.

Список використаних джерел:

1. Ліщинський І. Валютні союзи: ретроспективні та сучасні форми / М. Лизун, І. Ліщинський // Економічний простір. – 2017. – № 118. – Р. 47–60.
2. Wolf H.C. Currency boards in retrospect and prospect / H.C. Wolf, A.R. Ghosh, H. Berger, A.-M. Gulde. – Cambridge, Mass : MIT Press, 2008. – ISBN 978-0-262-23265-4.
3. Schuler K. Currency boards and dollarization / K. Schuler. – 2012.
4. Ляшенко В.И. Финансово-регуляторные режимы стимулирования экономического развития: введение в экономическую режимологию / В.И. Ляшенко. – Донецк : НАН Украины, Ин-т економіки пром-сти, 2012. – ISBN 978-966-02-6344-4.
5. Ліщинський І. Нова економічна географія та альтернативні концепції агломерації виробництва / І. Ліщинський // Журнал європейської економіки. – 2009. – № 3. – С. 241–264.
6. International Monetary Fund World economic outlook database / International Monetary Fund. – 2017. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2017/01/weodata/index.aspx>.

7. Ліщинський І. Стратегія формування полюсів зростання в Болгарії // Вісник Тернопільського національного економічного університету. – 2016. – № 3. – С. 61–71.

8. World Bank World development indicators database / World Bank. – 2017. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://data.worldbank.org/data-catalog/world-development-indicators>.

Lyzun M.V.

ECONOMIC EFFICIENCY OF CURRENCY BOARDS IN THE CONTEXT OF MONETARY INTEGRATION

The article is devoted to the research of peculiarities of the currency board arrangement within the monetary integration. A currency board is the exchange rate arrangement that is based on a separate national currency that is officially pegged to foreign anchor. During the last two centuries, there were different ways of currency boards organizing. There are a number of criteria for the so-called “orthodox currency board”, among them: anchor currency reserves should be sufficient to convert the total amount of all banknotes and coins in circulation (typically 105–110% of the monetary base); absolute and unrestricted convertibility of national and anchor currency at a fixed exchange rate in the absence of restrictions on current account or capital account operations; does not conduct active monetary policy and does not provide loans to government, national companies or banks, currency board does not perform forward exchange transactions; currency board does not carry out manipulations with the discount rate.

Modern currency boards are trying to add the element of flexibility to the traditional benefits of monetary stability, although this is rather a difficult task. Therefore, they faced the problem of revaluation of the national currency, deficit of the balance of payments, accumulation of excessive external short-term debt, lack of confidence in the stability of arrangement, etc.

The analysis of the efficiency of a currency board is conducted on the basis of indicators of macroeconomic stability and development: money supply growth, real interest rate, GDP growth, GDP growth per capita, the growth of exports. It is found that currency board is mainly accompanied by lower inflation and money supply growth with real interest rates, but less intensive GDP growth and exports.

Key words: currency board, money supply, inflation, monetary integration, currency, currency regime.

Полоус О.В.кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки

Національного авіаційного університету

Бурдейна К.Г.

студентка

Національного авіаційного університету

МІЖНАРОДНІ ТА ВІТЧИЗНЯНІ МЕТОДИКИ ОЦІНКИ РІВНЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ

У статті розглянуто основні міжнародні та вітчизняні методики оцінки рівня економічної безпеки України. Розглянуто підходи до визначення поняття економічної безпеки зарубіжними та вітчизняними науковцями. Визначено найважливіші показники внутрішньої економічної безпеки держави. Проаналізовано динаміку ВВП України за 2013–2016 рр. у фактичних цінах. Визначено структуру валового внутрішнього продукту України за III квартал 2016 р. та динаміку номінальної та реальної заробітної плати в Україні за 2015–2016 рр. Проаналізовано граничні значення показників стану безпеки в екологічній сфері України за допомогою розгляду позиції країни в міжнародному рейтингу екологічних досягнень. Досліджено індекс глобальної конкурентоспроможності України в динаміці за 2014–2017 рр. Встановлено слабкі та сильні позиції країни за субіндексами, а також сформовано перспективні напрями зміцнення економічної безпеки держави.

Ключові слова: економічна безпека, конкурентоспроможність, валовий внутрішній продукт, екологічна безпека, розвиток.

В статье рассмотрены основные международные и отечественные методики оценки уровня экономической безопасности Украины. Рассмотрены подходы к определению понятия экономической безопасности зарубежными и отечественными учеными. Определены важнейшие показатели внутренней экономической безопасности государства. Проанализирована динамика ВВП Украины за 2013–2016 гг. в фактических ценах. Определены структура валового внутреннего продукта Украины за III квартал 2016 г. и динамика номинальной и реальной заработной платы в Украине за 2015–2016 гг. Проанализированы предельные значения показателей состояния безопасности в экологической сфере Украины посредством рассмотрения позиции страны в международном рейтинге экологических достижений. Исследован индекс глобальной конкурентоспособности Украины в динамике за 2014–2017 гг. Установлены слабые и сильные позиции страны по субиндексам, а также сформированы перспективные направления укрепления экономической безопасности государства.

Ключевые слова: экономическая безопасность, конкурентоспособность, валовый внутренний продукт, экологическая безопасность, развитие.

Постановка проблеми. Економічна безпека є базисом для забезпечення національної безпеки країни загалом та її стійкого соціально-економічного розвитку зокрема. Економічну безпеку можна визначати як можливість економіки країни загалом та її регіонів зокрема забезпечувати стабільний розвиток та відповідний захист економічних інтересів індивідів, господарюючих суб'єктів, регіонів і країни. Економічна безпека країни може розглядатися з позиції забезпечення захисту життєво важливих інтересів всіх жителів країни, суспільства та держави в економічній сфері від внутрішніх та зовнішніх загроз. Нинішні реалії демонструють нам розширення протиріч між національними економіками. Транснаціональні корпорації посилюють боротьбу за контроль над ринками, стратегічними та інтелектуальними активами. У світовій

економіці відбувається концентрація управління для того, щоб контролювати світові ресурси. Тому проблема оцінки рівня економічної безпеки стає однією з найбільш актуальних в рамках світового суспільства та потребує дослідження наявних методик як на міжнародному, так і національному рівнях.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми оцінки рівня економічної безпеки держави все частіше привертають увагу як зарубіжних, так і вітчизняних вчених. Загальнонауковий характер щодо дослідження економічної безпеки мають праці Л. Абалкіна, В. Андрійчука, Є. Іванова, С. Кравченко, С. Мочерного, В. Новицького, С. Пирожкова, В. Рожкова, Т. Сака, В. Сенчагова, А. Сухорукова. Зокрема, інвестиційні, фінансові аспекти економічної безпеки досліджують А. Новіков,

Ю. Ситих, Т. Шемет, фінансово-економічний аспект вивчають Н. Дехтяр, О. Дейнека, економіко-географічний аспект розглядає Л. Коковський, регіональний аспект аналізують Л. Гришина, Є. Бойко, А. Гуменюк, інноваційний аспект досліджує Л. Волощук. Завданням митного контролю у контексті загальної концепції економічної безпеки присвячено статті С. Гамідулаєва та А. Мазура, митно-тарифному регулюванню як засобу забезпечення економічної безпеки – робота Х. Шрайбер. Тобто ця тема залишається актуальною та потребує подальшого вивчення та узагальнення.

Метою дослідження є порівняння міжнародних та вітчизняних методик оцінки рівня економічної безпеки України на основі Індексу глобальної конкурентоспроможності та дослідження основних макроекономічних показників держави.

Виклад основного матеріалу дослідження. Нагальність дослідження методик оцінки рівня економічної безпеки держави зумовлюється невизначеністю рішень в ринкових умовах. В ринковій теорії існують стихійні процеси, які, незважаючи на свою непередбачуваність, потребують певної спрямованості економічної політики держави. Таким чином, можна сказати, що визначення методики оцінки рівня економічної безпеки слід починати з розгляду підходів до визначення поняття економічної безпеки.

Так, академік Л. Абалкін у своїй роботі зробив акцент на тому, що економічна безпека несе в собі чинники та умови, які забезпечують стійкість і оновлення, якимось самовдосконалення [1]. Є вчені, які вважають економічну безпеку мірою ефективності управління ресурсами, пов'язаною з інтересами суспільства. Наприклад, С. Блохін у своїй роботі зазначає, що поняття економічної безпеки передбачає достатність забезпечення необхідного рівня національної безпеки ресурсами. Цього рівня, на його думку, можна досягти через створення сприятливих умов для розвитку економіки, що приведе і до підвищення рівня конкурентоспроможності [2].

Деякі представники економічної науки, визначаючи економічну безпеку, виділяють роль стану економіки і влади, пов'язаному з економічним потенціалом країни. Так, Л. Гаджиева у своїй праці під економічною безпекою розуміє стан інститутів влади й економіки. При цьому, на її думку, відбувається розвиток країни за рахунок забезпечення гарантованого захисту національних інтересів, оборонного та економічного потенціалу [4]. Низка вчених вбачає в економічній безпеці величину, за допомогою якої можна якісно

розглянути економіку. Наприклад, В. Буторін, О. Ткаченко і С. Шипілов у своїй роботі описують економічну безпеку як одну з характеристик системи економіки. Ця характеристика пропонується для визначення здатності економіки підтримувати нормальні умови для населення і стійкість забезпеченості ресурсами [3].

С. Глазьев визначає економічну безпеку держави таким чином: «безпека економічна – стан економіки і продуктивних сил суспільства з точки зору можливостей самостійного забезпечення сталого соціально-економічного розвитку країни, підтримки необхідного рівня національної безпеки держави, а також належного рівня конкурентоспроможності національної економіки в умовах глобальної конкуренції» [6]. На нашу думку, це визначення логічно та чітко відображає потреби оцінки рівня економічної безпеки держави як на національному, так і на міжнародному рівнях.

У вітчизняних науковців також сформувався власні підходи до визначення поняття економічної безпеки держави. Так, К. Іпполітов вважає, що економічна безпека держави охоплює захищеність всієї системи «економічних відносин, які визначають прогресивний розвиток економічного потенціалу країни і забезпечують підвищення рівня добробуту всіх членів суспільства, його окремих соціальних груп, а також формують основи обороноздатності країни, захищеність від небезпек та загроз, джерелом яких є внутрішні та зовнішні протиріччя» [5].

На думку П. Пашко, економічна безпека – це стан економічного забезпечення національної безпеки держави, загальнонаціональний комплекс заходів, спрямованих на постійний, збалансований та стабільний розвиток економічної системи держави, забезпечення самодостатності та стійкості системи, що включає механізм протидії внутрішнім і зовнішнім загрозам [10].

В. Шлемко та І. Бінько вважають економічною безпекою «такий стан національної економіки, який дає змогу зберігати стійкість до внутрішніх і зовнішніх загроз і здатний задовольнити потреби особи, сім'ї, суспільства, держави» [11].

На думку В. Мунтіяна, «економічна безпека – загальнонаціональний комплекс заходів, спрямованих на постійний і стабільний розвиток економіки держави, що включає механізм протидії внутрішнім та зовнішнім загрозам» [8, с. 23–24].

Таким чином, можна підсумувати, що економічна незалежність держави, яка визначається рівнем її економічної безпеки, не повинна мати односторонній характер, а повинна базуватися

на міжнародному поділі праці та враховувати взаємозалежність національних економік. Кожна держава має прагнути до встановлення контролю над національними ресурсами та стабілізації рівня виробництва, ефективності та якості продукції, що дасть змогу сформувати високий рівень конкурентоспроможності та стати сильним учасником світової торгівлі.

Показники економічної безпеки – це найбільш значущі параметри, що дають загальне уявлення про стан економічної системи загалом, її стійкість і мобільність. Найважливіші показники внутрішньої економічної безпеки класифікуються в межах підсистем національної економіки, яка є органічною єдністю продуктивних сил, виробничих відносин та господарського механізму. До них відносяться:

- показники економічного зростання (обсяги виробництва і зростання ВВП, динаміка і структура національного виробництва і доходу, показники обсягів і темпів промислового та сільськогосподарського виробництва, галузева структура господарства, тінювий сектор економіки тощо);

- показники, які характеризують природно-ресурсний, виробничий, науково-технічний потенціал країни (наявність та освоєння природних ресурсів, ефективність їх використання, рівень зайнятості і безробіття, наявність виробничих фондів та стан технічної бази виробництва, імпортна залежність економіки, обсяг і структура експорту тощо);

- показники дієвості господарського механізму, його динамічності, адекватності до сучасних умов розвитку, залежності від зовнішніх факторів (рівень інфляції, дефіцит бюджету та державний борг країни, сальдо платіжного балансу, стабільність національної валюти, конкурентоспроможність);

- показники якості життя (ВВП на одну особу населення, мінімальні та середні соціальні стандарти, рівень диференціації доходів, здоров'я і працездатність населення, забезпеченість основних груп населення матеріальними благами та послугами, стан навколишнього середовища тощо) [1, с. 25].

Розглянемо рівень ключових показників економічної безпеки України за зазначеними вище складовими.

Держстат України офіційно опублікував зростання реального ВВП України за 2016 р. на рівні 2,3%. Це навіть більше прогнозу, за яким зростання було 1%, а потім 2%. Хоча якщо порівняти 2016 р. з 2013 р., то виходить падіння реального ВВП України на рівні 14,1% (табл. 1) [7]. Але сам факт зростання ВВП справді заслуговує на пильну увагу та оцінку, щоб зрозуміти, які чинники вплинули на це зростання і що ж буде далі з ВВП України.

Багато в чому зростання ВВП України в минулому році відбулося за рахунок зростання будівництва. Згідно з розрахунками Держстату будівництво зросло в 2016 р. на 16%. При цьому Держстат нарахував зростання цін в будівництві в 2016 р. лише на 10%. Саме завдяки такому низькому зростанню цін в будівництві і вдалося забезпечити такий великий ріст будівельного виробництва. Добувній промисловості так не пощастило. Згідно з даними Держстату ціни в добувній галузі за минулий рік вирости на 37%, тому замість зростання маємо падіння на 1% (рис. 1).

Якщо уважно подивитися на структуру ВВП за 2016 р., то можна помітити, що частка сільського господарства досягла позначки 11,7%, тоді як в 2013 р. вона була на рівні 8%. Зараз сільське господарство активно розвивається, незважаючи на кризу в країні і відсутність ринку землі. І вже фактично зрівнялася його частка з часткою переробної промисловості, яка займає 12% в ВВП України. Якщо запуститься ринок сільськогосподарської землі, можна сміливо очікувати зростання частки сільського господарства до 15%, а можливо, навіть до 20% ВВП України. І це повинне забезпечити зростання всього ВВП України на перспективу. За минулий рік сільське господарство вирости на 6%. Досить хороший показник, якщо врахувати, що переробна промисловість зросла за минулий рік всього на 3,6%.

На рис. 2. наведено динаміку номінальної та реальної заробітної плати в Україні за 2015–2016 рр.

Слід відзначити, що Україна – це ледь не єдина з країн СНД, в якій за останні два роки значно знизилася податкове навантаження на фонд заробітної плати. Після проведеної реформи єдиний соціальний внесок в 2016 р. скоротився з 41% до 22%. Ще 18% складають податок на доходи фізичних осіб, а 1,5% становить військовий збір.

Таблиця 1

Динаміка ВВП України за 2013–2016 рр. у фактичних цінах, млн. грн.

Показник	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.
Валовий внутрішній продукт	1 465 198	1 586 915	1 988 544	2 383 182
Кінцеві споживчі витрати	1 329 632	1 429 959	1 709 213	2 018 854
Експорт товарів і послуг	629 401	771 129	1 045 928	1 174 625
Імпорт товарів і послуг	-764 730	-826 764	-1 083 438	-1 323 127

Джерело: побудовано авторами на основі даних [7]

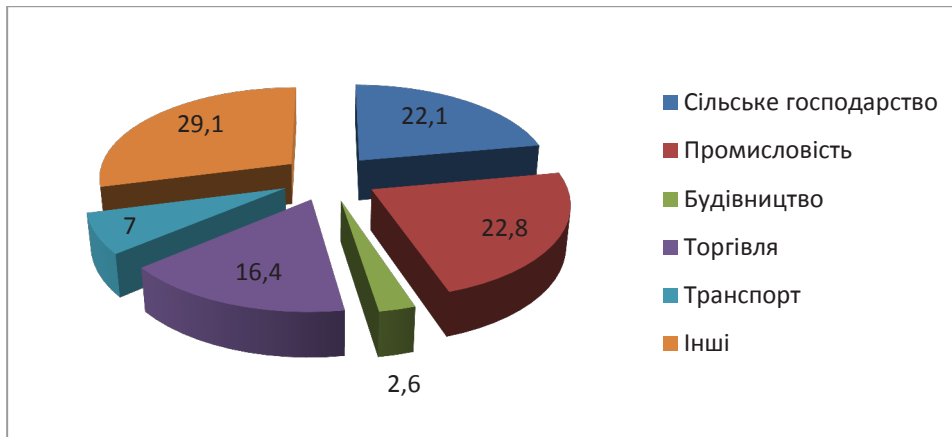


Рис. 1. Структура валової доданої вартості за III квартал 2016 р., %

Джерело: побудовано авторами на основі даних [7]

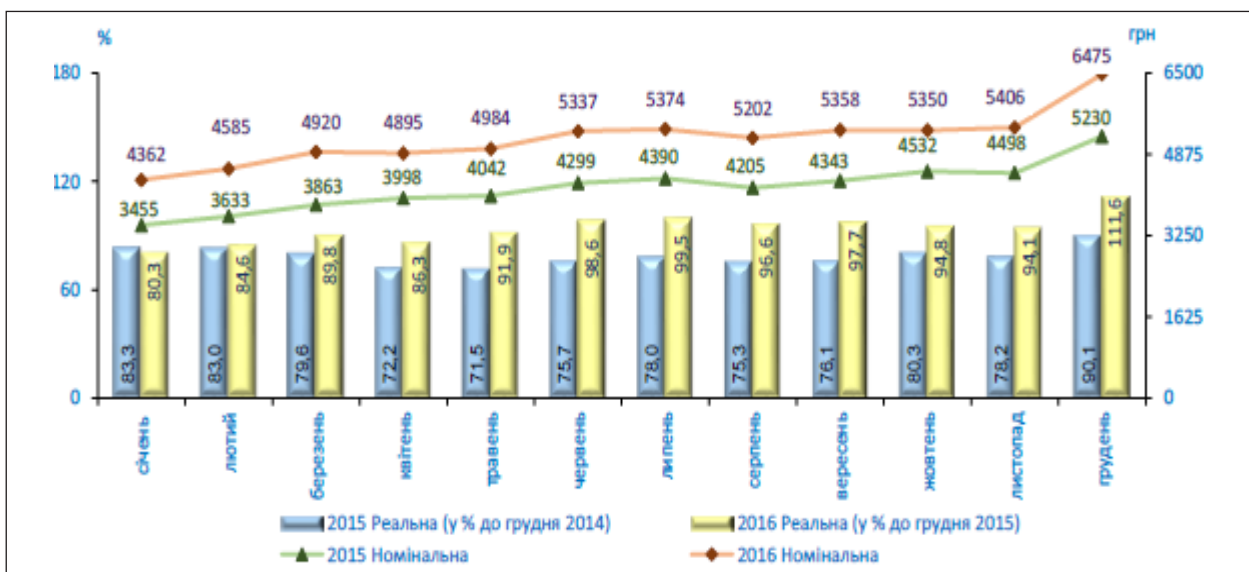


Рис. 2. Динаміка номінальної та реальної зарплатної плати в Україні за 2015–2016 рр.

Джерело: Державна служба статистики України [7]

Скорочення податкового навантаження могло більш значно вплинути на зростання зарплат. Однак більшу частину зекономлених коштів роботодавці залишили собі і скоротили свої витрати. Згідно з різними оцінками 40% платників соціального внеску декларують мінімальний заробіток. Кожен другий працівник в країні одержує зарплату в конверті. З цих причин реальний рівень зарплат в Україні істотно відрізняється від даних Укрстату.

В регіональному розрізі в усіх областях доларові зарплати збільшилися. Найвищі зафіксовані в Києві, де вони склали в грудні \$423. У всіх інших областях України працівники не отримували в середньому понад \$270. Роком раніше, за винятком Києва, максимальний рівень зарплат не перевищував \$250. Преміальні виплати за підсумками року складають в Україні від 15% до 20% від зарплати в листопаді.

Використання стратегічних природних ресурсів на території нашої країни є аномальним і перевищує у 2–3 рази екологічно допустимі межі. Україна є однією з найбільш проблемних країн світу згідно з даними міжнародного рейтингу екологічних досягнень (Environmental performance Index), розрахованому фахівцями Єльського університету (США) за 25 показниками, що характеризують дієвість державної політики держав щодо збереження екосистем, Україна серед 132 країн світу у 2012 р. посіла 102 місце (порівняно з рейтингом 2010 р. наша країна втратила 15 позицій).

Аналіз граничних значень показників стану безпеки в екологічній сфері свідчить про те, що середіндикаторів, які характеризують стан атмосферного повітря і водних ресурсів критичного значення набули Індекс забруднення атмосфери (ІЗА), за яким граничне значення становить не більше 2,5 од., а фактичне – 8,0 од. (перевищення майже у 4 рази); ступінь зносу водогінних та кана-

лізаційних мереж, за якою граничне значення становить не більше 35%, а фактичне – 62,3% (перевищення майже удвічі). У сфері використання земельних ресурсів критичного значення досягли частка природних територій у загальній площі (граничне значення становить не менше 35, фактичне – 7) та рівень відновлення ґрунтового покриву (граничне значення становить не менше 1 од., фактичне – 0,4 од.). Порухений стан мають такі індикатори, як коефіцієнт екологічної стабільності у сфері використання земельних ресурсів та всі індикатори у сфері використання лісних ресурсів, а це означає, що вони на межі критичного значення [9].

Як зазначалось більшістю авторів під час розгляду підходів до визначення поняття економічної безпеки держави, основним критерієм оцінки її рівня є конкурентоспроможність економіки. Адекватний аналіз цього критерію дасть можливість провести оцінку та визначити загрози економічній безпеці.

Щорічно Україна бере участь у дослідженнях рейтингу міжнародної конкурентоспроможності, які проводить Світовий економічний форум (СЕФ). Кожного року СЕФ ранжує країни за індексом глобальної конкурентоспроможності, який оцінюється на основі певних параметрів, таких як, зокрема, якість інституцій, інфраструктура, макроекономічна стабільність, охорона здоров'я і початкова освіта, вища освіта і професійна підготовка, ефективність ринку товарів і послуг, ефективність ринку праці, розвиненість фінансового ринку, технологічний рівень, розмір ринку, відповідність бізнесу сучасним вимогам, інноваційний потенціал.

Таким чином, до розрахунку включено 12 параметрів, які характеризують конкурентоспроможність країн. Проаналізуємо результати ранжування країн за індексом глобальної конкурентоспроможності за 2017–2018 рр. (рис. 3).

Таким чином, можна зробити висновок, що, згідно з ранжуванням країн за індексом глобальної

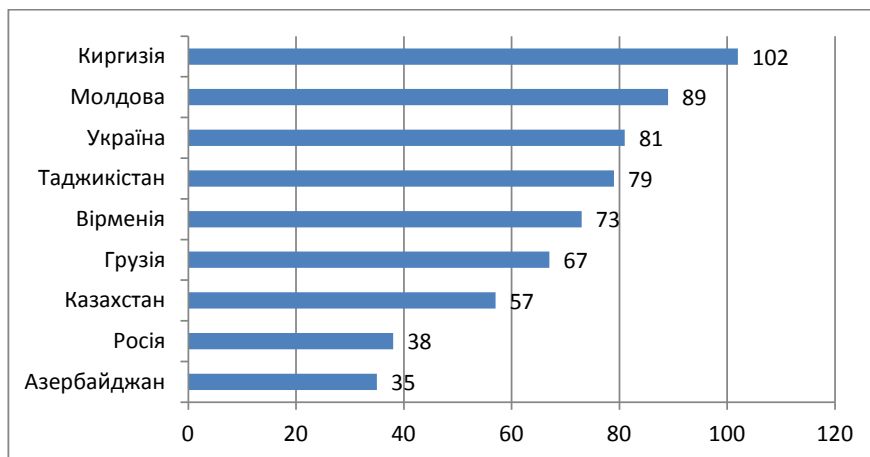


Рис. 3. Позиція України серед країн своєї групи за Індексом глобальної конкурентоспроможності в 2017–2018 рр.

Джерело: побудовано авторами за даними [12]

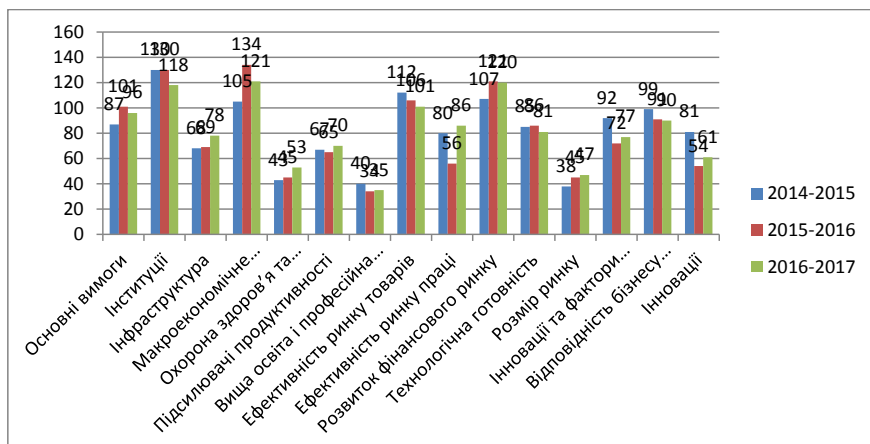


Рис. 4. Субіндекси індексу глобальної конкурентоспроможності для України

Джерело: побудовано авторами на основі даних [12]

конкурентоспроможності, рейтинг України постійно змінюється, і в 2017–2018 рр. Україна займає гіршу позицію, а саме на 2 позиції нижче (81 місце зі 137 країн) порівняно з рейтингом 2015–2016 рр. (79 місце із 140 країн).

Індекс глобальної конкурентоспроможності складається з більш ніж 100 змінних, які становлять 3 основні групи субіндексів, таких як «Основні вимоги», «Підсилювачі продуктивності» та «Інновації та фактори вдосконалення» [12].

Розглянемо кожний субіндекс більш детально (рис. 4).

Аналіз основних субіндексів індексу глобальної конкурентоспроможності для України за 2014–2017 рр. показав, що за двома з трьох субіндексів Україна покращила свої позиції в рейтингу.

Згідно з даними дослідження за першим субіндексом «Основні вимоги» Україна набрала 5 позицій. У цій групі за двома показниками спостерігається зростання, а за двома – спад.

За трьома показниками з шести субіндексу «Підсилювачі продуктивності»

Україна покращила свої позиції, але за такими показниками, як вища освіта та професійна підготовка, ефективність ринку праці та розмір ринку, спостерігається падіння позицій.

За субіндексом «Інновації та фактори вдосконалення» Україна погіршила свої позиції на 5 пунктів. Значення показника відповідності бізнесу сучасним вимогам покращилося лише на 1 пункт, а інновацій погіршилося на 7 пунктів.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, структура і динаміка ВВП України за 2016 р. дуже добре показує зміни, які відбуваються в економіці нашої країни. Все більше і більше на перше місце виходить аграрний бізнес, навіть деякою мірою відтісняючи на другий план промисловість як менш перспективний напрям розвитку економіки України. І тепер аграрний бізнес можна назвати головним драйвером економіки України. Саме зростання експорту зерна і соняшникової олії врятували експорт України від істотного падіння в минулому році, а в цьому році навіть показали хороші показники зростання економіки загалом.

В Україні реальні зарплати вищі порівняно з декларованими. Внесення коректив до норма-

тивних документів щодо системи оподаткування може істотно збільшити офіційний рівень оплати праці. Конфліктна ситуація між Росією та Україною не сприятиме перетіканню трудових мігрантів. У разі спрощення режиму в'їзду в ЄС фахівці з України можуть переміститися на більш цікавий в зарплатному плані європейський ринок.

Слід відзначити, що в Україні не створена система індикаторів, яка б дала змогу комплексно оцінювати стан національної безпеки з урахуванням екологічної її складової. Реальний же стан екологічних проблем в Україні підтверджує наявність передумов екологічної небезпеки, що можна простежити за даними міжнародного рейтингу екологічних досягнень.

Аналіз індексу глобальної конкурентоспроможності показав, що Україна найбільше позицій втратила за показниками, які характеризують ефективність ринку праці, інфраструктуру, охорону здоров'я, початкову освіту. Також слід зазначити, що за деякими показниками наша країна є майже «першою з кінця»: макроекономічне середовище – 121 місце зі 137; розвиток фінансового ринку – 120; інституції – 118; ефективність ринку товарів – 101.

Список використаних джерел:

1. Абалкин Л. Экономическая безопасность России: угрозы и их отражение / Л. Абалкин // Вопросы экономики. – 1994. – № 12. – С. 4–13.
2. Блохин С. Понятие экономической безопасности / С. Блохин // Вестник Российской академии государственной службы при Президенте Российской Федерации. – 2006. – № 5.
3. Основы экономической безопасности : в 3 т. / [В. Буторин, А. Ткаченко, С. Шипилов]. – М. ; Кемерово, 2007. – Т. 1 : Системные концепции экономической безопасности. – 2007. – С. 20–22.
4. Гаджиева Л. Налогообложение как особый системный инструмент государственного регулирования экономической безопасности России / Л. Гаджиева // автореф. дисс. ... канд. экон. наук. – М., 2003. – 23 с.
5. Моделювання економічної безпеки: держави, регіону, підприємства : [монографія] / [В. Геєць, М. Кизим, Т. Клебанова, О. Черняк та ін.]. – Х. : ВД «Інжек», 2006. – 240 с.
6. Глазьев С. Основы обеспечения экономической безопасности страны / С. Глазьев // Рос. экон. журн. – 1997. – № 1. – С. 5.
7. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
8. Мунтіян В. Економічна безпека України / В. Мунтіян. – К. : КВІЦ, 1999. – 462 с.
9. Офіційний сайт Національного інституту стратегічних досліджень при Президенті України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.niss.gov.ua/content.
10. Пашко П. Умови та чинники забезпечення митної безпеки / П. Пашко // Митна справа. – 2010. – № 1 (67). – С. 5–16.
11. Шлемко В. Економічна безпека України: сутність і напрямки забезпечення : [монографія] / В. Шлемко, І. Бінько. – К. : НІСД, 1997. – 144 с.
12. Global Competitiveness Index 2017–2018 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.weforum.org/reports/the-global-competitiveness-report-2017-2018>.

Polous O.V., Burdeina K.H.

INTERNATIONAL AND DOMESTIC METHODS OF EVALUATION OF THE LEVEL OF ECONOMIC SECURITY OF UKRAINE

The article deals with the main international and domestic methods of assessing the level of economic security in Ukraine. Approaches to the definition of the concept of economic security by foreign and domestic scientists are considered. The most important indicators of internal economic security of the state are determined. The dynamics of GDP of Ukraine for 2013–2016 in actual prices are analyzed. The structure of the gross domestic product of Ukraine in the 3rd quarter of 2016 and the dynamics of nominal and real wages in Ukraine for 2015–2016 are determined. The boundary values of safety indicators in the ecological sphere of Ukraine are analyzed with the help of consideration of the position of the country in the international rating of environmental achievements. The index of global competitiveness of Ukraine in dynamics for 2014–2017 years has been researched. The weak and strong positions of the country for sub-indexes are established and prospective directions of strengthening of the economic security of the state are formed.

The structure and dynamics of Ukraine's GDP for 2016 show very well the changes taking place in the economy of our country. The agrarian business is gaining more and more in the first place, even pushing for some degree the industry as a less promising direction for the development of the Ukrainian economy. And now the agrarian business can be called the main driver of the Ukrainian economy. The growth of grain and sunflower oil exports saved Ukraine's exports from a significant decline last year, and this year even showed good growth rates of the economy as a whole.

It should be noted that Ukraine has not set up a system of indicators that would allow a comprehensive assessment of the state of national security taking into account its environmental component. The real state of ecological problems in Ukraine confirms the existence of prerequisites for environmental danger, which can be traced according to the international rating of environmental achievements.

The analysis of the global competitiveness index showed that Ukraine lost most of its positions in terms of the indicators of the labour market, infrastructure and health care, and primary education. It should also be noted that, according to some indicators, our country is almost "the first from the end": the macroeconomic environment – the 121 place out of 137; development of financial market – 120; institutions – 118; the efficiency of the goods market – 101.

Key words: economic security, competitiveness, gross domestic product, ecological safety, development.

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ
НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 336.012.23

Боженко В.В.кандидат економічних наук
Сумського державного університету**Бояджян М.М.**студент
Сумського державного університету**ДОСЛІДЖЕННЯ ВПЛИВУ ТІНЬОВОЇ ЕКОНОМІКИ
НА СТАН ЕКОНОМІЧНОГО, ПОЛІТИЧНОГО І СОЦІАЛЬНОГО
РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ**

У статті проаналізовано рівень тінізації національної економіки, розглянуто причини поширення тіньової економічної діяльності в Україні, а також визначено найбільш поширені тіньові схеми із зазначенням ймовірних збитків для бюджету країни. У роботі систематизовано основні сфери впливу тіньової національної економіки на економічне, соціальне та політичне становище в країні. У статті обґрунтовано, що зміни в економічному, соціальному та політичному становищі країни, спричинені тіньовою економічною діяльністю, є взаємопов'язаними. У зв'язку з цим для кількісної формалізації причинно-наслідкових зв'язків між цими процесами в Україні використано інструментарій структурного моделювання. Отримані результати емпіричного дослідження дали змогу визначити ступінь та характер впливу тіньової економіки на різні сфери життя: економічну, соціальну, політичну.

Ключові слова: тіньова економіка, структурне моделювання, соціальна сфера, економічна сфера, політична сфера, корупція, міжнародні індекси.

В статье проанализирован уровень теневизации национальной экономики, рассмотрены причины распространения теневой экономической деятельности в Украине, а также определены наиболее распространенные теневые схемы с указанием вероятных убытков для бюджета страны. В работе систематизированы основные сферы влияния теневой национальной экономики на экономическое, социальное и политическое положение в стране. В статье обосновано, что изменения в экономическом, социальном и политическом положении страны, вызванные теневой экономической деятельностью, являются взаимосвязанными. В связи с этим для количественной формализации причинно-следственных связей между данными процессами в Украине использован инструментальный структурного моделирования. Полученные результаты эмпирического исследования позволили определить степень и характер влияния теневой экономики на различные сферы жизни: экономическую, социальную, политическую.

Ключевые слова: теневая экономика, структурное моделирование, социальная сфера, экономическая сфера, политическая сфера, коррупция, международные индексы.

Постановка проблеми. Однією з головних перешкод України на шляху ефективного проведення структурних реформ, забезпечення стійкого зростання економіки та створення сприятливих умов для ведення господарської діяльності є тінізація національної економіки.

Розвиток тіньової економічної діяльності в країні загрожує її фінансовій безпеці, зменшує ефективність використання інструментів грошово-кредитної політики або взагалі нівелює їх використання, суттєво впливає на обсяг і структуру ВВП. Тобто тіньова економіка є реальною загрозою національній безпеці країни, сповільнює її перехід до ринкової економіки, впровадження в Україні європейських стандартів життя.

За даними Міністерства економічного розвитку і торгівлі України [2], обсяг тіньової економіки в країні становить 44% обсягу фактичного ВВП, а за різними міжнародними оцінками навіть досягає більшого рівня. З огляду на масштаби тіньової економіки та інтенсивні темпи їх проникнення у різноманітні відносини виникає об'єктивна необхідність дослідження впливу тіньової економіки на різні сфери суспільного життя.

Аналіз останніх джерел публікацій. Дослідження теоретичних та практичних аспектів існування тіньового сектору економіки в світі займає значне місце в роботах Е. Фейга, Д. Блейдса, Ф. Шнайдера [11], які досліджували сутність, методи оцінювання тіньової економіки.

Проблемі подолання та легалізації тіньової економіки в Україні присвятили увагу такі вітчизняні науковці та фахівці, як А. Базиліук, З. Варналій [1], В. Дубровський [7], М. Кравченко [4], І. Маслій [5], О. Пальчук [6], Т. Тищук [8], В. Черкашин [7] та ін. Вагомий внесок у дослідження питань тінізації економіки та її впливу на різні сфери суспільного життя здійснюють спеціалісти таких міжнародних організацій, як Міжнародний валютний фонд (International Monetary Fund), Управління Організації Об'єднаних націй з наркотиків та злочинності (United Nations Office on Drugs and Crime), Організація економічного розвитку та співробітництва (Organisation for Economic Co-operation and Development), Світовий банк (World Bank), Глобальна чесність (Global Integrity).

Мета статті – проаналізувати вплив тіньової економіки України на різні сфери життя (економічну, соціальну і політичну) за допомогою структурного моделювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Тіньова економіка є закономірним явищем для багатьох країн світу незалежно від типу адміністративно-територіального устрою, рівня розвитку економічних відносин та режиму регулювання і контролю за господарською діяльністю. У розвинених країнах світу рівень тіньової економіки коливається в межах 8–15%, тоді як у країнах «третього світу» (наприклад, Таїланд, Болівія, Нігерія) – 50–80% [10]. Вирішальним аспектом є коливання рівня тінізації економіки в допустимих межах, тобто за якого не відбувається стримування соціально-економічного розвитку в країні.

В Україні близько третини офіційного валового внутрішнього продукту знаходиться в тіні. У 2016 р. інтегральний рівень тіньової економіки, за даними Міністерства економічного розвитку і торгівлі України, становив 34%, що на 6 процентних пунктів менше, ніж у 2014 р. (рис. 1). Найбільших масштабів тінізація національної економіки досягала у 2002 р., 2009 р. та 2014 р. За підсумками 2016 р. тіньові економічні схеми набули найбільшого розповсюдження у добувній промисловості та діяльності з купівлі-продажу нерухомості в Україні.

Попри прийняття низки нормативно-правових актів, які орієнтовані на запобігання та протидію поширенню корупційних та тіньових операцій в Україні, все ж таки за останні 14 років (2002–2016 рр.) зафіксовані лише поодинокі приклади боротьби з тіньовими схемами в суспільстві, проте досі відсутні структурні зміни у подоланні цієї проблеми. Розвиток тіньових процесів в економічній сфері в Україні спричинений дією низки чинників, таких як корумпованість влади (за даними рейтингу «Індекс сприйняття корупції 2016», за рівнем корупції Україна посідає 131 місце зі 168 країн [3]), значне податкове навантаження на бізнес, неефективне адміністрування податків та зборів, недосконалість вітчизняного митного та податкового законодавства, неефективне функціонування судової та правоохоронної системи щодо припинення незаконної і кримінальної економічної діяльності, а також наявність нелегального бізнесу за участю олігархічних та/або владних структур та їх підтримка цього виду діяльності тощо.

Неформальна економіка наносить колосальні збитки Державному бюджету України та місцевим бюджетам внаслідок часткової або повної несплати податкових та інших обов'язкових платежів. На думку експертів Інституту соціально-економічної трансформації [7], загальні втрати бюджету від використання восьми найбільш поширених тіньових схем становлять понад 180 млрд грн: офшорні схеми (50–65 млрд грн втрат бюджету), сірий імпорт і контрабанда (25–70 млрд грн), конвертаційні центри (12–15 млрд грн), махінації з відшкодуванням ПДВ (10–12 млрд грн), контрафакт (10 млрд грн), оформлення штатних працівників як індивідуальних підприємців (2,5–5 млрд грн), виведення прибутку через псевдопідприємництво фізичних осіб (0,7–3 млрд грн), заниження оборотів підприємцями на спрощеній системі оподаткування (1–1,5 млрд грн). Значні обсяги тіньових економічних операцій значною мірою впливають на економічний рівень розвитку регіонів України, а також спричиняють виникнення економічного дисбалансу, соціального напруження та деструктивних явищ у масштабі всієї країни.

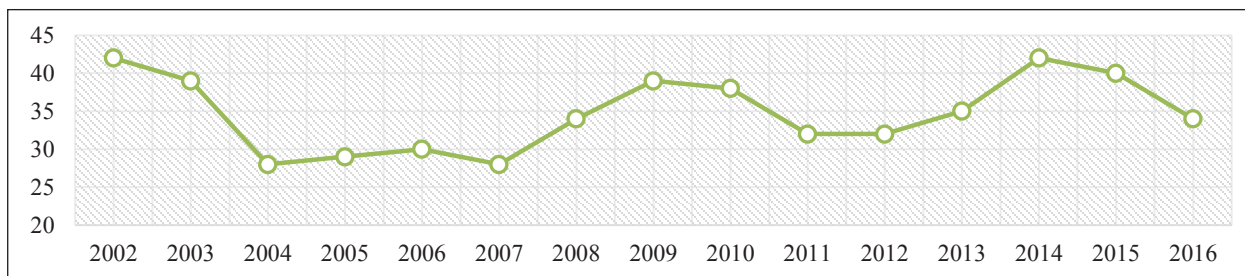


Рис. 1. Динаміка рівня тіньової економіки в Україні (у % від офіційного ВВП) [2]

Потрібно зазначити, що в Україні громадяни не виявляють довіри до органів влади, а навпаки, у відносинах «держава – суспільство» простежується так звана «прірва» між державними інтересами й розумінням власних інтересів кожним громадянином. Ціла низка причин (зокрема, відсутність стабільного законодавства, високий рівень корумпованості державних службовців, недосконала податкова політика, соціально-економічна криза, а також наслідки радянського життя) привела до створення сприятливих умов для розвитку «тіні» та її поширення у тих чи інших формах у всіх сферах економіки.

З огляду на складність організації тіньових схем в економіці та активне проникнення у різні сфери суспільного життя, визначено

основні сфери її впливу на розвиток відносин в економічному, політичному та соціальному середовищі (рис. 2). Варто відзначити, що зміни в економічному, соціальному та політичному становищі країни, спричинені тіньовою економічною діяльністю в країні, є взаємопов'язаними.

Отже, функціонування тіньової економіки здійснюється в умовах складної взаємодії комплексу чинників економічного, політичного та соціального характеру. Всі фактори впливають на систему і визначають її поведінку. За цих умов вирішено кількісно оцінити ступінь та напрям зв'язку тіньових операцій із трьома основними сферами суспільного життя за допомогою структурного моделювання.



Рис. 2. Основні сфери впливу тіньової національної економіки на економічне, соціальне та політичне становище в країні

Джерело: власна розробка авторів

Цей інструментарій дає змогу визначити причинно-наслідкові зв'язки між змінними (ендогенними та екзогенними).

Для забезпечення достовірності взаємозв'язків під час побудови системи структурних рівнянь сформовано інформаційну базу, що включає такі складники, як:

– ендегенні змінні, які відображають ступінь та характер зміни тіньової економіки в країні залежно від дії низки екзогенних факторів. Для оцінки тіньової економіки в Україні обрано такі показники, як рівень тіньової економіки за монетарним методом, ELECTRIC (полягає у визначенні тенденцій зміни відношення обсягу готівки до банківських депозитів у відповідному періоді); рівень тіньової економіки за електричним методом, MONETARY (передбачає порівняння приросту внутрішнього споживання електроенергії із приростом валового внутрішнього продукту);

– екзогенні змінні, що впливають на ендегенні змінні, але незалежні від них. Екзогенні змінні в моделі характеризують розвиток економічного, соціального та політичного становища в Україні. Провівши огляд міжнародних рейтингів, для характеристики економічної сфери в країні обрано такі індикатори, як 1) індекс економічної свободи (Index of Economic Freedom, IECF), що характеризує рівень втручання держави або перешкоджання виробництву, розподілу і споживанню товарів і послуг в країні; 2) індекс інвестиційної привабливості (Investment Attractiveness Index, IIA), що відображає спроможність країни залучати капітал на довгостроковий період, а також характеризує рівень ризику інвестування в галузі економіки.

Стан розвитку соціальної сфери запропоновано оцінювати на основі індексу людського розвитку (Human Development Index, HDI), що відображає рівень життя населення, грамот-

ність, освіченість, доступ до освітніх, медичних та інших суспільно важливих послуг, та індексу щастя (Happy Planet Index, IH), що відображає стан захисту довкілля, а також добробут населення. Для оцінювання політичного становища використано індекс сприйняття корупції (Corruption Perceptions Index, CPI), що відображає поширення корупційного складника в державному секторі, та індекс недієздатності держави (Failed States Index, IIS), який характеризує спроможність держави контролювати цілісність території, а також впливати за допомогою інструментів та важелів впливу на демографічну, соціальну і політичну ситуацію в країні.

Для характеристики стану розвитку економічного, соціального та політичного становища в Україні запропоновано відповідні узагальнюючі індекси, що розраховуються на щорічній основі міжнародними організаціями. Вибір міжнародних індексів за основу для побудови системи структурних рівнянь зумовлено такими причинами: по-перше, це характеризує не значення окремого індикатора, а сукупності ознак; по-друге, інформаційною базою є статистичні дані з офіційних урядових видань кожної країни, спеціалізовані бази даних міжнародних організацій, а також результати опитувань, проведених незалежними міжнародними інститутами серед фахівців і представників ділових кіл.

Динаміка рівня тінізації економіки та ключових індексів, що характеризують економічне, політичне та соціальне становище в Україні, подано в таблиці 1.

Другим кроком проведення структурного моделювання є графічна візуалізація шляхом побудови діаграми шляхів, що дає змогу зобразити структурні та функціональні зв'язки між тенденціями розвитку тіньового сектору розвитку та економічним, соціальним і політичним становищем в країні (рис. 3).

Таблиця 1

Вхідний масив даних для визначення взаємозв'язку між рівнем тінізації економіки та економічним, політичним і соціальним становищем в Україні

Рік	Тіньова економіка		Економічний стан		Політичний стан		Соціальний стан	
	MONETARY	ELECTRIC	IIA	IECF	IIS	ICPI	HDI	IH
2006	24,0	28,0	2,1	54,4	2,8	72,9	0,72	22,2
2007	26,0	27,0	2,2	51,5	2,7	71,4	0,73	12,9
2008	38,0	26,0	2,2	51,0	2,5	70,8	0,73	38,0
2009	41,0	35,0	2,6	48,8	2,2	69,7	0,73	38,1
2010	30,0	38,0	3,3	46,4	2,4	69,5	0,73	37,2
2011	26,0	29,0	2,2	45,8	2,3	69,0	0,74	36,5
2012	24,0	29,0	2,1	46,1	2,6	67,2	0,74	37,6
2013	23,0	30,0	1,8	46,3	2,5	65,9	0,75	37,1
2014	33,0	38,0	2,5	49,3	2,6	67,2	0,75	37,6
2015	30	36	2,57	46,9	2,7	76,3	0,743	37,24
2016	27	32	2,85	46,8	2,9	75,5	0,7457	36,95

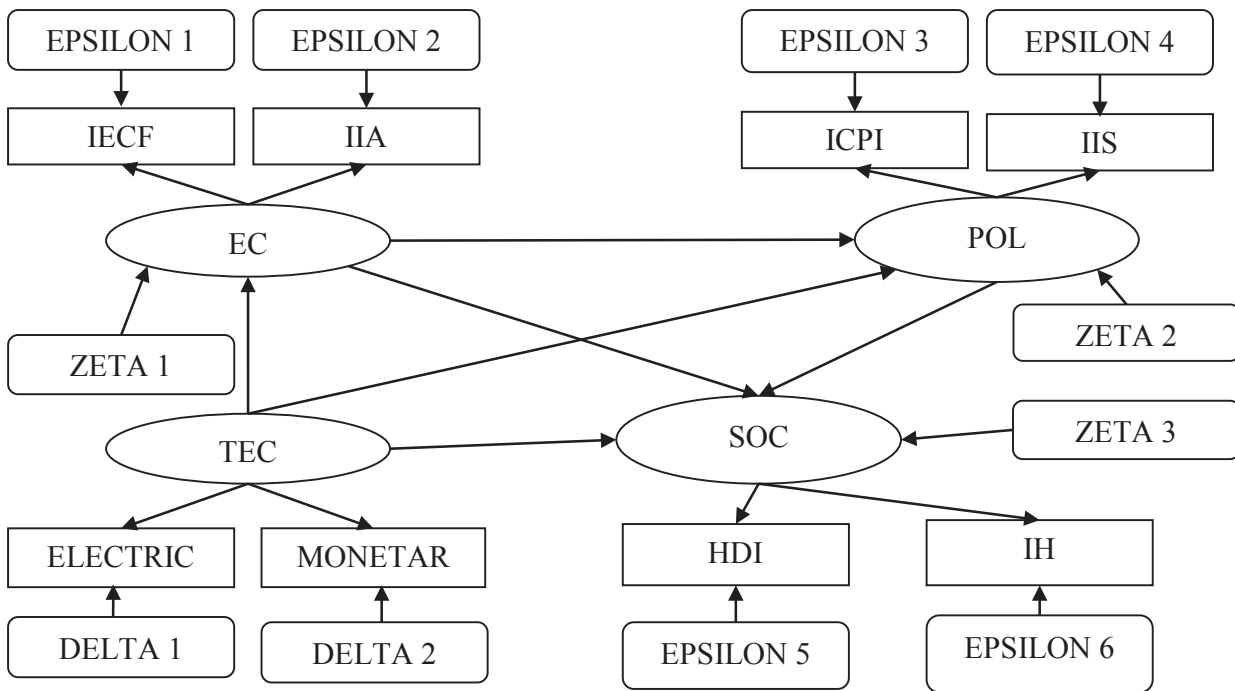


Рис. 3. Структурно-логічна схема структурних і функціональних зв'язків між тіньовою економікою та економічною, політичною і соціальною сферами

Умовні позначення на схемі:

– *epsilon 1, epsilon 2* – константа, що характеризує індекс економічної свободи та індекс інвестиційної привабливості;

– *epsilon 3, epsilon 4* – константа, що характеризує індекс недієздатності держави та індекс сприйняття корупції;

– *epsilon 5, epsilon 6* – константа, що характеризує індекс людського розвитку та індекс щастя;

– *zeta 1, zeta 2, zeta 3* – постійні величини, значення яких свідчать про кількісні показники соціальної, економічної і політичної сфери, якщо показник тіньової економіки залишається на постійному рівні, тобто темпи приросту дорівнюють нулю;

– *delta 1, delta 2* – константа, що визначає значення монетарного та електронного показника тіньової економіки.

Проведення розрахунків з оцінювання взаємозв'язку між рівнем тінізації національної економіки та станом розвитку економічної, соціальної та політичної сфер життя здійснено з використанням програмного продукту Statistica. Визначивши ендогенні та екзогенні змінні та сформувавши однорідний масив даних, побудовано такі багатофакторні регресійні залежності:

$$\begin{aligned} IIA &= 0,112 \cdot EC + 0,152 \\ MONETARY &= 5,916 \cdot TEC \\ ELECTRIC &= 1,488 \cdot TEC + 17,329 \\ IIS &= 9,084 \cdot POL + 7,537 \\ IH &= 565,472 \cdot SOC + 46,139 \end{aligned}$$

З 3 приведених вище рівнянь виходить, що зростання національної економіки супроводжується покращенням інвестиційної привабливості країни, тобто збільшується притік іноземних прямих і портфельних інвестицій та активізуються інвестиційні процеси на регіональному і національному рівнях. Крім цього, покращення соціальної ситуації в країні приводить до збільшення індексу щастя, тобто держава створює сприятливі умови для гідного рівня життя населення.

Лінійні регресійні моделі, що виражають залежність між економічною, соціальною і політичною ситуацією в країні та рівнем тінізації національної економіки, має такий вигляд:

$$\begin{aligned} EC &= 0,721 \cdot TEC + 0,989 \\ POL &= -0,237 \cdot TEC + 0,185 \cdot EC \\ SOC &= -0,78 \cdot TEC + 0,61 \cdot EC - 3,288 \cdot POL \end{aligned}$$

З 3 приведених рівнянь можна дійти висновку, що зростання рівня тінізації національної економіки на 1% супроводжується збільшенням рівня економічного розвитку країни на 0,721%. Прямая залежність між цими процесами свідчить про той факт, що тіньова економіка дає змогу згладити перепади в економічному розвитку за рахунок перерозподілу ресурсів (фінансових, матеріальних, трудових тощо) з нелегального сектору економіки в легальний. Крім цього, виявлено, що за збільшення тіньової економіки в країні на 1% політичний стан в країні погіршується на 0,237%, тобто відбувається збільшення корумпованості органів влади, політичних конфліктів у суспільстві тощо.

Висновки з проведеного дослідження. Тіньова економіка – це всепроникна та всеохоплююча система відносин між різноманітними суб'єктами, яка не враховується й не оподатковується контролюючими органами влади через наявність прогалин у вітчизня-

ному законодавстві або його ігнорування. Нелегальна діяльність істотно впливає на більшість економічних суб'єктів, оскільки порушуються закони чесної ринкової конкуренції, а також розвиток політичного та суспільного життя країни.

Список використаних джерел:

1. Варналій З.С. Теоретичні засади детінізації економіки України / З.С. Варналій // Вісник Вінницького політехнічного інституту. – 2014. – № 1. – С. 46–53.
2. Загальні тенденції тіньової економіки в Україні у I кварталі 2016 р. [Електронний ресурс] / Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. – Режим доступу: <http://me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&id=e384c5a7-6533-4ab6-b56f-50e5243eb15a&tag=TendentsiiTinovoiEkononiki>.
3. Індекс сприйняття корупції 2015 [Електронний ресурс] / Transparency International. – Режим доступу : <http://www.transparency.org/cpi2015>.
4. Кравченко М.В. Тіньова економіка як самоорганізоване явище в системі соціально-економічних відносин суспільства: підходи до вивчення / М.В. Кравченко // Управління проектами та розвиток виробництва. – 2012. – № 2. – С. 41–46.
5. Маслій І.В. Детермінанти виникнення та функціонування тіньової економіки / І.В. Маслій // Актуальні проблеми держави і права. – 2011. – Вип. 58. – С. 167–172.
6. Пальчук О.І. Особливості тіньової економіки України та її вплив на рівень економічного розвитку / О.І. Пальчук // Вісник Київського національного університету технологій та дизайну. – 2013. – № 5. – С. 170–175.
7. Порівняльний аналіз фіскального ефекту від застосування інструментів ухилення/уникнення оподаткування в Україні [Електронний ресурс] / В. Дубровський, В. Черкашин // Інститут соціально-економічної трансформації. – 2017. – Режим доступу: <http://iset-ua.org/ua/doslidzhennya/item/111-porivnialnyi-analiz-fiskalnoho-efektu-skhem>.
8. Тищук Т.А. Тіньова економіка в Україні: масштаби та напрями подолання: аналіт. доп. / Т.А. Тищук, Ю.М. Харазішвілі, О.В. Іванов; за заг. ред. Я.А. Жаліла. – К. : НІСД, 2011. – 96 с.
9. Global Risks Report 2011 Sixth Edition. An initiative of the Risk Response Network. January 2011 / World Economic Forum [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://riskreport.weforum.org/global-risks-2011.pdf>.
10. Informal Economy and the World Bank [Електронний ресурс] / The World Bank. – Режим доступу: <http://documents.worldbank.org/curated/en/416741468332060156/pdf/WPS6888.pdf>.
11. Schneider F. Shadow Economies in Highly Developed OECD Countries: What Are the Driving Forces? [Електронний ресурс] / F. Schneider, A. Buehn // IZA Discussion Paper № 6891. – The Institute for the Study of Labor, Bonn, October 2012. – 34 p. – Режим доступу : <http://ftp.iza.org/dp6891.pdf>.

Bozhenko V.V., Boyadjan M.M.

IMPACT OF SHADOW ECONOMY ON ECONOMIC, POLITICAL, AND SOCIAL DEVELOPMENT IN UKRAINE

The article analyses the level of the national shadow economy, examines the causes of shadow economic activity in Ukraine, and identifies the most common shadow schemes with the indication of probable losses for the state budget. The paper describes the main areas of influence of the shadow national economy on the economic, social, and political situation in the country. The article substantiates that changes in the economic, social, and political situation of the country, caused by shadow economic activity, are interconnected. In this regard, for the quantitative formalization of causal relationships between these processes in Ukraine, structural modelling tools are used. In the article, the level of the shadow economy is determined in accordance with the methodological recommendations of Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine. In order to characterize the development of the economic, social and political situation in Ukraine, the authors use such international indices as Human Development Index, Happy Planet Index, Corruption Perceptions Index, Failed States Index, Investment Attractiveness Index, and Index of Economic Freedom. The obtained results of empirical research allowed determining the degree and nature of the influence of the shadow economy on different spheres of life: economic, social, political.

Key words: shadow economy, structural modelling, social sphere, economic sphere, political sphere, corruption, international indexes.

Роботу виконано в межах науково-дослідної теми «Економетричне моделювання механізму запобігання тіньовим схемам виведення капіталу через податкові та інвестиційні канали в Україні» (номер державної реєстрації 10117U003930)

Деліні М.М.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри управління,
інформаційно-аналітичної діяльності та євроінтеграції
Національного педагогічного університету
імені М.П. Драгоманова

ІНДЕКСНИЙ МЕТОД В ОЦІНЦІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМНИЦТВА: МІЖНАРОДНИЙ ТА УКРАЇНСЬКИЙ ДОСВІД

У статті проаналізовано світові індекси, які використовуються для оцінки рівня соціальної відповідальності компаній. Представлено аналітичну таблицю з розглядом основних характеристик фондових та нефондових індексів та рейтингів. Охарактеризовано групу індексів Доу-Джонса зі сталого розвитку, а також Domini Social Index, FTSE4 Good, Large Cap Social Index, Corporate Philanthropy Index, Social Index by Danish Ministry of Social Affairs, Environmental Sustainability Index, Accountability Rating, Corporate Responsibility Index. Розглянуто порядок розрахунку Індексу прозорості, який розраховується в Україні Центром «Розвиток корпоративної соціальної відповідальності». Представлено офіційні результати його розрахунку за останні два роки. Зазначено напрями, за якими індексний метод може бути використаний під час оцінки соціально-економічної відповідальності підприємства.

Ключові слова: соціальна відповідальність бізнесу, соціально-економічна відповідальність підприємства, фондові індекси, нефондові індекси, Індекс Доу-Джонса зі сталого розвитку, Індекс прозорості.

В статье проанализированы мировые индексы, которые используются для оценки уровня социальной ответственности компаний. Представлена аналитическая таблица с рассмотрением основных характеристик фондовых и нефондовых индексов и рейтингов. Охарактеризована группа индексов Доу-Джонса по устойчивому развитию, а также Domini Social Index, FTSE4 Good, Large Cap Social Index, Corporate Philanthropy Index, Social Index by Danish Ministry of Social Affairs, Environmental Sustainability Index, Accountability Rating, Corporate Responsibility Index. Рассмотрен порядок расчета Индекса прозрачности, который рассчитывается в Украине Центром «Развитие корпоративной социальной ответственности». Представлены официальные результаты его расчета за последние два года. Указаны направления, по которым индексный метод может быть использован при оценке социально-экономической ответственности предпринимательства.

Ключевые слова: социальная ответственность бизнеса, социально-экономическая ответственность предпринимательства, фондовые индексы, нефондовые индексы, Индекс Доу-Джонса по устойчивому развитию, Индекс прозрачности.

Постановка проблеми. Для оцінки соціальної відповідальності бізнесу (КСВ) та соціально-економічної відповідальності підприємства (СЕВП) як її складника використовуються різні методики: якісні, кількісні, рейтингові. Останні складаються на основі індексів, що розраховуються за різними напрямками та показниками й охоплюють різні сфери застосування. Саме дослідженню цих індексів і присвячено цю наукову статтю.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Предметом свого наукового дослідження індексні методики зробили О.А. Буян, В.А. Євтушенко, М.І. Сухотеріна, В.М. Шаповал, а також дослідники Центру «Розвиток корпоративної соціальної відповідальності». Ними досліджуються порядок розрахунку світових індексів та рейтингів, а також Центр розраховує власний

Індекс прозорості в Україні, який стає одним з основних для аналізу результатів діяльності підприємств у сфері КСВ. Саме роботи вищезначених авторів і лягли в основу цього наукового дослідження.

Мета статті полягає в аналізі світових та українських індексів, які використовуються для оцінки КСВ, для визначення можливості їх застосування під час оцінки СЕВП.

Виклад основного матеріалу дослідження Індексний метод оцінювання КСВ досить поширений у міжнародній практиці [1, с. 55]. Сьогодні у світовому бізнес-середовищі існує практика формування рейтингів соціально відповідальних компаній на основі фондових та нефондових індексів, визначення яких свідчить про рівень соціальної відповідальності компаній у межах певної оціночної шкали [2, с. 161].

Спеціалізовані індекси, за допомогою яких визначають рівень соціальної відповідальності тієї чи іншої компанії, можна поділити на:

– фондові індекси (DSI 400 (Domini Social Index 400), DJSI (Dow Jones Sustainability Index), FTSE4Good та інші);

– нефондові індекси та рейтинги (Accountability Rating; Business in the Community's Corporate Responsibility Index; Social Index Датського міністерства соціальної політики та інші) [3].

У таблиці представимо основні їхні характеристики.

У таблиці ми бачимо, що індексів досить багато, але найбільш численно представленим є індекс Доу-Джонса. Одним із найважливіших міжнародних показників оцінки КСВ є світовий фондовий індекс сталого розвитку Доу-Джонса. Індекс Доу-Джонса (DJI) є «найстарішим» серед існуючих американських ринкових індексів. Він був створений редактором газети The Wall Street Journal і засновником компанії Dow Jones & Company Чарльзом Доу для відстеження розвитку американських фондових ринків. Вперше індекс був опублікований у 1884 році і розраховувався за акціями

Таблиця 1

Характеристика індексів для оцінки КСВ

Назва індексу	Об'єкти оцінки	Основна характеристика та недоліки
Фондові індекси		
Індекс Доу-Джонса зі сталого розвитку (Dow Jones Sustainability Indexes – DJSI).		Був запроваджений в умовах переходу до сталого розвитку і поширення соціальної відповідальності підприємництва 8 вересня 1999 року за ініціативи бізнес-співтовариства. Оцінює організаційну структуру управління; інтелектуальну здатність до інновацій; активність компанії в соціальній сфері; заходи, спрямовані на захист навколишнього середовища. Серед недоліків можна назвати такі: не може бути застосований до усіх підприємств; не враховує усіх стейкхолдерів.
Dow Jones Sustainability World Indexes: – Dow Jones Sustainability World Index (світовий композитний індекс); – Dow Jones Sustainability World Index ex Alcohol (спеціалізований індекс, який виключає алкогольні компанії); – Dow Jones Sustainability World Index ex Tobacco (спеціалізований індекс, який виключає тютюнові компанії); – Dow Jones Sustainability World Index ex Gambling (спеціалізований індекс, який виключає компанії, зайняті гральним бізнесом); – Dow Jones Sustainability World Index ex Armaments & Firearms (спеціалізований індекс, який виключає виробників зброї); – Dow Jones Sustainability World Index ex Alcohol, Tobacco, Gambling, Armaments & Firearms (спеціалізований індекс, який виключає виробників алкоголю, тютюнових виробів, зброї та представників грального бізнесу).	10% кращих із погляду сталості й корпоративної відповідальності компаній із найбільших 2500 компаній, які входять до складу Dow Jones Global Index.	Група індексів Dow Jones Sustainability World Indexes (DJSI World) інтегрується з індексами Dow Jones Global Index, що зумовлює використання єдиної методології розрахунку, перегляду та публікації. Розрахункова база індексів DJSI World складається з понад 300 компаній, які представляють 10% найкращих із погляду корпоративної відповідальності і сталості компаній за 64 промисловими групами із 33 країн світу, охоплених глобальними індексами DJ.

(Продовження таблиці 1)

<p>Європейські Dow Jones STOXX Sustainability Indexes: – Dow Jones STOXX Sustainability Index (компонитний загальноєвропейський індекс); – Dow Jones EURO STOXX Sustainability Index (компонитний індекс для країн Євросоюзу); – Dow Jones STOXX Sustainability Index ex Alcohol, Tobacco, Gambling, Armaments & Firearms (спеціалізований загальноєвропейський індекс, який виключає виробників алкоголю, тютюнових виробів, зброї та представників грального бізнесу); – Dow Jones EURO STOXX Sustainability Index ex Alcohol, Tobacco, Gambling, Armaments & Firearms (спеціалізований індекс для країн Євросоюзу, який виключає виробників алкоголю, тютюнових виробів, зброї та представників грального бізнесу).</p>	<p>Кращі 20% компаній, які входять до складу Dow Jones STOXX 600 Indexes.</p>	<p>Запроваджений 15 жовтня 2001 року. За методологією та розрахунками аналогічний світовому. Індeksi групи Dow Jones STOXX Sustainability Indexes інтегруються з індексами Dow Jones STOXX.</p>
<p>Domini Social Index (DSI 400).</p>	<p>Оцінює соціальні, екологічні й управлінські показники найбільших за капіталізацією компаній.</p>	<p>Оцінка на основі рейтингу KLD за 9 факторами, що характеризуються за принципом «сильних та слабких позицій». Недоліки: не може бути застосована до всіх підприємств; не враховує усіх стейкхолдерів.</p>
<p>FTSE4 Good.</p>	<p>Фінансові, соціальні й екологічні показники підприємств, що не належать до «заборонених галузей».</p>	<p>Недоліки: не може бути застосована до всіх підприємств; не враховує усіх стейкхолдерів.</p>
<p>Large Cap Social Index (LCSI).</p>	<p>До уваги беруться соціальні й екологічні критерії діяльності підприємств.</p>	<p>Недоліки: не може бути застосована до всіх підприємств; не враховує усіх стейкхолдерів.</p>
Нефондові індекси		
<p>Corporate Philanthropy Index (CPI).</p>		<p>Базується на оцінці діяльності компанії різними групами заінтересованих осіб. Оцінює переважно з позицій добродійності. Недоліки: не враховуються екологічні, економічні результати діяльності підприємства.</p>
<p>Social Index by Danish Ministry of Social Affairs (SI).</p>		<p>Визначає для внутрішніх та зовнішніх осіб рейтингові компанії з пріоритетом кадрової політики, рівня здійснення соціальних програм та подолання дискримінації на робочому місці. Недоліки: не враховуються екологічні, економічні результати діяльності підприємства.</p>

(Продовження таблиці 1)

Environmental Sustainability Index (ESI).	Індекс екологічної стійкості, який за 21 критерієм визначає екологічну стійкість підприємства в частині збереження природних ресурсів, динаміки рівня забруднення навколишнього середовища, екологічну політику управління.	Недоліки: не враховуються економічні результати діяльності підприємства.
Accountability Rating.		Методологія розроблена з урахуванням вимог стандартів підготовки соціальних звітів AA1000 та GRI. Особливістю цієї методики є можливість оцінки нефінансової діяльності підприємств на всіх етапах її розроблення та впровадження. Невід'ємним складником цього рейтингу, як і покладеного в його основу стандарту звітування AA1000, є налагодження активної співпраці із зацікавленими сторонами, рахування їх поглядів під час розроблення нефінансової діяльності.
Corporate Responsibility Index.		Методика визначення схожа на методику визначення Accountability Rating. Це стосується основних напрямів діяльності підприємства, які оцінюються під час його розрахунку та охоплюють розроблення й інтеграцію стратегії КСВ у діяльність програм. Водночас не передбачає поділу діяльності підприємства на фінансову та нефінансову, що, у свою чергу, дає змогу уникнути проблеми ідентифікації джерел виникнення та наслідків впливу КСВ у діяльності підприємства.

Джерело: складено на основі [2, с. 165; 3; 4, с. 162–163]

11 залізничних компаній [3]. Розраховується за великою кількістю параметрів шляхом заповнення підприємствами спеціальних щорічних анкет. Отримані дані перевіряються спеціально уповноваженим аудитором – сьогодні це авторитетне консалтингове підприємство Pricewaterhouse Coopers. Близько 60% параметрів є однаковими для всіх підприємств незалежно від їх галузевої спрямованості, решта – диференційовані відповідно до секторів економіки. Методика охоплює лише деякі аспекти роботи підприємства [4, с. 162].

Під час вибору компаній для включення в індекси сталості Dow Jones використовується принцип визначення кращих у своїй галузі компаній (best-in-class approach). Індекси DJSI виключають компанії, які отримують прибуток від виробництва алкоголю, тютюнових виробів, зброї, а також компанії, зайняті гральним бізнесом. Також

в усіх індексах DJSI відсутні компанії, які отримують понад 50% доходів від реалізації зброї.

Індекси розраховуються за великою кількістю показників. Обов'язково оцінюється діюча в компанії політика відносин із працівниками (забезпечення умов для всебічного розвитку працівників, дотримання принципів недискримінації та рівних можливостей), громадським співтовариством (система реалізації та оцінки ефективності благодійних програм, практика підготовки соціальних звітів); система охорони навколишнього середовища (характеристика системи екоменеджменту); система корпоративного управління (система ризик-менеджменту, внутрішній кодекс). Після перевірки аудитором Pricewaterhouse Coopers розраховані і перевірені показники групуються за такими трьома напрямками, як економіка компанії, екологічна і соціальна діяльність [3, с. 228–233].

Отже, для оцінки соціально-економічної діяльності підприємств корисними можуть бути такі індекси:

– фондові (Доу-Джонса, Domini Social Index, FTSE4 Good);

– нефондові (Corporate Philanthropy Index, Corporate Responsibility Index).

Вони оцінюють компанії за напрямками, які стосуються саме соціально-економічної діяльності підприємств. Інші спрямовані на оцінку екологічного складника КСВ.

Звернемося до українських реалій. У 2011–2012 рр. Центр «Розвиток корпоративної соціальної відповідальності» почав визначати Індекс прозорості та підзвітності (базується на методології компанії Beyond Business (Ізраїль) компаній України щодо впровадження технологій КСВ та інформування громадськості, в тому числі основних стейкхолдерів компанії, про політику і практики у сфері КСВ. Головна відмінна ознака цього Індeksu – в тому, що об'єктом оцінки є веб-сайт компанії, і перевірити достовірність його результатів може будь-який користувач інтернету. Веб-сайти компаній оцінюються за 4 основними критеріями, такими як звітність (наявність нефінансового звіту, підготовленого за стандартом Глобальної ініціативи зі звітності, Глобального договору ООН або іншими стандартами, наявність звіту про екологічну та соціальну діяльність тощо) – 40% від загального результату; зміст (рівень розкриття інформації за основними сферами КСВ) – 35% від загального результату; навігація (зручність користування сайтом) – 10% від загальної інформації; доступність (мова, контактна інформація) – 15% від загального результату. «Сьогодні Індекс є єдиним інструментом моніторингу розвитку корпоративної соціальної відповідальності в Україні з 2011 року, що щорічно робить моніторинг ставлення до КСВ 100 найбільших компаній України. Це допомагає бачити сильні та слабкі сторони розвитку КСВ в Україні, а також те, на що потрібно звернути увагу. Неочікуваним для нас результатом стало те, що національні та міжнародні компанії мають однаковий рівень розкриття інформації з КСВ на своїх веб-сайтах», – говорить Марина Саприкіна, керівник Центру «Розвиток КСВ» [1, с. 55; 5]

Так, у 2015 році об'єктом оцінки стали компанії, які увійшли до Рейтингу Forbes ТОП-200 найбільших компаній України (оцінювався не тільки обсяг виторгу, а й фінансові результати компанії, розмір активів та їх поточна вартість. Компанії, які на понад 50% належать державі, не оцінювалися). Всього в оцінюванні взяли участь перші 100 компаній рейтингу, що представляли 18 секторів економіки. Крім того, були оцінені також сайти компаній – лідерів Індeksu прозо-

рості 2014 р., які не увійшли до рейтингу («СКМ» та «Дніпроспецсталь»). Оцінювалися сайти українських компаній або їх сторінки на сайтах міжнародних компаній. Слід зазначити, що 16 компаній з ТОП-100 компаній не мають сайтів.

Позиція компанії в Індeksu щодо інших компаній є сумою балів (які потім виражаються у відсотках), отриманих кожною компанією відповідно до перерахованих критеріїв.

Основні висновки Індeksu прозорості – 2015 такі:

1. Середній Індекс прозорості ТОП-100 українських компаній становить 21,5% (у 2014 – 17,1%).

2. ТОП-10 компаній-лідерів Індeksu: «Арселор Міттал Кривий Ріг», «Оболонь», «ДТЕК», «Метінвест», ГК «Фокстрот» (вперше), «Кернел Трейд» (вперше), «СКМ», Концерн «Галнафтогаз», «Дніпроспецсталь», «Nestle Україна» (вперше).

3. Значно покращили свій рівень прозорості такі компанії, як «Кернел Трейд», «Нестле Україна» та «Porsche Україна».

4. Кількість нефінансових звітів зросла з 14 (у 2014 р.) до 17 (у 2015 р.).

5. У 2015 році (проти минулих років) більша частка компаній виокремили суттєві питання КСВ своєї компанії.

6. Компанії здебільшого надають інформацію про КСВ у сфері трудових відносин та екології, бізнес-профіль організацій та власну продукцію; мало інформації – з питань антикорупції, управління КСВ та діалогу зі стейкхолдерами.

7. Найбільший рівень розкриття інформації – у компаній секторів «Металургія», «Телеком» та «Фінанси»; найменший – у компаній секторів «Нафта і газ» та «Тютюн».

8. Чисельність компаній, які досягли «достатнього» рівня відкритості (50%), зросла з 8 (2014 р.) до 15 (2015 р.) [6].

У травні 2017 р. Центр «Розвиток КСВ» презентував шостий Індекс прозорості і КСВ найбільших компаній в Україні. Результати цього Індeksu у 2016 р. такі:

1. Середній рівень розкриття інформації українськими компаніями на власних сайтах у 2016 р. становить 19,3%. Середній рівень розкриття інформації топ-10 компаній становить 56,5%.

2. Чисельність компаній, які досягли результату в 50% відкритості, є незначною – 6 зі 100.

3. Лідерами Індeksu стали «Арселор Міттал Кривий Ріг» і «ДТЕК» (71 бал), «СКМ» (68 балів), Концерн «Галнафтогаз» (59 балів), «Нафтогаз» і «Кернел» (50 балів), «МХП» (48 балів), «Метінвест» (47 балів), ТОВ «САВ-Дістрибьюшн» («Фокстрот», 43 бали) і НАЕК «Енергоатом» (42 бали). Це означає, що вперше серед лідерів Індeksu з'явилися дві державні компанії.

4. Як правило, компанії на своїх сайтах надають інформацію про КСВ у сфері трудових від-

носин, розвитку та підтримки громад, охорони довкілля та у бізнес-профілі організацій. Пріоритети у висвітленні питань КСВ залишаються практично незмінними з 2011 року.

5. Як і в попередні роки, компанії здебільшого не надають даних щодо результатів впровадження політики КСВ. На деяких сайтах такі дані не оновлюються протягом останніх 2–3 років, новішу інформацію можна знайти тільки у соціальних звітах або новинах.

6. Секторальний аналіз продемонстрував, що найвищий рівень розкриття інформації з КСВ можемо спостерігати на веб-сайтах компаній секторів «ІТ/Телеком», «Енергетика», «АПК» та «Гірничо-металургійний». Вони мають вищий за середній рівень розкриття інформації. Найнижчі показники розкриття – у компанії сектору «Хімпром».

7. Чисельність компаній, які розмістили на сайтах свої КСВ-звіти, порівняно з минулими роками зменшилася. Це можна пояснити тим, що частина компаній, які готують звіти, не увійшла до топ-100 найбільших компаній.

8. Половина КСВ-звітів за 2015 рік підготовлена відповідно до GRI 4.0 («Арселор Міттал Кривий Ріг» (основний), «ДТЕК» (G4 розширений), «Кернел» (основний)) або з елементами GRI 4.0 (Концерн «Галнафтогаз» та інші). Слід зазначити, що частина компаній чітко не дотримується стандартів звітності за GRI 4.0 – відсутні від 2 до 10 показників, які повинні бути у звіті. Така ситуація, на нашу думку, досить небезпечна, оскільки вводить в оману громадську думку [5].

Отже, ми бачимо, що ситуація в Україні щодо реалізації КСВ на підприємствах істотно не змінилася. До лідерів входять «Арселор Міттал», «ДТЕК», «СКМ», «Метінвест», «Кернел» (другий рік поспіль) та інші. Індекс оцінює висвітлення підприємствами своєї КСВ завдяки нефінан-

совій звітності та сайтам компаній. Зміни компаній в рейтингу 2016 року пов'язані з тим, що деякі компанії не ввійшли до лідерів, які оцінюються Центром. Взагалі можна сказати, що український Індекс прозорості може бути використаний для оцінки СЕВП, оскільки спрямований на оцінку діяльності компаній у сфері КСВ, і напрями СЕВП можуть бути виокремлені під час урахування цього рейтингу.

Висновки з проведеного дослідження. Вищенаведене дає нам можливість дійти висновків щодо індексного методу оцінювання КСВ та напрямів його застосування під час оцінки СЕВП. У світі існує низка індексів, за якими будуються рейтинги, їх можна поділити на фондові та нефондові, але не всі з них можуть бути використані під час аналізу СЕВП, тому що деякі з них мають суто екологічний аспект, не торкаючись інших. Індокси, які є корисними для оцінки СЕВП, – це Індекс Доу-Джонса, Domini Social Index, FTSE4 Good, Corporate Philanthropy Index, Corporate Responsibility Index.

В Україні також розроблений Індекс прозорості, який складається з 2011 року і який оцінює діяльність підприємств не тільки за результатами КСВ, але й за тим, як воно висвітлено. У цього Індeksu є низка недоліків: по-перше, він оцінює ті підприємства, які ввійшли до рейтингу Forbes Top-200, а по-друге, він більше орієнтований саме на аналіз сайтів, тоді як не всі компанії висвітлюють свої останні події у цій сфері. Хоча цей підхід і наближається до сучасних. Цей Індекс може бути застосований також для оцінки СЕВП, оскільки побудований на соціальній звітності, що є інструментом соціально-економічної відповідальності підприємництва. Також він враховує фінансові показники діяльності компанії, що є важливим елементом економічної основи соціальної відповідальності бізнесу.

Список використаних джерел:

1. Євтушенко В.А. Оцінка корпоративної соціальної відповідальності: методи, об'єкти, показники / В.А. Євтушенко. – Вісник НТУ «ХПІ». – 2013. – № 46 (1019). – С. 53–63.
2. Сухотеріна М.І. Механізм соціальної відповідальності у стратегії корпоративного управління машинобудівного підприємства : дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04 / Сухотеріна Марія Ігорівна ; Одес. нац. політехн. ун-т. – Одеса, 2015. – 254 с.
3. Шаповал В.М. Соціальна відповідальність у системі підприємницької діяльності : дис. ... д-ра екон. наук : 08.00.01 / Шаповал Валентина Михайлівна. – Дніпропетровськ, 2012. – 455 с.
4. Буян О.А. Підходи до оцінки ефективності корпоративної соціальної відповідальності підприємств в Україні / О.А. Буян // Вісник Дніпропетровського університету. Серія «Економіка». – 2012. – Випуск 6 (2). – С. 159–165.
5. Презентовано шостий індекс прозорості і КСВ українських компаній. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://csr-ukraine.org/article/transparency-index-2016-2/>.
6. Презентовано Індекс прозорості українських компаній – 2015. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://csr-ukraine.org/article/%D0%BF%D1%80%D0%B5%D0%B7%D0%B5%D0%BD%D1%82%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D0%BD%D0%BE-%D1%96%D0%BD%D0%B4%D0%B5%D0%BA%D1%81-%D0%BF%D1%80%D0%BE%D0%B7%D0%BE%D1%80%D0%BE%D1%81%D1%82%D1%96-%D1%83%D0%BA%D1%80%D0%B0/>.

Dielini M.M.

INDEX METHOD FOR ASSESSING THE SOCIO-ECONOMIC RESPONSIBILITY OF ENTREPRENEURSHIP: INTERNATIONAL AND UKRAINIAN EXPERIENCE

To assess the social responsibility of business (CSR) and socio-economic responsibility of entrepreneurship (SERE) as its component, different methods are used: qualitative, quantitative, rating. The latter are compiled on the basis of indices that are calculated in different areas and indicators and cover different fields of application.

The index method for estimating CSR is quite common in international practice. Today, in the world business environment, there is a practice of ranking socially responsible companies based on the fund and non-fund indexes, which determine the level of social responsibility of companies within a certain scale of assessment.

Specialized indexes, which determine the level of social responsibility of a company, can be divided into:

- stock indices (DSI 400 (Domini Social Index 400), DJSI (Dow Jones Sustainability Index), FTSE4Good, and others);
- non-fund indexes and ratings (Accountability Rating; Business in the Community's Corporate Responsibility Index; Social Index of the Danish Ministry of Social Policy; and others).

There are a number of indexes in the world that build ratings, they can be divided into stock and non-funded, but not all of them can be used in the analysis of the SERE, because some of them have a purely environmental aspect, without connection with others. The indices that are useful for assessing the CSR are Dow Jones Index, Domini Social Index, FTSE4 Good, Corporate Philanthropy Index, Corporate Responsibility Index.

Ukraine has also developed the Transparency Index, 2011, which assesses the activities of enterprises not only as a result of CSR but also as it is highlighted. This index has a number of disadvantages: first, it evaluates those companies that are included in the ranking of Forbes Top-200, and secondly, it is more focused on the analysis of sites, while not all companies cover their recent events in this area. Although, this approach is closer to modern ones. This Index can also be used to assess the SERE, as built on social reporting, which is a tool for the socio-economic responsibility of entrepreneurship. It also takes into account the financial performance of the company, which is an important element of the economic basis of social responsibility of the business.

Key words: social responsibility of business, socio-economic responsibility of entrepreneurship, stock indices, non-fund indices, Dow Jones Index on Sustainable Development, Transparency Index.

Зайцев О.В.кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів і кредиту,
Сумського державного університету

ПОКАЗНИКИ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ КРАЇНИ В КОНТЕКСТІ КЛАСИЧНОЇ ТЕОРІЇ ВАРТОСТІ

Сьогодні існує понад 100 показників економічного, фінансового та соціального розвитку країни. Додатково існують групи й інших показників (наприклад, екологічних, ментальних, кліматичних, територіальних тощо), що також характеризують окремі сторони економічного розвитку країни. У цій статті проведена робота з узагальнення показників економічного розвитку та зведення їх до десяти показників-індикаторів. Також у статті пропонується взяти за основу працю як фактор, що характеризується та вимірюється визначеним кількісним показником. На нашу думку, побудова принципово нових показників-індикаторів базується на застосуванні кількісного показника витрат праці.

Ключові слова: економіка, розвиток, показники, праця, класична політекономія, неокласична економічна теорія.

Сегодня существует более 100 показателей экономического, финансового и социального развития страны. Дополнительно существуют группы и других показателей (например, экологических, ментальных, климатических, территориальных и т. д.), которые также характеризуют отдельные стороны экономического развития страны. В этой статье проведена работа по обобщению показателей экономического развития и сведению их к десяти показателям-индикаторам. Также в статье предлагается взять за основу труд как фактор, характеризующийся и измеряющийся определенным количественным показателем. По нашему мнению, построение принципиально новых показателей-индикаторов базируется на применении количественного показателя затрат труда.

Ключевые слова: экономика, развитие, показатели, труд, классическая политэкономия, неоклассическая экономическая теория.

Постановка проблеми. Економічний розвиток країни – це процес, що характеризується певними економічними та фінансовими показниками (індикаторами). Термін «економічний розвиток» охоплює собою інші терміни, такі як «економічний ріст», «економічний спад», «економічна стабільність». Залежно від того, що показують показники (індикатори), які обрані для характеристики економічного розвитку, може робитися висновок про зростання, падіння чи стабільність розвитку економіки країни. Отже, термін «економічний розвиток» – це узагальнення, що передбачає будь-який напрям розвитку: зростання, падіння чи незмінність.

Доречним буде зафіксувати різницю між такими категоріями, як «фактори економічного розвитку країни» та «показники економічного розвитку країни». До факторів економічного розвитку країни відносимо: природні ресурси; кадрові ресурси (людський капітал); техніку, технології та практичну науку; соціально-ментальну культуру населення країни; політичну систему країни; державну систему (державні інститути, їх ефективність та їх взаємодію); соціальну, економічну та культурну інфраструктуру.

Отже, показниками економічного розвитку країни є не фактори, економічного розвитку, а

щось інше, що, звісно, опирається на фактори, але не відображається і не характеризується безпосередньо факторами розвитку. Наприклад, наявність у надрах країни великої кількості газу, нафти, золота, алмазів, інших природних ресурсів не гарантує країні зростаючий розвиток та благополуччя її громадян. Великий розмір території країни, що багата природними ресурсами, також, як факторний показник розвитку, не «допомагає» країні в її економічному зростанні. Яскравими прикладами є життєві рівні населення та економічний розвиток Російської Федерації порівняно з Японією та Південною Кореєю. Щодо впливу такого чинника, як соціально-ментальна культура населення, на економічний розвиток країни досить порівняти показники Російської Федерації з показниками розвитку Тайваню або Сінгапуру. Щодо впливу політичної системи можна порівняти результати розвитку економіки двох країн одного народу – Північної Кореї та Південної Кореї. Таким чином, необхідно мати стратегію та соціальні, політичні, економічні і фінансові механізми, що запускають механізми використання факторів з метою досягнення економічного зростання.

Розвиток країни, що розглядається у часі як процес творення умов для свого життя та безпо-

середньо якості свого життя, як правило, у сучасному світі розглядається з позицій економічного розвитку. Які би позитивні досягнення не відбувалися в областях людського соціокультурного надбання (будь-які досягнення у всіх формах мистецтв та у світоглядних теоріях і концепціях щодо навколишнього світу та суспільного устрою, або будь-які національні та релігійні інституційні утворення та прогресивні перетворення на їхньому підґрунті, або застосування будь-яких технологій суспільно-психологічного або пропагандистського впливу на суспільну самоорганізацію індивідуумів тощо), але починаючи з середини XIX сторіччя переважаючою стала позиція, що розвиток країни та благополуччя її громадян відображається соціально-економічним розвитком. Економічний розвиток країни пов'язують із показниками рівня добробуту людей, що проживають у цій країні, і з таких позицій такий розвиток трактується як соціально-економічний.

Природно, що показники економічного розвитку пов'язані з розрахунком показників середнього рівня показників добробуту людей, що мешкають в країні. Однак рівень добробуту громадян країни пов'язаний не тільки з економічним розвитком і показниками економічного розвитку, такими як підвищення рівня доходів, освіти, технологій, можливостей працевлаштування тощо. Економічні заходи викликають також інші соціальні зміни, що мають не економічну, а соціальну характеристику. У цьому разі рівень економічного успіху характеризується та обчислюється за допомогою соціальних показників.

З метою фіксації успіхів або невдач країни в її економічному розвитку необхідна взаємопов'язана система соціальних та економічних показників або індикаторів. Взаємопов'язаність індикаторів досягається за допомогою механізму порівнювання (приведення) та віднесення до одного інтегруючого показника. Оцінка за допомогою індикаторів – це оцінка того, наскільки країна досягає попередньо запланованих показників. Показники (індикатори) виконують функції контролю поточних процесів, відстеження напрямів розвитку та визначення проміжних або кінцевих ефектів. Цілеспрямований успіх розвитку країни можна побачити, якщо країна досягне показників або цілей, які були сформульовані раніше.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Переважно проблема визначення індикаторів економічного розвитку починається та завершується на рівні політичної економії та/або економічної теорії. Крім визначень показників економічного розвитку в роботах всім відомих представників класичної течії економічної теоретичної думки та їх опонентів з неокласичного

напрямку, наводяться трактовки більш сучасних вітчизняних розробників-науковців, до яких можемо віднести В.Д. Базилевича, А.С. Гальчинського, В.М. Гейца, В.В. Ільїна, П.М. Леоненко, С.В. Мочерного, В.Н. Тарасевича, А.А. Чухна, П.І. Юхименка та інших науковців. У своїх працях торкалися цієї проблеми такі зарубіжні вчені, як, зокрема, Л. Больцарович, Г. Беккер, М. Блауг, Дж. Гелбрейт, Л. Мізес, Е. Тоффлер, Й. Шумпетер, К. Еклунд.

Мета статті. Щоб визначитися з оцінкою розвитку, необхідно чітко виділення показників та їх однозначна характеристика. Показників економічного, фінансового, соціального розвитку країни сьогодні нараховується понад 100. Додатково існують групи й інших показники (наприклад, екологічних, ментальних, кліматичних, територіальних тощо), що також характеризують певні сторони економічного розвитку країни. У статті проведена робота з узагальнення показників економічного розвитку та зведення їх до десяти показників-індикаторів.

Виклад основного матеріалу дослідження. У статті узагальнено показники соціально-економічного розвитку та зведено їх до десяти показників-індикаторів. Запропоноване групування показників має певну новизну.

1. Економічна урбанізація. У найбільш узагальненому розумінні термін «урбанізація» трактується як переселення (міграція) населення із сільської місцевості до промислово розвинених міст. Впродовж XX сторіччя у соціології та економіці переважала думка, що урбанізація – це негативне явище. Наприклад: «Урбанізм – зосередження матеріального і духовного життя в містах на шкоду розвитку села» [1]. Але починаючи з 80-х років XX сторіччя трактовка урбанізації перестала нести відтінок шкідливості та небажаності. Тепер превалює погляд, що урбанізація – це історичний процес, під час якого збільшується роль міста в економічно-культурному житті певної території або народу. Отже, за такої трактовки виділяється саме економічний зміст терміну «урбанізація», який можна сформулювати так: економічна урбанізація за змістом – це стан, за якого вся промисловість та більшість населення знаходяться в основному у великих містах. А якщо розглядати економічну урбанізацію як процес, то урбанізація – це міграція сільських жителів (*далі – нове!*), а також жителів депресивних міст і територій, а також частини жителів великих міст, які не можуть або не хочуть працевлаштуватися у своєму місті проживання, в інші великі промислово розвинені центри. Економічна урбанізація (внутрішня), на нашу думку, – це найпростіший і найперший з показників успіху економічного розвитку країни.

Зауважимо, що йдеться про міграцію, а точніше, про урбанізацію робочої сили всередині країни, а не про виїзд робочої сили за її межі. Таким чином, можемо розглядати за фактом два види економічної урбанізації: внутрішню та зовнішню. А загалом результатом економічної урбанізації є зниження рівня бідності з одного боку і зростання товарного та обслуговуючого виробництва з іншого. Економічна урбанізація знижує рівень безробіття, а, отже, і зменшує рівень бідності. Справа в тому, що показник економічної урбанізації, який ми презентуємо та пропонуємо, – це показник, що відрізняється від того, що діє у сучасній статистиці, і такого показника ще ніхто не досліджував та не оброблював.

2. Дохід на душу населення. Показником економічного стану держави та фінансового благополуччя пересічного жителя країни, що вимірює середній дохід окремо взятої людини за рік, називають доходом на душу населення. Цей показник може бути за своєю суттю різним залежно від статистичних правил обрахунку в окремій країні. Наприклад, існували раніше та існують зараз показники: валового внутрішнього продукту (ВВП) у розрахунку на одну особу; валового національного продукту (ВНП) у розрахунку на одну особу; розміру національного доходу (НД) на душу населення тощо. Всі такі показники назвемо узагальнено доходом на душу населення. Дохід на душу населення тісно пов'язаний з економічним зростанням. Чинником зростання доходу у розрахунку на одну особу є економічне зростання. Для міжнаціональних порівняльних характеристик дохід на душу населення обчислюється в єдиній валюті, найчастіше цією валютою є долар USA. Щорічно Всесвітній банк розраховує економічний коефіцієнт душевого доходу різних держав. Додамо на завершення, що, на нашу думку, економічні коефіцієнти у розрахунку на одиницю (душу) населення за своєю суттю та побудовою – це більше фінансові, ніж економічні показники.

3. Технологічна структура економіки. Економічний розвиток країни жорстко пов'язаний з технологічною структурою її матеріального виробничого капіталу та людського виробничого капіталу. Матеріальний виробничий капітал у поєднанні з людським виробничим капіталом у класичній політекономії має назву «виробничі сили». Матеріальний капітал розуміємо як основні засоби, що задіяні у певній, що діє в цей момент часу технології, а під людським виробничим капіталом розуміємо вміння та навички людини працювати у виробничій сфері на технічних засобах та в ланцюгах діючих технологічних процесів. Людський

виробничий капітал відрізняється від терміна «людський капітал» тим, що до нього не входить частина зайнятого та працездатного населення, що не задіяна безпосередньо у технологічній структурі виробництва. Наприклад, працівники сфери шоу-бізнесу, майже всіх форм мистецтв, засобів масової інформації, релігійних організацій, сфери початкової, середньої та частково вищої освіти, військовослужбовці збройних сил, працівники силових та правоохоронних органів, працівники структур надзвичайних ситуацій тощо. Технологічна структура – один із показників успіху або відставання економічного розвитку країни. Економічний розвиток безпосередньо залежить від ефективності та сучасності технологічної структури економіки. Технологічна структура визначається як основа, як підґрунтя, як стрижень, що цілеспрямовано проектується, змінюється та вибудовується людиною і викликає зміни, що приводять до поліпшення економіки. Яким може бути або як має виглядати такий показник – це ще один, разом із показником економічної урбанізації, новий показник, який потребує вивчення та свого визначення.

4. Ощадні рахунки. Цей показник за своєю суттю та побудовою винятково фінансовий але економічно пов'язаний із технологічною структурою економіки країни. Успішне функціонування будь-якої галузі економіки оцінюється не лише кількістю та якістю випущеної продукції. Оцінка економічного успіху кількістю виробленої та реалізованої продукції характеризує економічний успіх підприємств лише з боку юридичної особи як підприємницької інституції. Але цей же успіх, якщо він є соціально-економічним, має бути зафіксований і з іншого боку, з боку росту добробуту працівників підприємств, а не лише зростання фінансового благополуччя частини вищого менеджменту та власників таких підприємств або галузі. Наявність зростання особистих ощадних (депозитних) рахунків «технологічних» працівників на підприємстві або в галузі, з одного боку, є підтвердженням економічного росту підприємства, галузі, а з іншого – це капітал для подальшого зростаючого розвитку економіки країни. Наявність та зміна темпів розміру фондів ощадних накопичень на особистих рахунках населення країни – це фінансовий показник розвитку підприємств, галузей, економіки загалом.

5. Індекси якості життя. Індекси якості життя, на наш погляд, об'єднують три показники: очікувана тривалість життя; коефіцієнт дитячої смертності; рівень грамотності. Це соціальні показники, але залежать вони від економічного стану країни та корелюються з коефіцієнтом понад 0,9 з основними економічними та фінан-

совими показниками економічного розвитку. Стосовно тривалості життя, то в країні з високим рівнем економічного розвитку середня очікувана тривалість життя зростає внаслідок можливостей у більшості її громадян задоволення потреб у харчуванні, у побутових умовах, у більш цивілізованих умовах праці, а, також у широкому доступі до медичних послуг та ліків. Стосовно коефіцієнта дитячої смертності, то у країні з високим рівнем економічного розвитку він (коефіцієнт) зменшується або знаходиться на порівняно низькому рівні. Це говорить про достатнє за кількістю та якістю харчування та побутові умови для вагітних жінок, якісне та своєчасне медичне обслуговування їх та їхніх дітей. Стосовно охоплення початковою освітою та наданням базової грамотності, то тут метою є можливість громадянина самостійно впливати та свідомо брати участь у розбудові та розвитку як своєї власної кар'єри, так і своєї країни, тобто щоб пересічні громадяни могли розуміти і сприяти економічному розвитку.

6. Побутові умови (місце проживання). Ще однією групою показників є облаштованість місця проживання. Проживати людина повинна у жилій зоні, відділеній від промислової, в зоні, що має водопостачання, каналізацію, електроенергію, енергоносії та теплозабезпеченість. Перераховані та інші побутові показники (наприклад, сучасні електронні засоби зв'язку та комунікації тощо), вказують на рівень благополуччя населення, що і є однією із площин позитивного економічного розвитку.

7. Вища фахова освіта. У сучасному світі вища фахова освіта, що отримана здобувачем на підставі освоєння ним новітніх виробничо-наукових та технологічно-інноваційних розробок, стає самостійним показником економічного розвитку країни. Йдеться не про середню шкільну освіту, не про освіту, що навчає робітничим або інженерним професіям, не про освіту загальної грамотності. Йдеться про той щабель освіти, що формує технічний та технологічний рівень економічного розвитку країни у системі міжнародної конкуренції.

8. Рівень злочинності. Існує жорстка залежність рівня злочинності від рівня добробуту у суспільстві. Рівень злочинності – це один соціальний показник, що має економічне підґрунтя.

9. Доступ до засобів масової інформації. Йдеться не про доступ до засобів масової комунікації, таких як Інтернет, та на його основі – до різних форм спілкування (електронна пошта, скап, вайбер тощо). За допомогою цих засобів комунікаційний вплив ще досить обмежений. Йдеться про можливість виходу до використання масових інформаційних засобів, що охоплюють більшість громадян країни. За умов

низького рівня економічного розвитку країни ЗМІ стають небезпечною зброєю проти керівництва такої країни, і навпаки, за умов високого рівня життя доступ «задоволеного» своїм життям громадянина до ЗМІ не несе загрози для соціальної стабільності в країні.

10. Індекси національного розвитку. Це цілий блок показників, що мають характер як соціальних так і економічних. Їх відмінність від вищезазначених полягає в тому, що вони характеризують моменти руху до вищесказаних основних показників. До індексів національного розвитку можемо віднести доходи населення, індекси рентабельності галузей та підприємств, інвестиції, будівництво, пасажиропотоки, вантажні перевезення, експорт-імпорт, заробітну плату тощо. Тобто це показники, за допомогою яких можемо визначитися з початком, рухом або припиненням певних економічних та соціальних тенденцій.

А тепер, шановний читачу, спробуй згрупувати перераховані вище показники-індикатори за таким поділом: економічні показники з одного боку та всі інші. Під іншими показниками розуміємо фінансові, соціальні, політичні, екологічні, ментальні, територіальні, юридичні, кліматичні тощо. Такий поділ обрано тому, що метою викладення матеріалу у цій статті є виокремлення показників *економічного (! – авт.)* розвитку. Проведення та обґрунтування такого поділу – це мінімум декілька дискусійних статей, після яких може і не бути досягнуто остаточної згоди.

Висновки з проведеного дослідження. Для багатьох як науковців, так і тих, хто цікавиться економікою, тема економічного розвитку включає аналіз *економічного* прогресу країни та є предметом насамперед *економічного*, а не іншого розгляду. Оскільки Адам Сміт, створюючи свою теорію, намагався знайти «природу і причину багатства народів» саме в *економічному* розвитку країни як в економічній цілісності, то і брав він за основу працю як фактор, що характеризується та вимірюється визначеним кількісним показником. Але для сучасних економістів економічний розвиток асоціюється з результатом, який знаходиться поза межами економічного механізму. Такий погляд є правильним лише наполовину. Це правильно, що результативний показник характеризується досить часто соціальними, фінансовими, соціологічними, історичними, політичними, ідеологічними, іншими показниками, але показник-індикатор, що описує «шлях досягнення» такого результату, має бути суто економічним, і він таким і є. На нашу думку, побудова принципово нових, а по суті, давно задекларованих класичною економічною теорією показників-індикаторів, що покладені класичною політекономією

в основу економічного розвитку, базується на застосуванні кількісного показника витрат праці. У цьому напрямі проводяться дослідження та напрацьовані позитивні результати [2; 3; 4; 5].

Звертаємо увагу, що в кожному зі вказаних вище десяти показників-індикаторів, як і в більшості інших статистичних або науково-аналітичних, не відображається економічний показник витрат праці. Не існує жодного показника економічного розвитку країни, який би базувався або характеризувався, або використовувався у своїй структурі показник кількості витраченої праці. Але ж вся класична політекономія у працях А. Сміта, Д. Рікардо, Ж. Сімонді, К. Маркса та їх послідовників [6; 7; 8; 9], більшість науковців неокласичного теоретичного напрямку, а також Дж. М. Кейнс та його послідовники характеризували та характеризують сьогодні економічний розвиток з урахуванням чинників, що виокремлюють працю як основний фактор (класики) або один із факторів (неокласики, кейнсіанці тощо) економічного розвитку

країни. Тоді яким чином у показниках-індикаторах економічного розвитку показник праці не бере безпосередньої участі як чисельний показник або не бере участі у механізмі розрахунку певного конкретного показника-індикатора? Хочемо зазначити, що «неекономічний» показник економічного розвитку країни має бути доповнений показником-індикатором, що відображає «шлях досягнення», характеризує «економічний цикл», «економічний процес», що «вибудовує» такий показник, тобто індикатором, що є економічно-витратним складником досягнення такого результату.

Вважаємо, що розроблений нами показник кількості витрат праці [10; 11] є науково обґрунтованим та пропонується для застосування в теоретичних побудовах показників економічного розвитку країни. Застосування показника праці, що вимірюється годинами вартості, у показниках-індикаторах економічного розвитку країни є перспективним продовженням подальших досліджень у цьому напрямі.

Список використаних джерел:

1. Ожегов С.И. Словарь русского языка. / С.И. Ожегов // Под. ред. докт. фил. наук. проф. Н.Ю. Шведовой. – 15-е изд., стереотип. – М. : 1984. – 816 с.
2. Зайцев А.В. Исчисление величины стоимости продукта труда [Текст] / А.В. Зайцев // Вісник Сумського державного університету. Серія Економіка. – 2004. – № 6 (65). – С. 159-165. Режим доступу: <http://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/1504>.
3. Зайцев А.В. Развитие принципов экономической науки // Вісник Сумського державного університету. Серія Економіка. – 2010. – № 1, Том 2. – С. 5–21. Режим доступу: <http://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/3005>
4. Зайцев А.В. Закон убывающей отдачи с позиций трудозатратной стоимости [Электронный ресурс] / А.В. Зайцев // Эффективная экономика. – 2013. – № 1. Режим доступу до журналу: <http://www.economy.nauka.com.ua>.
5. Зайцев О.В. Вимірювання цінності грошей / О.В. Зайцев // Вісник Української академії банківської справи. – 2015. – № 2 (39). – С. 46–52. Режим доступу: <http://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/44439>.
6. Zaitsev O. Objective value of commodities, its definition and measurement / O. Zaitsev // Scientific Letters of Academic Society of Michal Baludansky. – Košice, Slovakia. – 2016. – Volume 4, № 6. – P. 184–186. Режим доступу: <http://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/46012>.
7. Зайцев О.В. Використання в економіці і фінансах показників, що вимірюються витратами праці / О.В. Зайцев // Вісник Одеського національного університету ім. І.І. Мечникова. Серія Економіка. – 2017. – Т. 22. Вип. 2 (55). – С. 37–42. Режим доступу: <http://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/52319>.
8. Зайцев О.В. Застосування в економіці та фінансах показників, що вимірюються витратами праці / О.В. Зайцев, Т.А. Жукова // Вісник Одеського національного університету ім. І.І. Мечникова. Серія Економіка. – 2017. – Т. 22. Вип. 5 (58). – С. 82–86. Режим доступу: <http://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/64813>.
9. Зайцев О.В. Закон вартості – можлива об'єднуюча основа економічних теорій / О.В. Зайцев // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія Міжнародні економічні відносини та світове господарство. – 2017. – Вип. 15. Ч. 1. – С. 114–118. Режим доступу: <http://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/63837>.
10. А. с. 69353 Україна. Показник виміру вартості кількістю витрат праці / О. В. Зайцев (Україна). – № 69892; зареєстровано 22.12.2016 в Державному реєстрі свідоцтв про реєстрацію авторського права на твір. Режим доступу: <http://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/49246>.
11. А. с. 72280 Україна. Коефіцієнт вартості – характеристика вартісно-монетарного аналізу та діагностики / О.В. Зайцев (Україна). – № 72803; зареєстровано 21.06.2017 в Державному реєстрі свідоцтв про реєстрацію авторського права на твір. Режим доступу: <http://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/63416>.

INDICATORS OF ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE COUNTRY IN THE CONTEXT OF THE CLASSICAL THEORY OF VALUE

Today, in the economy, there are more than one hundred indicators of economic, financial, social development of the country. Also, in addition, there are groups of other indicators and, such as environmental, mental, climatic and territorial, and others, which also characterize separate aspects of the country's economic development. In this article, work was done to sum up the indicators of economic development and bring them down to ten indicators.

Indicator groups are new partially. Indicators of socio-economic development are given in the following ten indicators. 1. Economic urbanization. 2. Per capita income. 3. Technological structure of the economy. 4. Savings accounts. 5. Quality of life indices. 6. Domestic conditions (place of residence). 7. Higher vocational education. 8. Level of crime. 9. Access to the media. 10. Indices of national development.

The theme of economic development includes an analysis of the country's economic progress and is the subject of economic, and not another consideration, first of all. The article proposes to take as a basis the labour as a factor that is characterized and measured by a certain quantitative indicator. Economic development is associated with a result indicator outside of the economic mechanism. Such a view is only half true. In our opinion, the construction of fundamentally new indicators, which are laid down in the classical political economy in the basis of economic development, is based on the use of a quantitative indicator of labour input. In this direction, research is carried out and positive results are made. Today, classical and neoclassical economic theories characterize economic development taking into account the factors that distinguish labour as the main factor (classical theory), or one of the factors (neoclassical theory, Keynesians, etc.) of the country's economic development. However, the labour indicator does not take a direct participation as a numerical indicator or does not participate in the mechanism for calculating a specific indicator. We believe that the indicator of labour input developed by us is scientifically grounded and is proposed for the application in theoretical constructs of indicators of economic development of the country.

Key words: economy, development, indicators, labour, classical political economy, neoclassical economic theory.

Зайцев О.В.кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів і кредиту
Сумського державного університету**Михайленко Д.Г.**старший викладач кафедри фінансів і кредиту
Сумського державного університету

АНАЛІЗ ПРОБЛЕМ ТА СУПЕРЕЧНОСТЕЙ У ПРОЦЕСІ ПРИВАТИЗАЦІЇ ДЕРЖАВНОГО МАЙНА

У статті підбито підсумки процесу приватизації державного майна в Україні, який діяв впродовж майже 30 років. Приватизація проходила в декілька етапів та мала різні форми. Сучасна економічна модель української економіки з усіма перевагами та недоліками є результатом проведеної державної приватизації. Метою статті є аналіз наукових праць, в яких досліджувалася державна приватизація як масштабне економічне явище в Україні. Також визначено проблеми та суперечності, що супроводжували її проведення. Масштабність та пов'язаність із величезною вартістю активів зумовили залучення до процесу приватизації представників усіх сфер суспільного життя країни. Як наслідок, сукупність проблем та суперечностей, пов'язаних із проведенням приватизації, не можна звести до суто економічних. Значний вплив на державну приватизацію здійснювався і політично, й адміністративно, і з боку судової гілки влади.

Ключові слова: приватизація, державне майно, економіка, політика, модель, реформування власності.

В статье подведены итоги процесса приватизации государственной собственности в Украине, который осуществлялся на протяжении почти 30 лет. Приватизация проходила в несколько этапов и принимала различные формы. Современная экономическая модель украинской экономики со всеми преимуществами и недостатками является результатом проведенной приватизации. Целью статьи является анализ научных работ, в которых исследовалась государственная приватизация как масштабное экономическое явление в Украине. Также выделены проблемы и противоречия, которые сопровождали ее проведение. Масштабность и связь с огромной стоимостью активов обусловили привлечение к процессу приватизации представителей всех сфер общественной жизни страны. Как следствие, совокупность проблем и противоречий, связанных с проведением приватизации, нельзя свести к чисто экономическим. Значительное влияние на приватизацию государственной собственности осуществлялось и политически, и административно, и со стороны судебной ветви власти.

Ключевые слова: приватизация, государственное имущество, экономика, политика, модель, реформирование собственности.

Постановка проблеми. Формування інституту приватної власності позиціонується економістами як визначальний фактор побудови ринкової економіки. За часів незалежності України головним інструментом такого процесу стала приватизація державного майна. Вона проходила в декілька етапів та мала різноманітні форми. Наслідком її проведення стала сучасна економічна модель української економіки з усіма перевагами та недоліками. Потрібно відзначити, що пройдений значний шлях у напрямі формування ринкових відносин стосувався всіх верств населення країни та мав величезний економічний та соціальний ефект. Важливість приватизації потребує дослідження проблем та суперечностей, які виникали в процесі її проведення, з метою їх усунення на завершальному етапі.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Реформування власності завжди було об'єктом дослідження широкого кола науковців. Визначенню проблем та можливим шляхам їх вирішення у процесі приватизації присвятили свої роботи В. Геець, Ю. Кіндзерський, Г. Крамаренко, О. Пасхавер, О. Рябченко, М. Скиба, Л. Чернюк, О. Чорна та багато інших учених-економістів. Концептуальні засади трансформації власності та пов'язані з цим суперечності визначали у своїх працях видатні закордонні науковці К. Гелбрейт, К. Ерроу, Дж. Стігліц, Ф. Хайек та ін. З огляду на безперервність процесів приватизації та зміни українських реалій, потрібно постійно осучаснювати наукові підходи до визначеної проблематики.

Мета статті – здійснення змістовного аналізу наукових праць, в яких досліджувалася прива-

тизація як масштабне економічне явище в Україні, з метою визначення проблем та суперечностей, що супроводжували її проведення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Процес приватизації в Україні розтягнувся майже на тридцять років. Протягом цього періоду завжди існували полярні погляди щодо необхідності, обсягів, форм та інструментів її проведення. Наслідком тривалості та суспільної значущості приватизаційного руху є широке коло науковців та практиків, які залучалися до дослідження та обговорення проблем і суперечностей її здійснення в країні. У цій статті спробуємо деталізувати та критично проаналізувати основні з них.

У дослідженні М. Скиби одразу зазначається, що «приватизація з інструменту трансформації економіки перетворилась здебільшого в інструмент політичної боротьби та вирішення фіскальних завдань органів виконавчої влади» [1, с. 125]. У подальшому автором конкретизується основна проблема початкової стадії роздержавлення в Україні, а саме «відсутність базових нормативно-правових документів та загальної стратегії, що визначали би процес приватизації» [1, с. 127]. Така невизначеність спричинила такі суттєві недоліки, як [1, с. 128]:

- поширення тіньових схем;
- непрозорість процесів прийняття рішень щодо приватизації тих чи інших об'єктів;
- зі зміною форми власності не змінювався стиль управління.

Виокремлення в окремий кластер стратегічних підприємств дає змогу М. Скибі охарактеризувати значне коло можливих проблем у процедурі їх приватизації [1, с. 129–130]:

- непродумана державна політика приватизації становить суттєву загрозу як національній безпеці, так і незалежності (зокрема, через розрив коопераційних зв'язків, відмову від інноваційного розвитку економіки);
- розгляд приватизації як джерела наповнення бюджету за недостатньої прив'язки до комплексного стратегічного розвитку економіки;
- неефективне управління приватизованими об'єктами, безвідповідальність інвесторів;
- відсутність у нормативно-правових актах чіткого визначення повноважень державних органів приватизації в галузі земельних відносин.

Підсумовуючи дослідження, автор (М. Скиба) до переліку основних проблем, пов'язаних із процедурою роздержавлення, додає «незабезпеченість належної інформаційної підтримки процесу приватизації» [1, с. 131].

Потрібно відзначити, що коло проблем, пов'язаних із трансформацією державної власності на різних етапах, тісно корелює з наслідками попередніх фаз. Таким чином, кожна наступна дія в такому напрямі може мульти-

плікативно збільшувати як позитивний, так і негативний ефект на розвиток економіки. Ще в 2004 році О. Барановський та В. Сіденко [2], аналізуючи перебіг і підсумки приватизації в Україні, виокремили наслідки державної політики 1990-х років, які є актуальними проблемами проведення приватизаційних процедур на сучасному етапі [2, с. 3–5]:

- мільйони громадян, всупереч сподіванням, не стали реальними власниками;
- не створено масового власника;
- не сформований значущий прошарок малого та середнього підприємництва, який у розвинутих країнах є підґрунтям формування крупної власності і найбільшою мірою сприяє становленню середнього класу, культури приватної власності, громадянського суспільства;
- приватизація не стала потужним джерелом надходжень до державного бюджету, а отже – фінансової підтримки соціально-економічного розвитку країни;
- проведення приватизації часто тіньовими, а нерідко і кримінальними методами;
- недоліки функціонування системи державного управління, поширеною у її середовищі корупцією;
- практика використання державної власності в інтересах окремих осіб чи груп;
- неможливість використання повною мірою без ризику для власників капіталів, набутих тіньовим (нелегальним або напівлегальним) способом;
- надання у непрозорий, економічно необґрунтований спосіб різноманітних пільг окремим суб'єктам господарювання;
- нестворення повноцінного фондового ринку, що унеможливорює перерозподіл власності ринковими методами.

Наслідком зазначених недоліків є відсутність ключового принципу переходу від командно-адміністративної до ринкової економіки – «відокремлення бізнесу від влади» [2, с. 5].

Значущим внеском в обґрунтування масштабності та всеосяжності приватизаційного процесу є класифікація недоліків його механізму за визначеними напрямками [3, с. 38]:

- концептуальні недоліки;
- нормативно-правові недоліки;
- організаційно-методологічні недоліки;
- недоліки економічного характеру;
- недоліки судово-проваджувального характеру;
- недоліки інформаційного характеру.

Акцент робився на «великій приватизації» з погляду суттєвості її впливу на економічну безпеку держави в найширшому розумінні. Саме тому серед проблем економічного характеру виокремлено такі моменти, як [3, с. 38]:

- безпідставне списання основних фондів;
- зниження вартості об'єктів приватизації через непроведення індексації основних засобів відповідно до темпів інфляції та завищення їх кредиторської заборгованості;
- вкрай низька капіталізація в умовах кризового стану економіки та високих інвестиційних ризиків;
- розпорошеність і неліквідність великої частки акцій, широке застосування до об'єктів так званого трансфертного ціноутворення та схем «тихої приватизації».

Особливо потрібно відзначити взаємопов'язаність проблем із різних сфер суспільного життя, через що їх вирішення потребує комплексного підходу на загальнодержавному рівні. Наприклад, віднесені до нормативно-правових недоліків неповнота та недосконалість приватизаційного законодавства, неврегульованість питань управління державними корпоративними правами безпосередньо впливають на можливість вільного тлумачення законодавства судами, що є визначальним серед недоліків судово-проваджувального характеру, та неадекватність стандартів прозорості процесів приватизації (недолік інформаційного характеру). Крім того, брак фахівців, що знайшов відображення в числі проблем судової системи в контексті корпоративних спорів, був суттєвим чинником всіх аспектів приватизації, особливо на перших етапах її проведення.

Вагомий внесок у розуміння суспільного негативного ставлення до побудови інституту приватної власності в Україні шляхом продажу (передачі) державного майна робить в своїй роботі Ю.В. Кіндзерський [4]. Автор одразу відображає глибинний зміст трансформаційної політики держави, в якій приватизація повинна бути складовим елементом, а не наріжним каменем: «Приймалося як аксіома, що ні способи та механізми приватизації, ні економічні обставини, ні система управління економікою, ні менталітет суспільства значення не мають, головне – позбутися державної власності та утвердити приватну. На жаль, різновекторність і неузгодженість реформування різних складників інституту власності, пов'язаних не тільки і не стільки зі зміною її форм, а також ігнорування низки очевидних несприятливих обставин, які його супроводжували, не створили у суб'єктів потрібної мотивації для саморозвитку і взаємовигідної взаємодії в наступні десятиріччя» [4, с. 23].

Реформування економіки за таких умов привело, на думку Ю.В. Кіндзерського, до формування та «зміцнення в Україні кримінальної олігархічної моделі організації держави» [4, с. 24]. Головною проблемою в такій ситуації, що вплине в тому числі на процес подальшої

трансформації власності, являється «розвиток неефективних для всього суспільства економічних, соціальних, політичних інститутів, спрямованих на закріплення олігархії та її надзбагачення» [4, с. 24]. Автором обґрунтовано виокремлюється головна мета інституційних перетворень в Україні – створення ефективного власника, яка «є, насамперед, проблемою держави і не може бути розв'язана лише зміною форм власності» [4, с. 27]. Розкриття сутності феномену неефективного власника через його прояви в різних формах визначають низку проблем, пов'язаних із приватизацією:

- поширення процесів простійного перерозподілу власності у 1990-ті роки [4, с. 27];
- експлуатація обладнання до повного фізичного зносу і руйнації з подальшим продажем на металобрухт та ліквідацією підприємства [4, с. 27];
- режим функціонування власності («розмивання» прав власності) в Україні стимулює власника до її «проїдання» і перепродажу [4, с. 28];
- нелегітимність власності як наслідок несправедливої та нечесної у сприйнятті населення приватизації великих державних підприємств [4, с. 31].

Аналізуючи висновки змістовного дослідження Ю.В. Кіндзерського, маємо можливість виокремити такі істотні проблеми проведення приватизаційних процедур в Україні на загальнодержавному рівні, як:

- сприйняття приватизації як мети економічної політики у питаннях підвищення ефективності власності, а не як інструменту;
- відсутність стратегічного підходу до формування раціонального співвідношення державної та приватної форм власності;
- відсутність концептуальної програми щодо державних підприємств, які повинні забезпечувати «подолання «провалів» ринку, отримання потужних екстернальних ефектів, розвиток і підтримання усіх видів інфраструктури, розбудову високотехнологічних переробних галузей, контроль над «згасаючими» виробництвами і сферами; підтримання інноваційної та інвестиційної активності у відсталих і депресивних регіонах, збільшення доходів бюджету, видобування і раціональне використання природних ресурсів з екологічного погляду і за принципом справедливості поколінь, стабільність у фінансовій сфері, відновлення зруйнованих війною територій» [4, с. 39].

З огляду на досвід проведеної приватизації за роки незалежності можемо стверджувати, що вона стала головним чинником у створенні та формуванні корпоративних відносин в Україні. Аналізуючи процес економічного реформування з позиції корпоратизації та приватизації

великих підприємств (акціонування), Н.Г. Метеленко виокремлює низку проблем, що призвели до низької ефективності функціонування вітчизняних акціонерних товариств [5, с. 74]:

- високі ризики інвестування, через що стратегічні та портфельні іноземні інвестори не приймали активної участі у масовій приватизації;
- відсутність достатніх обсягів власних інвестиційних ресурсів та досвіду роботи в ринкових умовах у вітчизняних підприємств;
- нерозвиненість фондового ринку та брак вільних інвестиційних коштів.

До суттєвого недоліку в управлінні державними корпоративними правами з урахуванням факту, що держава залишається найбільшим власником та найвпливовішим учасником корпоративних відносин, автор дослідження відносить «складність реалізації функції контролю власників над діями керівництва підприємства» [5, с. 74]. Ба більше, визначивши проблеми процесу роздержавлення, переваги та недоліки акціонерної форми господарювання, проаналізувавши формування та стан пов'язаних із нею відносин науковець узагальнює, що «приватизація та похідна від її умов система корпоративного управління, яка сформована сьогодні, не здатні вирішити основні проблеми ринкового реформування і структурно-інноваційної трансформації, для вирішення яких необхідне докорінне удосконалення управління вітчизняними підприємствами та залучення масштабних інвестицій в економіку України» [5, с. 76].

Під час дослідження проблем трансформації економіки України Н.В. Петришина виокремлює дві основні [6, с. 33]:

- трансформація відносин власності;
- трансформація ролі держави.

Аналізуючи першу з них, автор надає змістовну характеристику процесів, що безпосередньо пов'язані зі зміною форм власності. У межах тематики статті акцентуємо увагу на таких визначених негативних передумовах проведення масової приватизації, як:

- постійні зміни у законодавстві стосовно стратегії й тактики здійснення роздержавлення й приватизації;
- несприятливий інвестиційний клімат та низька інвестиційна активність;
- відсутність постприватизаційної підтримки підприємств та оновлення основних фондів [6, с. 35].

Комплексним за підходом та важливим з позицій суспільного сприйняття, на наш погляд, є виокремлення автором такої соціальної суперечності, як «залучення широких верств населення до процесів сертифікатної приватизації й отримання перших негативних уроків ринкової економіки» [6, с. 34–35].

Змістовним з визначеної тематики є дослідження О.М. Кошика, Н.І. Лєгінькової, І.В. Фабрики [7]. Авторами проведено аналіз закордонного досвіду та в ретроспективному форматі виокремлено найсуттєвіші проблемні питання реалізації процедури роздержавлення власності в Україні. Враховуючи значний часовий простір, маємо можливість скласти вагомий перелік:

- організаційна структура виробництва, а саме: надвисокий рівень концентрації промислового виробництва;
- відсутність фондового ринку і, як наслідок, неможливість використання найбільш простого механізму приватизації – продажу акцій;
- занадто високі темпи проведення приватизації до створення відповідної інфраструктури. При цьому низькі темпи зумовили б тотальне переважання державного сектору;
- наявність спонтанної приватизації, яка розпочалася ще до періоду незалежності країни;
- «приватизація управління», тобто особливі відносини власності у вищого менеджменту державних підприємств;
- створення державних інститутів одночасно з проведенням приватизації і, як наслідок, відсутність сильного контролю з боку держави;
- розпорошення власності серед дрібних акціонерів, які були «відсічені» не тільки від формально належної їм власності, але й від операцій на фондовому ринку;
- перемога закритих непрозорих неконкурентних форм приватизації, що значно зменшило її ефективність;
- тривале неприйняття державної програми приватизації після 2002 року;
- вплив фінансово-економічної кризи 2008 року;
- законодавча неврегульованість багатьох ключових питань на початок 2011 року (відсутність Закону «Про Фонд державного майна України», створення Державного агентства з управління державними корпоративними правами та державним майном та ін.);
- поширення практики відчуження державного майна поза приватизаційними процедурами [7, с. 73–79].

Висновки та перспективи подальших досліджень. Масштабному впливу процесу приватизації на економіку та суспільні настрої присвячена велика кількість наукових робіт як закордонних, так і вітчизняних дослідників. Загальноновизнано, що вони мали визначальне значення для формування сучасних відносин власності в Україні. За результатами нашого дослідження можемо дійти низки суттєвих висновків.

По-перше, приватизація проводилася протягом тривалого часу в декілька етапів та завжди мала великий вплив на економіку та суспільну

думку. По-друге, кожен етап був зумовлений наявністю значного кола проблем та суперечностей. По-третє, наслідки або недоліки в проведенні одного етапу безпосередньо створювали проблемну базу для проведення наступного. По-четверте, масштабність та пов'язаність із величезною вартістю активів зумовили залучення до процесу приватизації представників усіх сфер суспільного життя країни. Як наслідок, сукупність проблем та суперечностей, пов'язаних із проведенням приватизації, не можна звести до суто економічних. Значний вплив на неї здійснювався як політично, адміністративно, так і з боку судо-

вої гілки влади. По-п'яте, вагомою проблемою на всіх етапах проведення є законодавча неврегульованість широкого спектру питань.

Проблематика дослідження потребує подальшої деталізації в розрізі етапів проведення приватизації. Для кожного з етапів потрібно визначити вихідні проблеми, недоліки під час реалізації та негативні й позитивні наслідки. З метою забезпечення повноцінності існує необхідність розглядати економічний блок у контексті його взаємозв'язку з іншими сферами суспільного життя, а, також з урахуванням реалій сучасної економічної дійсності [8].

Список використаних джерел:

1. Скиба М. Приватизація як інструмент структурних перетворень в економіці України: поняття, основні проблеми та шляхи їх вирішення / М. Скиба // Вісник Національної академії державного управління при Президенті України. – 2010. – № 4. – С. 125–133.
2. Барановський О., Сіденко В. Проблеми власності та легалізації капіталів і доходів в Україні // Національна безпека і оборона. – 2004. – № 2. – С. 2–13.
3. Недоліки механізму приватизації в Україні та їх наслідки // Національна безпека і оборона. – 2004. – № 2. – С. 38–39.
4. Кіндзерський Ю.В. Інституційна пастка олігархізму і проблеми її подолання // Економіка України. – 2016. – № 12 (661). – С. 22–46.
5. Метеленко Н.Г. Проблемы управления акционерным капиталом промышленных предприятий Украины // Проблемы економіки. – 2012. – № 1. – С. 73–77.
6. Петришина Н.В. Проблеми трансформації економіки України // Науковий часопис Національного педагогічного університету імені М.П. Драгоманова. Серія № 18. Економіка і право: збірник наукових праць. – Випуск 24. – Київ: Видавництво Національного педагогічного університету імені М.П. Драгоманова, 2011. – С. 31–38.
7. Кошик О.М. Приватизація в Україні: ідеологія, реалізація, проблеми / О.М. Кошик, Н.І. Легінкова, І.В. Фабрика // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. – 2011. – Вип. 20 (1). – С. 71–81.
8. Косагова І.М. Вплив глобалізації на економічну сферу України / І.М. Косагова, О.В. Зайцев // Економічні проблеми сталого розвитку : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції, присвяченої пам'яті проф. Балацького О.Ф., м. Суми, 24–26 квітня 2013 р. / За заг. ред. О.В. Прокopenко. – Суми : СумДУ, 2013. – Т. 4. – С. 234–235.

Zaitsev O.V., Mykhaylenko D.G.

ANALYSIS OF PROBLEMS AND CONTRADICTIONS IN THE PROCESS OF STATE PROPERTY PRIVATIZATION

The article summarizes the process of privatization of state property in Ukraine, which lasted for almost 30 years. Privatization took place in several stages and had different forms. The modern economic model of the Ukrainian economy with all the advantages and disadvantages is the result of state privatization.

The purpose of the paper is to analyse the scientific works, which investigated the state privatization as a large-scale economic phenomenon in Ukraine. Also, the definition of the problems and controversies that accompanied its conduct.

The article gives the following conclusions. Firstly, privatization has been carried out for a long time in several stages and has always had a great influence on the economy and public opinion. Secondly, each stage was due to the presence of a large number of problems and contradictions.

Third, consequences or disadvantages of one stage directly created a problem base for the next. In the fourth place, the magnitude and connection with the enormous value of assets led to the involvement of representatives of all spheres of public life in the privatization process. As a result, a set of problems and contradictions associated with privatization cannot be reduced to purely economic ones. A significant influence on state privatization was carried out both politically and administratively and on the part of the judiciary. In the fifth place, a significant problem at all stages of the legislative process is the lack of regulation of a wide range of issues.

The research issue needs to be further elaborated in the context of stages of privatization.

Key words: privatization, state property, economy, politics, model, ownership reform.

Золотых И.Б.кандидат экономических наук, доцент, докторант
Николаевского национального аграрного университета**ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК АГРАРНОГО СЕКТОРУ
В УМОВАХ ЕКОНОМІКИ ЗНАНЬ**

У статті розглянуто головні проблеми розвитку інноваційної діяльності аграрного сектору. З'ясовано причини недостатньої інноваційної активності вітчизняних підприємств. Виявлено чинники, які перешкоджають розвитку інноваційної діяльності аграрних підприємств. Здійснено аналіз джерела фінансування інноваційної діяльності аграрного сектору. Наведено недоліки державної інноваційної політики та основні принципи її удосконалення.

Ключові слова: економіка знань, інноваційна діяльність, аграрний сектор, удосконалення.

Рассмотрены основные проблемы развития инновационной деятельности аграрного сектора. Выявлены причины недостаточной инновационной активности отечественных предприятий. Выявлены факторы, препятствующие развитию инновационной деятельности аграрных предприятий. Проанализированы источники финансирования инновационной деятельности аграрного сектора. Определены недостатки государственной инновационной политики и основные принципы ее совершенствования.

Ключевые слова: экономика знаний, инновационная деятельность, аграрный сектор, совершенствование.

Постановка проблемы. Эффективное и устойчивое развитие аграрного сектора экономики значительно зависит от того, насколько успешно генерируются и применяются научные знания. Знания, создавая основу для инноваций (новых продуктов, технологий производства) и формирования квалифицированной рабочей силы, становятся важным источником инновационного развития и конкурентоспособности предприятий и отрасли в целом.

В условиях, когда конкурентными преимуществами становятся быстрота получения новых знаний и воплощение их в товарах и технологиях, важную роль начинают играть интеграция, создание новых организационных и финансовых форм, повышение качества трудовых ресурсов.

Ключевое значение приобретают системы, способные эффективно распространять знания и информацию. Наука прекращает свое автономное функционирование и встраивается в систему производства и диффузии знаний. Она становится частью комплексной системы, способной содействовать получению знаний, а также оперативно превращать их в новые технологии, продукты и услуги, которые находят своих реальных потребителей на национальных или глобальных рынках.

Анализ последних исследований и публикаций. В экономической литературе проблемам формирования постиндустриального общества и экономики знаний уделяли значительное внимание такие отечественные и зарубежные

исследователи, как В.М. Геец, В.Л. Иноземцев, И.С. Каленюк, В.А. Логачев, В.Л. Макаров, Л.И. Мурая, В.Н. Осокина, Л.К. Семив, Л.И. Федулова и другие. Однако в этих работах вопросы, касающиеся формирования экономики знаний в аграрном секторе, раскрыты недостаточно. Поэтому существует необходимость исследования этой проблематики.

Цель статьи – анализ инновационного развития аграрного сектора как основного направления развития в условиях формирования экономики знаний. Изучение инновационного процесса на аграрных предприятиях. Выяснение недостатков инновационной политики и определение ее приоритетных направлений в условиях экономики знаний.

Изложение основного материала исследования. Экономика знаний выступает в качестве целевого ориентира для многих остроактуальных теоретических и стратегических программ долгосрочного развития, принятых к практической реализации на уровне глобальных международных организаций, интегрированных объединений, национальных экономик в отдельных странах. В условиях становления экономики знаний главной задачей экономической политики должно стать создание «инновационного пояса» – сети наукоёмких фирм как активных участников рынка. В результате этого вклад инновационного фактора в ВВП должен вырасти, а доля инновационной продукции в выпускаемой продукции должна увеличиться как минимум до 25–35%.

Следовательно, инновационное развитие аграрного сектора является одним из важнейших факторов повышения конкурентоспособности национальной экономики на мировом рынке.

Системные трансформационные преобразования аграрного сектора в условиях меняющейся рыночной среды обуславливают необходимость адаптации сельскохозяйственных предприятий в направлении обеспечения высокого уровня конкурентоспособности как на национальном, так и на международном уровнях. Следовательно, важной является необходимость кардинальных изменений в аграрном секторе в процессе формирования и развития экономики знаний и поддержки уровня конкурентоспособности отечественных предприятий агробизнеса.

Изучая опыт развитых стран мира, можно констатировать, что ведущую роль в повышении конкурентоспособности этих предприятий играют инновационные преобразования. Обеспечение экономической безопасности и развития государства требует перехода к экономике знаний, ориентированного на поддержку высокотехнологичного сельскохозяйственного производства.

Следует отметить, что Украина, которая имеет чрезвычайно благоприятные природные и климатические условия для сельскохозяйственного производства, в результате технологической отсталости и нерациональной организации реформированного по неоллиберальной модели аграрного сектора сегодня не в состоянии обеспечить свое население доступной по цене и достаточной по стандартным нормам пищевой продукцией.

К сожалению, технико-технологический, научный, управленческий уровень подавляющего числа отечественных агропроизводителей не позволяет достичь уровня производства, например, стран Евросоюза или США. Это также относится и к производительности труда, уровень которой в Украине в несколько раз отстает от показателей западных конкурентов.

Активизация инновационной деятельности предприятий аграрного сектора способна решить эту проблему. Поэтому необходимо прежде всего проанализировать проблемы инновационного развития аграрного сектора. Необходимо признать просчеты экономической политики последнего десятилетия, которые отразились на развитии всего агропромышленного комплекса, особенно в сфере сельского хозяйства: произошло отставание аграрного сектора от других отраслей национального хозяйства по многим ключевым техническим, экономическим и организационным параметрам.

Сельское хозяйство оказалось в рамках жестких ценовых диспропорций, утратило постоянные каналы сбыта своей продукции и приобретения материально-технических ресурсов. Как следствие, произошло нарушение обращения финансовых ресурсов отрасли по всем основным параметрам (в частности, получение выручки от реализации продукции и привлечение кредитов и инвестиций, а также получение государственной финансовой поддержки) [1, с. 54].

По данным экспертной оценки, проведенной Государственной службой статистики Украины, основными факторами, которые препятствуют развитию инновационной деятельности отечественных предприятий, являются: недостаток собственных средств (80,1% исследованных предприятий); большие затраты на нововведения (55,5%); недостаточная финансовая поддержка государства (53,7%); высокий экономический риск и несовершенство законодательной базы (40,4%); длительный срок окупаемости нововведений (38,7%); отсутствие средств у заказчиков (33,3%); недостаток квалифицированного персонала (20%); отсутствие возможностей для кооперации с другими предприятиями и научными организациями (19,7%); недостаток информации о рынках сбыта (17,4%); недостаток информации о новых технологиях (16,1%) [2].

Все вышеизложенное указывает на то, что для обеспечения сбалансированного развития аграрного сектора экономики Украины необходима разработка собственной модели активизации инновационной деятельности с учетом инновационных возможностей сельскохозяйственных предприятий, повышения мотивации всех участников аграрного рынка, содействия процессу «диффузии инноваций», активного привлечения государства к законодательно-нормативному регулированию исследуемой сферы.

Необходимо акцентировать внимание на развитии инновационного предпринимательства, направленного на создание инновационных продуктов, технологий и услуг, прежде всего, на основе адаптационной способности предприятия к внешним воздействиям, при взвешенных организационно-управленческих подходах, которые обеспечат в перспективе гарантированное инновационное развитие [3].

Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) в докладе освещает стратегию инновационного развития, предлагает ряд основных принципов государственной инновационной политики, первым из которых является

поощрение людей к инновациям [4] через систему образования и профессионального обучения, которые позволят обеспечить возможности получения широкого круга необходимых знаний и умений, возможности для переобучения или повышения квалификации; через побуждение потребителей к активному участию в инновационном процессе; путем содействия развитию предпринимательской культуры, прививая соответствующее отношение и необходимые навыки для эффективной предпринимательской деятельности.

В условиях трансформации украинской экономики возникла проблема поиска источников активизации инновационной деятельности – принятия соответствующих законов, предоставления льгот, создания частного капитала, стимулирования притока в науку талантливой молодежи, обновления научных кадров через совершенствование системы оплаты труда и возрождение престижа профессии ученого.

Система формирования и реализации государственных приоритетов в сфере аграрной науки и технологий нуждается в совершенствовании. В ее основу должны быть положены принципы соответствия основных направлений научно-технологического развития отраслей агропромышленного комплекса главным проблемам и перспективам развития общества, спроса на наукоемкую продукцию на отечественном и мировом рынках [5, с. 21].

Важную роль в обеспечении эффективного функционирования инновационного предпринимательства играет инновационная инфраструктура. В частности, такие ее основные элементы, как технопарки, бизнес-инкубаторы, технополисы, которые будут способствовать выходу инноваций на рынок.

На сегодняшний день инновационная инфраструктура Украины еще очень слабая и характеризуется неполнотой, а поэтому требует всесторонней поддержки со стороны государства. К тому же, следует отметить, что инвестиции и инновации – это только половина дела, а другая половина заключается в подготовке высокопрофессионального персонала, особенно управленческого. Современный менеджер должен сосредотачиваться не только на исследованиях или научно-исследовательской деятельности, но и должен уделять много внимания потребителю новых знаний, быть еще и маркетологом, изучать спрос на нововведения [6, с. 47].

Провозглашенный курс руководства страны на инновационное развитие экономики требует специалистов-профессионалов для его реализации в сфере управления инновационными процессами в АПК. Как показывает практика, намеченный курс сдерживает

отсутствие инновационного мышления и инновационной культуры в обществе, а также нехватка современных креативных знаний [7, с. 77]. Из-за несовершенного законодательства в Украине остаются нереализованными большое количество инновационных проектов со среднесрочным сроком окупаемости. В таком случае можно прогнозировать, что из-за финансовых проблем предприятий такая тенденция будет продолжаться и в дальнейшем. Это также тормозит приток инвестиций и повышает риск для иностранных инвесторов. Наиболее существенными результатами реформирования украинского села стали катастрофическое падение производства сельскохозяйственной продукции, детехнологизация и деиндустриализация аграрного сектора. Научоемкость ВВП (расходы на науку по всем источникам в процентах к ВВП) в 2015 г. составляла 0,62%. Доля расходов к их общему объему составляла в 2014 г. 43,8% государственного сектора, 35,2% предпринимательского сектора, иностранные источники – 19,8%. Следует отметить, что нормальное функционирование науки и осуществление всех ее функций возможно лишь при 3,5% от ВВП.

Проблема заключается в том, что очень низким остается уровень востребованности результатов аграрной науки сельскохозяйственным производством, все это закономерно приводит также к снижению качества. Главная причина заключается в том, что в Украине не сформировались крупные сельскохозяйственные предприятия и не состоялась рыночная интеграция фермерских хозяйств.

Кроме того, нестабильная политическая ситуация, неустойчивая законодательная база, что также не добавляет экономической стабильности, отсутствие экономического сознания, неумение правильно вести бизнес – вот причины, которые в ближайшее время нужно преодолеть в контексте рассмотрения проблемы внедрения инновационной техники и технологий в сельское хозяйство и увеличения инвестиций в экономику.

Выводы из проведенного исследования. Эффективное и устойчивое развитие аграрного сектора экономики значительно зависит от того, насколько успешно генерируются и применяются научные знания. Знания, создавая основу для инноваций (новых продуктов, технологий производства) и формирования квалифицированной рабочей силы, становятся важным источником инновационного развития и конкурентоспособности предприятий и отрасли в целом.

В условиях, когда конкурентными преимуществами становятся быстрота получения новых знаний и воплощение их в товарах

и технологиях, важную роль начинают играть интеграция, создание новых организационных и финансовых форм, повышение качества трудовых ресурсов.

Изучая опыт развитых стран мира, можно констатировать, что ведущую роль в повышении конкурентоспособности этих предприятий играют инновационные преобразования. Обеспечение экономической безопасности и развития государства требует перехода к экономике знаний, ориентированного на поддержку высокотехнологичного сельскохозяйственного производства.

К сожалению, технико-технологический, научный, управленческий уровень подавляющего числа отечественных агропроизводителей не позволяет достичь уровня производства, например, стран Евросоюза или США. Это также относится и к производительности труда, уровень которой в Украине в несколько раз отстает от показателей западных конкурентов.

Активизация инновационной деятельности предприятий аграрного сектора способна решить эту проблему. Поэтому необходимо прежде всего проанализировать проблемы инновационного развития аграрного сектора.

В настоящее время аграрный сектор Украины находится в очень тяжелом состоянии. Вследствие снижения платежеспособности товаропроизводителей в сельском

хозяйстве наблюдается спад уровня технической обеспеченности, темпов обновления материально-технической базы. Это приводит к неполному объему технологических операций и проведению их с опозданием, что, в свою очередь, приводит к снижению урожайности сельскохозяйственных культур, уменьшению объемов продукции, снижению ее качества, непомерным затратам и закономерному повышению себестоимости.

Повышенная рискованность сельского хозяйства как объекта инвестирования, тяжелое финансовое состояние аграрных предприятий, негативное влияние инфляции, незначительная доля ликвидных активов в составе авансированного капитала, недостаточная развитость рынков сельскохозяйственной продукции вызывают дополнительные трудности в привлечении частных инвестиций в отрасль.

Для обеспечения сбалансированного развития аграрного сектора экономики Украины необходима разработка собственной модели активизации инновационной деятельности с учетом инновационных возможностей сельскохозяйственных предприятий, повышения мотивации всех участников аграрного рынка, содействия процессу «диффузии инноваций», активного привлечения государства к законодательно-нормативному регулированию исследуемой сферы.

Список используемых источников:

1. Ревенко М. Удосконалення державного регулювання розвитку аграрного сектору економіки / М. Ревенко // Економіка України. – 2011. – № 12. – С. 51–55.
2. Наукова та інноваційна діяльність: стат. зб. – К. : Державна служба статистики України, 2016. – 255 с. – [Електронний ресурс]. – Режим доступа: file:///C:/Users/User/AppData/Local/Temp/7zO6F94.tmp/zb_nauka_15.pdf.
3. Готра В. Сучасний стан та проблеми інноваційного розвитку аграрного сектору України / В. Готра // Актуальні проблеми економіки. – 2014. – № 6 (156). – С. 55–80.
4. OECD (2010). Innovation to strengthen growth and address global and social challenges: Ministerial report on the OECD Innovation Strategy // www.oecd.org.
5. Волосяк М.В. Напрями вдосконалення нормативно-правового забезпечення інноваційного розвитку агропромислового комплексу України // Проблеми науки. – 2012. – № 12. – С. 19–23.
6. Каракай Ю. Роль держави у стимулюванні інноваційної діяльності // Економіка України. – 2007. – № 3. – С. 40–51.
7. Гросул В.А. Проблеми інноваційної діяльності в Україні // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. – 2010. – № 1 (3), Т. 1. – С. 76–82.

Zolotykh I.B.

INNOVATIVE DEVELOPMENT OF THE AGRARIAN SECTOR IN TERMS OF THE KNOWLEDGE ECONOMY

Effective and sustainable development of the agrarian sector of the economy depends to a large extent on the success of the generation and application of scientific knowledge. Knowledge, creating the basis for innovations (new products, production technologies) and the formation of skilled labour, become an important source of innovation and competitiveness of enterprises and the industry as a whole.

In conditions where the speed of obtaining new knowledge and their implementation in goods and technologies are becoming a competitive advantage, integration, then the creation of new organizational and financial forms, and the improvement of the quality of human resources begin to play an important role.

Studying the experience of developed countries of the world, it can be noted that the leading role in enhancing the competitiveness of these enterprises is played by innovative transformations. Ensuring economic security and state development requires the transition to a knowledge economy aimed at supporting high-tech agricultural production.

Currently, Ukraine's agrarian sector is in a very difficult condition. As a result of the reduction of producers' solvency in agriculture, there is a decline in the level of technical security, the rate of updating the material and technical base. This leads to an incomplete volume of technological operations and their delay, which, in turn, contributes to reducing crop yields, reducing production volumes, reducing its quality, to exorbitant costs, and a logical cost increase.

The increased riskiness of agriculture as an investment object, the difficult financial situation of agrarian enterprises, the negative impact of inflation, a small share of liquid assets in the amount of advanced capital, and the lack of development of agricultural markets cause additional difficulties in attracting private investment in the industry.

In order to ensure balanced development of the agrarian sector of Ukraine's economy, it is necessary to develop its own model of activation of innovation activity taking into account innovative capacities of agricultural enterprises, increasing the motivation of all participants in the agrarian market, promoting the process of "diffusion of innovations", and actively involving the state in legislative and statutory regulation of the investigated sphere.

Key words: knowledge economy, innovative activity, agrarian sector, improvement.

Іванова Т.В.

доктор наук з державного управління, професор,
проректор з навчальної та виховної роботи
Національного авіаційного університету

ПУБЛІЧНИЙ АУДИТ У СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПРИРОДООХОРОННОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ

У статті обґрунтовано необхідність становлення інституту публічного аудиту в системі управління природоохоронною діяльністю.

Ключові слова: аудит, екологічний аудит, публічний аудит, природоохоронна діяльність, управління.

В статті обґрунтовано необхідність становлення інституту публічного аудиту в системі управління природоохоронною діяльністю.

Ключевые слова: аудит, экологический аудит, публичный аудит, природоохранная деятельность, управление.

Постановка проблеми. Відповідно до обраного євроінтеграційного курсу, прагнення до фінансово-економічної стабілізації та задля зайняття чільного місця на світовій арені Україна здійснює низку складних комплексних перетворень. Одним із ключових векторів трансформації є формування та розвиток публічного аудиту.

Становлення інституту публічного аудиту як інноваційного механізму модернізації публічного управління є відносно новим для України. Сьогодні лише формуються передумови для переходу до нової філософії аудиту – публічного аудиту.

Зважаючи на складний та динамічний перехід до сучасного громадянського суспільства в Україні, трансформацію відносин між суспільством і державою, необхідність створення нових форм та критеріїв впливу людей на публічно-управлінські процеси і відповідно їх участю в громадсько-політичному житті суспільства, модернізацію діяльності органів публічної влади актуальною вимогою сьогодення є запровадження публічного аудиту в системі управління природоохоронною діяльністю.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. В світовій державно-управлінській практиці теоретико – методологічним засадам публічного аудиту присвячено чималу кількість праць. Ґрунтовно проблема розроблена в західноєвропейській науці: Р. Адамс, Х. Андерсон, І. Беккер, М. Пауер. Окремі теоретико-методологічні й організаційні засади публічного аудиту розробляються на території СНД, свідченням чого є праці таких учених, як Т. Антіпової, С. Степашина, О. Франца, С. Шохіна та інші.

Запровадження засад публічного аудиту в Україні знаходиться ще на стадії наукового розроблення. Найбільш значними в цій сфері є розробки О. Александровича, О. Іваницької, О. Оболенського, І. Розпутенка, Н. Виговська, Ю. Слободяник, О. Шевчук, які досліджують питання публічного аудиту, окремі аспекти оцінювання ефективності діяльності суб'єктів державного управління та питання методології публічного аудиту і України.

Незважаючи на проведені наукові дослідження, донині залишається низка фундаментальних питань публічного аудиту, які потребують критичного аналізу, вивчення й удосконалення. Зокрема, це питання публічного екологічного аудиту.

Адже, поширення і розвиток публічного екологічного аудиту в Україні вимагають розробки ефективної теоретико-методологічної бази, дієвих механізмів практичного застосування. Враховуючи актуальність вказаного вище питання, вітчизняні та зарубіжні вчені Б. Данилишин, М. Хвесик, Л. Максимів, Я. Мех, О. Михайлюка, І. Пожарицька, І. Потравний, В. Шевчук, В. Базилевич, Г. Купалова, Г. Серов, В. Сидорчук досліджують проблеми публічного аудиту в екологічній сфері, інформаційно-аналітичне і методичне забезпечення, теоретико-економічні засади екологічного аудиту, інтеграцію та розвиток екологічного аудиту в системі управління навколишнім середовищем.

Аналіз праць вітчизняних фахівців, у яких розглядаються різноманітні питання публічного екологічного аудиту, переконує в тому, що ще недостатньо розробленими залишається питання як публічного аудиту в цілому так і публічного екологічного аудиту зокрема.

Мета статті є обґрунтовано необхідність становлення інституту публічного аудиту в системі управління природоохоронною діяльністю.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасний стан розвитку України, що відзначається подальшим розвитком ринкових відносин, посиленням євроінтеграційних процесів, трансформацією політичної системи, загостренням внутрішньої соціально-економічної кризи потребує модернізації та адаптації діючих механізмів державного впливу, одним із таких механізмів у є публічний аудит.

У вітчизняній практиці такий різновид аудиту як публічний з'явився, в певній, мірі не так давно та останнім часом питання його реалізації набувають особливої дискусійності. Слід зазначити, що в закордонній практиці публічний аудит (public audit) – це різновид аудиту який здійснюється громадськими інститутами, які різним чином взаємодіють з владними структурами з метою висвітлення ефективності їх діяльності [10, ст. 147].

У розвинутих країнах світу інститут публічний аудит вже традиційно виступає важливим елементом сучасного публічного управління, який розглядають як один із провідних інститутів громадянського суспільства у системі суспільно-економічного регулювання.

В Україні ідея створення повноцінного інституту публічного аудиту носить поки що концептуальний характер. Пояснюється це тим, що сама ідея необхідності практичної участі суспільства у вирішенні питань державного значення ще не стала невід'ємною складовою системи суспільних цінностей в Україні в умовах формаційної та цивілізаційної модернізації суспільства й відповідно законодавчо не закріплена.

Сьогодні в вітчизняній практиці існують різні підходи до визначення сутності поняття «публічний аудит», що в свою чергу створює додаткові труднощі при його законодавчому оформленні та реалізації на практиці.

На нашу думку, публічний аудит доцільно визначити як діяльність щодо незалежного, експертно-аналітичного оцінювання, спрямованого на виявлення результативності та ефективності діяльності органів публічної влади з питань дотримання й розвитку суспільних цінностей та управління суспільними ресурсами, що проводиться окремим незалежним спеціалізованим органом, на всіх рівнях публічного управління на замовлення/за участю суспільства.

Для подальшого ефективного впровадження публічного аудиту в Україні, вбачаємо необхідність в подальшому науковому обґрунтуванні застосування концептуально-понятійної моделі публічного аудиту в системі публічного управління, з урахуванням особливостей публічно-

аудиторської парадигми розвитку державного фінансового контролю і засад концепції “Good Governance” [9, ст. 84]. На нашу думку, такий підхід дозволить упорядкувати застосування понять у сфері державного фінансового контролю та досягти більш чіткої самоідентифікації та змістовності відносин у сфері публічного аудиту.

Важливо наголосити, що подальше розроблення категоріально-понятійного апарату в ареалі формування інституціональних засад публічного аудиту є абсолютно новим та обумовлює можливість адаптації теорії публічного аудиту в рамках інституціональної концепції.

Особливого значення, для подальшого розвитку публічного аудиту, має комплексний механізм публічного аудиту. На нашу думку, механізм публічного аудиту повинен бути представлений як складне державно-управлінське та соціально-економічне утворення, яке включає п'ять складових механізмів його формування та розвитку: соціально-економічний, організаційно-правовий, інформаційно-комунікаційний, кадровий, науково-дослідний.

Таким чином, подальші дослідження у сфері публічного аудиту мають вирішити низку теоретичних і практичних проблем для подальшої розробки концепції створення системи публічного аудиту діяльності публічної влади в Україні та сприятиме успішній модернізації системи державного управління в цілому.

Зауважуємо, що виникнення, формування та розвиток публічного аудиту пов'язано, в першу чергу, з об'єктивними потребами суспільства мати якомога більш повну й достовірну оцінку тих подій, що відбуваються в різних сферах його життя – економічній, політичній, соціальної, а особливо в екологічній.

В Україні публічний аудит, зокрема публічний екологічний аудит є лише на стадії становлення, тоді як у міжнародній практиці публічний аудит, вже має свою законодавчу, нормативно-методичну і навчальну бази.

На сьогодні в Європейському Союзі, що запровадили публічний екологічний аудит, лідируючі позиції займають Німеччина, Австрія, Англія.

Протягом останніх десяти років в цих країнах розроблено концепції екологічного аудиту, прийнято національні стандарти та нормативно-правові акти в цій галузі. Публічний екологічний аудит широко застосовується у промислово розвинутих країнах – Канаді, Великобританії, Нідерландах, США, Швеції, країнах ЄС та Східної Європи [11, ст. 49].

У нашій країні тільки починають розуміти, що передумовами для формування та розвитку публічного екологічного аудиту є свідоме розуміння погіршення стану довкілля, необхідність

чіткого регламентування охорони та використання природних ресурсів, застосування жорстких санкцій економічного характеру до порушників екологічного законодавства.

В Україні перші кроки до впровадження публічного екологічного аудиту зроблено у 90-х рр. XX ст. Важливим кроком у розвитку публічного екологічного аудиту стало прийняття міжнародних стандартів ISO серії 14000 на рівні державних стандартів, що регулюють методологічні основи аудиту екологічної діяльності підприємств [7, ст. 175].

На сьогодні відносини у сфері публічного екологічного аудиту регулюються Законами України «Про екологічний аудит» [5], «Про охорону навколишнього природного середовища» [6], Національними стандартами України ДСТУ ISO 19011:2012 «Настанови щодо здійснення аудитів систем управління» [4], ДСТУ ISO 14001:1997, ДСТУ ISO 14004:1997 «Система управління навколишнім середовищем» [1; 2], ДСТУ ISO 14015:2005 «Екологічне оцінювання виробничих об'єктів та організацій» [3].

Публічний екологічний аудит є найбільш дієвим інструментом погодження загальнодержавних і місцевих інтересів, екологічної безпеки, одним з найбільш ефективних засобів залучення громадськості до вирішення проблем екологічно безпечно життя, екологічно чистої продукції [8, ст. 46].

Практика публічного екологічного аудиту в Україні ґрунтується на принципах: підтримка екологічного аудиту і реагування на його результати з боку керівництва, незалежність функцій екологічного аудиту щодо діяльності, яка перевіряється, обґрунтований підбір аудиторів, визначеність цілей, термінів, методик і періодичності проведення, адекватність збору, аналізу й документування результатів цілям аудитування, наявність процедур, що забезпечують неупереджений, чіткий і ясний вклад результатів публічного екологічного аудиту у висновках.

Основними завданнями публічного аудиту в екологічній сфері є: збір достовірної інформації про екологічні аспекти виробничої діяльності об'єкта екологічного аудиту та формування на її основі висновку екологічного аудиту; встановлення відповідності об'єктів екологічного аудиту вимогам законодавства про охорону навколишнього природного середовища та іншим критеріям екологічного аудиту; оцінка впливу діяльності об'єкта екологічного аудиту на стан навколишнього природного середовища; оцінка ефективності, повноти і обґрунтованості заходів, що вживаються для охорони навколишнього природного середовища на об'єкті екологічного аудиту.

В Україні на сьогодні з упевненістю можна стверджувати про існування гострої потреби у розвитку екологічного аудиту, що визначається такими факторами: погіршенням екологічної ситуації в державі, що пов'язане із явною неефективністю традиційних форм державного екологічного управління та контролю; переважанням «умовно-примусового» характеру виробничої економічної діяльності; існуванням значного потенціалу невикористаних можливостей для вирішення екологічних проблем, багато з яких не пов'язані зі значними фінансовими та матеріальними витратами (найбільш характерною серед таких можливостей є творчий потенціал підприємництва); практичними досягненнями у галузі екологічного аудиту у економічно розвинутих західних країнах; можливістю отримання істотних економічних переваг, включаючи й додатковий прибуток, для підприємств.

Для подальшого розвитку публічного аудиту в екологічній сфері, на нашу думку необхідно: впорядкувати та вдосконалити нормативну базу, адаптувати закордонні та розробити вітчизняні принципи проведення екологічного аудиту, розповсюджувати стандарти ISO 14000 шляхом публікації та тлумачення текстів цих стандартів, створити ефективну підготовку спеціалістів з екологічного аудиту.

Тому, вважаємо, що екологічна ситуація в Україні може бути стабілізована й покращена головним чином шляхом зміни орієнтації соціально-економічного розвитку держави, формування нових (сучасних) ціннісних та моральних пріоритетів, перегляду структури потреб, цілей, пріоритетів та способів діяльності людини. Все це вимагає проведення комплексу радикальних політичних, законодавчих, соціально-економічних, технологічних та системних контрольних заходів, основним серед яких повинен стати публічний аудит.

Висновок. Таким чином, за результатами дослідження публічного аудиту можна дійти висновку, що сформованої теоретико-методологічної основи публічного аудиту як необхідної складової публічного управління на сьогодні не існує.

Вищезазначені особливості публічного аудиту дають підстави стверджувати про назрілу необхідність формування інституту публічного аудиту в Україні. Публічний аудит слід розглядати як суспільне благо, як публічну послугу, в основі якої лежить публічний (суспільний) інтерес, тобто як суспільно значиму діяльність, яка має бути регламентована, в першу чергу, законодавством відповідно до засад громадянського суспільства та демократичної правової держави.

Україна, відповідно до обраного євроінтеграційного курсу, прагнення до фінансово-

економічної стабілізації та задля зайняття цільного місця на світовій арені, повинна здійснити низку складних комплексних перетворень. Передусім це стосується запровадження європейських стандартів, одним із таких стандартів є публічний аудит у різних сферах діяльності, зокрема в екологічній сфері.

Публічний екологічний аудит і є одним з таких європейських і міжнародних стандартів забезпечення прав людини на безпечне життя. Запроваджуючи публічний екологічний аудит, Україна не лише декларує своє право на входження в європейську цивілізацію, а й підтвердити свої наміри практичними діями.

Список використаних джерел:

1. ДСТУ ISO 14001:1997 «Система управління навколишнім середовищем» // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.isol4000ukraine.org.ua.
2. ДСТУ ISO 14004:1997 «Система управління навколишнім середовищем» // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.isol4000ukraine.org.ua.
3. ДСТУ ISO 14015:2005 «Екологічне оцінювання виробничих об'єктів та організацій». – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.isol4000ukraine.org.ua.
4. ДСТУ ISO 19011:2012 «Настанови щодо здійснення аудитів систем управління». – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.isol4000ukraine.org.ua.
5. Закон України «Про екологічний аудит» від 24.06.2004 р. № 1862-IV. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1862-15>.
6. Закон України «Про охорону навколишнього природного середовища». – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1264-12>.
7. Максимів Л.І. Механізм формування системи екологічного аудиту в Україні // Регіональна економіка. – 2014. – № 2. – С. 174–181.
8. Мех Я. Екологічний аудит: сутність і проблеми становлення / Я. Мех, Р. Кулик // Бухгалтерський облік і аудит : наук. журнал. – 2013. – № 2. – С 45-48.
9. Оболенський О.Ю. Публічний аудит: цілі та економічний зміст / Ю.О. Оболенський, Н.І. Обушна. Теорія та практика державного управління / зб. наук. пр. – Харків : Магістр, 2015. – Вип. 1 (48). – С – 84-92.
10. Обушна Н.І. Інституціональні аспекти розвитку публічного аудиту в умовах модернізації публічного управління в Україні: проблеми теорії та практики: монографія / Н.І.Обушна. – Київ: Вид-во «Каравела», 2017. – 472 с.

Ivanova T.V.

PUBLIC AUDIT IN THE ENVIRONMENTAL MANAGEMENT SYSTEM

The article has demonstrated the necessity of establishing of the public audit institution in the system of environmental protection management.

In the article has been disclosed the essence of public audit, which is a set of mutually conditioned actions on external independent public assessment, analysis of the effectiveness and efficiency of public authorities and local self-government activities, and the deviations from the normative socio-economic indicators of the implementation of programs and measures at the state and local level.

It has been determined that modernization of the public administration's system in Ukraine in the conditions of European integration actualises the problem of creation of the full-fledged public audit institute, which is relatively new to Ukraine, and the idea of its creation is still conceptual and is only at the initial stage of its formation and development.

The need of establishment in Ukraine of the public audit institution as an integral system of public control and supervision over the implementation of functions and public authorities' powers as well as the local self-government bodies on state matters is proved.

It is necessary to carry out a complex of legislative, socio-economic, technological and system-control measures to improve the ecological situation of our state, the main among which is the environmental audit.

It has been established that public audit in the environmental sphere, being a flexible mechanism in the economy market, is intended to become an important instrument for realizing the constitutional rights of citizens for safe environment and environmental safety at the level of individual enterprises, territories and the state in whole.

Key words: audit, environmental audit, public audit, environmental protection activities, management.

Мороз С.В.кандидат економічних наук,
доцент кафедри економічної теорії
Хмельницького національного університету**РІВЕНЬ ВВП ЯК КРИТЕРІЙ ОЦІНКИ
НАЦІОНАЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ**

У статті на основі аналізу даних Державної служби статистики України проаналізовано сучасний стан та динаміку валового внутрішнього продукту та чисельності населення України за останні дванадцять років. Побудовано кореляційну модель залежності валового внутрішнього продукту від чисельності населення, чисельності зайнятого населення та чисельності безробітних. Використовуючи кореляційну модель, розраховано економічні втрати національного господарства України від безробіття. Проведено оцінку втрат ВВП внаслідок трудової еміграції працівників з України. Досліджено рівень ВВП на душу населення в доларовому еквіваленті на одного мешканця України та країн-сусідів. Розраховано темпи випередження ВВП на душу населення, за базу порівняння було взято ВВП на душу населення в Україні.

Ключові слова: валовий внутрішній продукт, кореляційна модель, закон Оукена, економічні втрати, безробіття, валова додана вартість.

В статье на основе анализа данных Государственной службы статистики Украины проанализировано современное состояние и динамика валового внутреннего продукта и численности населения Украины за последние двенадцать лет. Построена корреляционная модель зависимости валового внутреннего продукта от численности населения, численности занятого населения и численности безработных. Используя корреляционную зависимость, рассчитаны экономические потери национального хозяйства Украины от безработицы. Проведена оценка потерь ВВП вследствие трудовой эмиграции работников из Украины. Исследован уровень ВВП на душу населения в долларовом эквиваленте на одного жителя Украины и стран-соседей. Рассчитаны темпы опережения ВВП на душу населения, в качестве базы сравнения был взят ВВП на душу населения в Украине.

Ключевые слова: валовой внутренний продукт, корреляционная модель, закон Оукена, экономические потери, безработица, валовая добавленная стоимость.

Постановка проблеми. Необхідною умовою нормального стійкого розвитку країни є забезпечення захисту життєво важливих інтересів громадян, суспільства та держави. Постійна зміна внутрішніх та зовнішніх чинників розвитку національної економіки актуалізує дослідження питання забезпечення економічної безпеки країни. Визначення стану її складових елементів має важливе значення, оскільки дає змогу своєчасно вжити заходів з організаційно-правового забезпечення економічної безпеки країни.

ВВП є важливим елементом економічної безпеки, джерелом сталого розвитку і зростання добробуту громадян. З одного боку, ВВП є сумою додаткової вартості, в результаті розподілу та перерозподілу якої фінансуються заходи із забезпечення національної безпеки країни, з іншого – ВВП сам потребує захисту як ключовий елемент національної безпеки країни. Саме тому забезпечення національної безпеки України набуває все більшого значення.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Праці багатьох вітчизняних і зарубіжних дослідників присвячені питанням економіч-

ної безпеки. Серед учених слід назвати таких, як С. Афонцев, М. Білопольський, І. Бінько, О. Белов, О. Власюк, В. Геєць, Л.С. Гринів, Н. Кириєнко, І.Г. Мішина, Я. Жаліло, Г. Задорожний, В. Кісельов, І. Мішина, Е. Олейников, Г. Пастернак-Таранушенко, В. Шлемко та інші.

Мета статті полягає у дослідженні ВВП як критерію безпеки національної економіки, аналізі факторів впливу на нього та виявленні залежностей між ними.

Виклад основного матеріалу дослідження. Одним з основних макроекономічних показників, які оцінюють результати економічної діяльності країни, є валовий внутрішній продукт (ВВП). Його динаміка використовується для оцінки загальної ефективності функціонування економіки країни, для визначення відносного успіху або неспроможності заходів економічної політики держави, яка проводиться урядом. ВВП вимірює вартість кінцевої продукції, виробленої резидентами країни за певний період часу.

Кінцевими товарами і послугами є ті з них, які використовуються на кінцеве споживання,

нагромадження та експорт. Вартість проміжних товарів і послуг, витрачених у процесі виробництва (сировина, матеріали, паливо, енергія, інструменти, насіння, послуги вантажного транспорту, оптової торгівлі, рекламних агентств, платежі за оренду приміщень тощо), не включаються до ВВП. В іншому разі мав би місце повторний рахунок, тому що вартість проміжних продуктів входить до складу вартості кінцевих товарів і послуг.

Під час розрахунку ВВП виробничим методом підсумовується вартість, додана на кожній стадії виробництва кінцевого продукту [1, с. 79].

$$\text{ВВП} = \sum O_i \cdot ДВ_i, \quad (1)$$

де O_i – обсяг виробництва i -го продукту;

$ДВ_i$ – величина доданої вартості під час виробництва i -го продукту.

Додана вартість – це різниця між вартістю вироблених товарів і послуг (випуском) і вартістю товарів і послуг, повністю спожитих у процесі виробництва (проміжним споживанням).

Таким чином, ВВП має два складники, такі як обсяг продукту, який вироблено, та величина доданої вартості у цьому продукті. Безперечно, кількість виробленого продукту залежить від чисельності населення країни. Тому проаналізуємо вплив чисельності населення на величину ВВП в розрізі загальної чисельності, чисельності економічно-активного та безробітного населення, для чого складемо аналітичну таблицю 1.

Проаналізуємо кореляційну залежність між динамікою ВВП та чисельністю населення України.

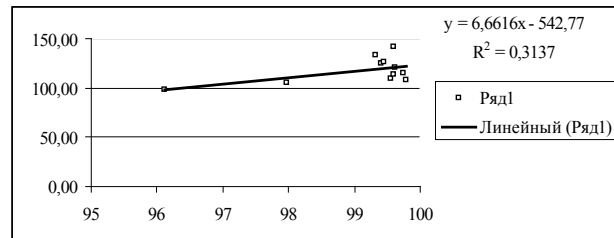


Рис. 1. Кореляційна залежність ВВП від чисельності мешканців України

Рівняння лінійної залежності ВВП від чисельності населення має такий вигляд:

$$y = 6,6616x - 542,77.$$

Отриману модель можна інтерпретувати таким чином: за зростання чисельності населення на 1%, рівень ВВП зростає на 6%. Тіснота зв'язку між ВВП та чисельністю населення становить 0,3137. Таким чином, можна вважати зв'язок між цими величинами посереднім. На зміну ВВП мали вплив також і інші фактори.

Проаналізуємо кореляційну залежність між динамікою ВВП та чисельністю зайнятого населення України, безпосередньо тими, хто і створює сам ВВП.

Рівняння лінійної залежності ВВП від чисельності населення має такий вигляд:

$$y = 1,1176x - 13,39.$$

Отриману залежність можна пояснити таким чином: за зростання чисельності зайнятого населення на 1% рівень ВВП зростає на 1,1176%. Тіснота зв'язку між ВВП та чисельністю зайня-

Таблиця 1

Динаміка валового внутрішнього продукту та чисельності населення

Роки	Валовий внутрішній продукт, млн. дол	Відносний приріст ВВП, %	Чисельність населення, млн. осіб	Відносний приріст чисельності населення, %	Економічно активне населення працездатного віку, млн. осіб	Відносний приріст економічно активного населення, %	Безробітне населення працездатного віку, млн. осіб	Відносний приріст безробітного населення, %
2005	86142	–	47100	–	20481,7	–	1595,2	–
2006	107753	125,09	46749	99,25	20545,9	100,31	1513,7	94,89
2007	142719	132,45	46465	99,39	20606,2	100,29	1416,7	93,59
2008	179992	126,12	46192	99,41	20675,7	100,34	1424,0	100,52
2009	117228	65,13	45963	99,50	20321,6	98,29	1956,6	137,40
2010	136419	116,37	45782	99,61	20220,7	99,50	1784,2	91,19
2011	163160	119,60	45598	99,60	20247,9	100,13	1731,7	97,06
2012	175781	107,74	45372	99,50	20393,5	100,72	1656,6	95,66
2013	183310	104,28	45245	99,72	20478,2	100,42	1576,4	95,16
2014 ¹	131805	71,90	42759	94,51	19035,2	92,95	1847,1	117,17
2015 ¹	90615	68,75	42590	99,60	17396,0	91,39	1654,0	89,55
2016 ¹	93270	102,93	42414	99,59	17303,6	99,47	1677,5	101,42

¹ – Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим і м. Севастополя.

Джерело: складено автором за джерелом даних [2]

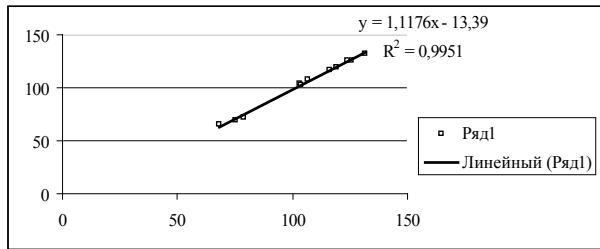


Рис. 2. Кореляційна залежність ВВП від чисельності зайнятого населення України

того населення становить 0,9951, що не дивно, оскільки наймані працівники і створюють додану вартість в економіці України.

Економічна криза і спад виробництва спричинюють масове вивільнення працівників. Причому йдеться про підприємства та організації всіх форм власності. У 2016 році, наприклад, питома вага вивільнених з економічних причин становила в Україні майже 22,4% від загальної кількості безробітних у віці 15–70 років (за методологією МОП).

Ще одна причина збільшення безробіття – велика чисельність внутрішньо переміщених осіб працездатного віку з Луганської, Донецької областей та АР Крим. За оцінками експертів, їх чисельність становить майже 1,5 млн. осіб. Багатьох із них необхідно не просто працевлаштувати, а й навчити нових спеціальностей.

Існує також проблема ефективності державних програм із питань створення робочих місць, невідповідність на ринках праці та освітніх послуг, низький рівень інвестицій в галузі економіки, низька мотивація до праці багатьох українців та завищені вимоги до умов праці, рівня заробітної плати (що особливо стосується молоді); низький рівень пропонованої заробітної плати тощо.

Надмірне безробіття приводить до значних економічних та соціальних втрат. Головною економічною ціною безробіття є не випущена продукція. В умовах, коли держава не в змозі створити достатню кількість робочих місць для всіх, хто хоче і може працювати, потенційне виробництво втрачається безповоротно. Ця втрачена продукція визначається в макроекономіці як розрив ВВП – показник, що характеризує коливання фактичного обсягу ВВП навколо потенційного [1, с. 432].

$$\text{Розрив ВВП} = \frac{Y - Y^*}{Y^*}, \quad (2)$$

де Y – фактичний обсяг виробництва;
 Y^* – потенційний ВВП.

Коли $Y < Y^*$, то це свідчить про відставання ВВП – це обсяг продукції, який економіка втрачає через неповне використання свого виробничого потенціалу.

Чим більший рівень безробіття, тим значнішим буде відставання ВВП.

Зв'язок між рівнем циклічного безробіття і зменшенням фактичного обсягу продукту порівняно з обсягом продукту за повної зайнятості показує закон Оукена: якщо фактичний рівень безробіття перевищує його природний рівень на 1%, то економіка неdotримує реального ВВП на 2,5%. Відомі дві формули зазначеного взаємозв'язку:

1. Коли потрібно з'ясувати, як впливає зміна рівня циклічного безробіття на відхилення фактичного рівня ВВП від потенційно можливого, користуються формулою [1, с. 436]:

$$\frac{Y - Y^*}{Y} = -\beta \cdot (u - u^*), \quad (3)$$

де Y – фактичний обсяг виробництва;

Y^* – потенційний ВВП;

u – фактичний рівень безробіття;

u^* – природний рівень безробіття;

$(u - u^*)$ – циклічне безробіття;

β – коефіцієнт чутливості ВВП до динаміки циклічного безробіття (він показує, що коли фактичний рівень безробіття перевищує природний на 1%, то фактичний обсяг виробництва буде нижчим за потенційно можливий на $\beta\%$).

Коефіцієнт β найчастіше має значення в межах від 2 до 2,5. Це дає змогу дійти такого висновку: якщо циклічне безробіття в економіці становить 1%, то відставання фактичного обсягу виробництва від потенційно можливого дорівнюватиме 2–2,5%.

2. Можна визначати також вплив динаміки фактичного рівня безробіття на динаміку реального ВВП за два періоди, які порівнюються між собою. Тоді варто скористатися іншою формулою [1, с. 419]:

$$\frac{Y_1 - Y_0}{Y_0} = 3 - 2 \cdot (u_1 - u_0), \quad (3)$$

де Y_1 – фактичний обсяг виробництва в поточному році;

Y_0 – фактичний обсяг виробництва у попередньому році;

u_1 – фактичний рівень безробіття в поточному році;

u_0 – фактичний рівень безробіття у попередньому році.

Проаналізуємо кореляційну залежність між динамікою ВВП та чисельністю безробітного населення України.

Рівняння лінійної залежності ВВП від чисельності безробітного населення має такий вигляд:

$$y = -1,0560x + 210,03.$$

Отриману модель можна інтерпретувати таким чином: за зростання чисельності безробітного населення на 1%, рівень ВВП спадає

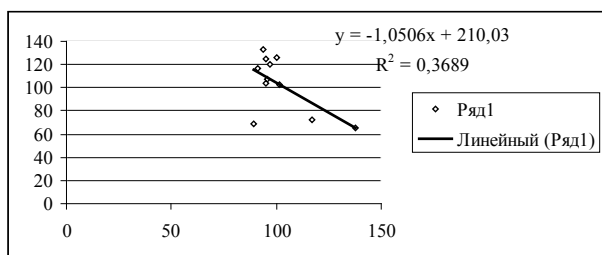


Рис. 3. Кореляційна залежність ВВП від чисельності безробітного населення України

на 1,05%. Тіснота зв'язку між динамікою ВВП та чисельністю безробітного населення становить 0,3689, тому на зміну ВВП мають значний вплив також інші чинники (65,11%).

Згідно з наведеною кореляційною залежністю можна стверджувати, що закон Оукена відображає реальний зв'язок між рівнем безробіття та ВВП, проте значення β -коефіцієнта, на нашу думку, не відповідає реаліям економіки України.

Використовуючи вищенаведену кореляційну модель та формули 1, 2, 3, розрахуємо економічні втрати національного господарства України від безробіття, для чого побудуємо таблицю 2, природний рівень безробіття приймемо на рівні 4%.

Таким чином, з таблиці 2 ми бачимо, що внаслідок безробіття виникає розрив ВВП, той обсяг продукту, якого б економіка України могла досягти за умови повної зайнятості. Незважаючи на рівень безробіття в останні роки, відносно сталий розрив ВВП зростає внаслідок зростання абсолютної величини ВВП. Внаслідок наявності безробітного насе-

лення втрати ВВП у 2016 році оцінено на рівні 142 577,6 млн. грн проти 18 202,037 млн. грн у 2005 році.

Наявність безробіття в економіці породила іншу проблему – проблему трудової міграції. Основними причинами її стали відсутність попиту на робочу силу та низький рівень оплати праці порівняно з країнами-сусідами та країнами Європейського співтовариства. Так, питома вага витрат на робочу силу у собівартості продукції, робіт, послуг в Україні становить близько 6%, тоді як у країнах Євросоюзу – 40% і більше.

Використовуючи кореляційну залежність ВВП від чисельності безробітного населення України та формули 1, 2, 3, можна також визначити втрати ВВП під впливом еміграції трудових ресурсів. Однак необхідно зазначити, що реальні обсяги трудової міграції з України до країн ЄС визначити дуже важко. Статистичні дані як Держкомстату України, так і Євростату дуже далекі від реальних даних, оскільки враховують лише легальні потоки трудових мігрантів. За різними експертними оцінками, кількість міграційних поїздок українських громадян коливається в межах від 4 до 7 млн. осіб, або від 8,6 до 15% чисельності усього населення України. Крім того, необхідно враховувати, що безробітне населення зазвичай і є джерелом еміграції трудових ресурсів, тому втрати від однієї категорії є складниками іншої. Сумувати ці втрати від безробітного населення та трудових емігрантів не варто, оскільки вони можуть значною мірою дублювати одне одного. Сформуємо аналітичну таблицю 3.

Таблиця 2

Втрати від безробіття

Роки	Економічно активне населення, млн. осіб	Безробітне населення за (методологією МОП), млн. осіб	Рівень безробіття, %	Фактичний ВВП, млн. дол.	Потенційний ВВП млн. дол.	Розрив ВВП, млн. дол.
2005	20481,70	1595,20	7,79	86142	89571	-3429
2006	20545,90	1513,70	7,37	107753	111565	-3812
2007	20606,20	1416,70	6,88	142719	147030	-4311
2008	20675,70	1424,00	6,89	179992	185452	-5460
2009	20321,60	1956,60	9,63	117228	124160	-6932
2010	20220,70	1784,20	8,82	136419	143332	-6913
2011	20247,90	1731,70	8,55	163160	170964	-7804
2012	20393,50	1656,60	8,12	175781	183395	-7614
2013	20478,20	1576,40	7,70	183310	190432	-7122
2014	19035,20	1847,10	9,70	131805	139703	-7898
2015	17396,00	1654,00	9,51	90615	95859	-5244
2016	17303,60	1 677,50	9,69	93270	98850	-5580

Джерело: складено автором за джерелом даних [2]

Таблиця 3

Втрати ВВП від трудової еміграції з України

Показник	Роки				
	2005	2010	2013	2015	2016
Кількість міжнародних мігрантів, тис. осіб	6830	5260	5150	4830	5060
Частка мігрантів у загальній кількості населення, %	14,50	11,47	11,32	11,28	11,86
Фактичний ВВП, млн. дол. США	86142	136419	183310	90615	93270
Втрати ВВП під впливом еміграції, млн. дол.	13122,2	16434,6	21806,3	10734,3	11620,6

Джерело: розраховано на основі даних [3]

Таблиця 4

Порівняльний аналіз обсягів приватних грошових переказів, прямих іноземних інвестицій та кредитів МВФ за 2008–2016 роки, млрд. дол. США

Показник	Роки										Сума
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016		
Приватні грошові перекази	6,2	5,4	5,9	7,1	7,5	8,4	6,5	5,2	5,4	57,6	
Прямі іноземні інвестиції	10,9	4,8	6,5	7,2	8,4	4,5	0,4	2,9	3,2	48,8	
Кредити МВФ	10,6	-	3,4	-	-	-	4,6	6,5	1,0	26,1	

Джерело: складено автором за джерелом даних [3]

Згідно з даними таблиці 3, можна стверджувати, що внаслідок трудової міграції Україна недотримує частину валової доданої вартості, і ця частина досить суттєва. Так, згідно з нашими розрахунками втрати ВВП України в 2016 році становлять 11620,6 млн. дол., найвище значення втрат спостерігалось у 2013 році (21806,3 млн. дол.), оскільки у 2013 році було найбільше абсолютне значення ВВП (183310 млн. дол. США).

Хоча наслідки трудової міграції мають негативний вплив на виробництво ВВП, проте мігранти дещо компенсують ці втрати, здійснюючи грошові перекази в Україну з-за кордону, тому варто порівняти ці величини. Для цього сформуємо таблицю 4.

Згідно з таблицею 4, спостерігається падіння інвестицій у 2009 році з 10,9 до 4,8 млрд. дол. США, у 2013–2014 роках відбулося друге падіння прямих іноземних інвестицій у результаті напруженої військово-політичної ситуації, які досягли найгірших показників (0,4 млрд. дол. США) в 2014 році. Обсяги прямого іноземного інвестування залежать від політичної та економічної ситуації та гостро реагують на кризові явища.

Кредити МВФ теж займають вагоме місце в обсягах надходжень валюти, проте вони вимагають виконання від уряду досить непопулярних рішень, і зазвичай перед виборами уряд призупиняє співпрацю з острахом падіння рейтингу.

Приватні грошові перекази заробітчани із-за кордону не зазнали таких суттєвих змін, як інвестиції, вони стали відносно стабільним джерелом фінансування економіки України. Найбільше приватних переказів за оцінкою експертів було здійснено в 2013 році – 8,4 млрд. дол. США, найнижчий показник –

у 2015 році (5,2 млрд. дол. США). Якщо порівнювати суми грошових надходжень за 2008–2016 роки, то основними надходженнями є приватні перекази переважно трудових мігрантів – 57,6 млрд. дол. США, іноземні інвестиції. Ще одним важливим моментом є те, що доходи мігрантів надходять в Україну переважно в доларах США або євро, тому вони значною мірою поповнюють валютні резерви національної економіки.

ВВП на душу населення являється одним із найбільш точних способів оцінки економічного розвитку держави. Останній звіт Index of Economic Freedom міжнародної організації The Heritage Foundation містить показники обсягів ВВП та ВВП на душу населення. Україна займає 115 місце у рейтингу ВВП на душу населення за показником порівняльної купівельної спроможності (ПКС) – 7970 дол. США. На останньому 183 місці знаходиться Центральноафриканська Республіка – 629,7 дол. США. Ще гірша ситуація у разі прямого розрахунку ВВП на душу населення, вираженого в доларах США. Для аналізу обираємо саме такий показник оскільки він показує величину доданої вартості на одного жителя, тому є показником продуктивності праці в межах національної економіки, а також показником загрози національній безпеці країни.

ВВП на душу населення в Україні залишається дуже низьким – лише 20% від середнього показника для ЄС і другим найнижчим показником серед країн Центральної та Східної Європи.

Наші сусіди мають набагато вищі показники розвитку економіки, приміром, у Білорусії ВВП на душу населення більш ніж удвічі вищий – 17 397 дол. США, в Росії – 25 122 дол. США, Угорщині – 27 101 дол. США, США, Литві –

Таблиця 5

Порівняння країн за показником ВВП на душу населення

Країна	ВВП на душу населення, дол. США	Темпи випередження ВВП України	ВВП на душу населення за ПКС, дол. США	Темпи випередження ВВП України за ПКС
Україна	2186	100,00	8162	100,00
Австрія	44172	2020,77	47438	581,21
Азербайджан	3647	166,84	17160	210,24
Вірменія	3524	161,22	8377	102,63
Білорусія	5063	231,62	17397	213,15
Болгарія	7061	323,02	20029	245,39
Великобританія	40699	1861,89	42816	524,58
Угорщина	11855	542,34	27101	332,04
Німеччина	42530	1945,65	48422	593,26
Греція	18040	825,29	26754	327,79
Грузія	3887	177,82	10048	123,11
Іспанія	26539	1214,10	35760	438,13
Італія	29875	1366,71	35811	438,75
Казахстан	7216	330,12	25950	317,94
Литва	14991	685,80	30065	368,35
Молдова	1872	85,64	5218	63,93
Польща	13242	605,79	27349	335,08
Росія	7720	353,17	25122	307,79
Румунія	9439	431,81	22319	273,45
Словаччина	16843	770,53	30626	375,23
Словенія	21375	977,86	30987	379,65
Туреччина	9597	439,04	21149	259,12
Чехія	18306	837,46	33186	406,59
Естонія	17840	816,14	29408	360,30
В цілому по світу	10069	460,63	15943	195,33

Джерело: розраховано автором на основі джерел даних [4]

30 065 дол. США, Словаччині – 30 626 дол. США, загалом у світі – 15 943 дол. США. Протягом останніх 23 років, на відміну від України, вони здійснили значний відрив у розвитку, про що свідчать дані таблиці 5.

Найнижча величина ВВП на душу населення серед країн-сусідів є лише у Молдові – 5218 дол. США на особу.

У 1991 році наша держава мала хороші стартові економічні можливості (наприклад, рівень ВВП на душу населення був вищий, ніж світовий (5532,90 дол. США проти 5044,72 дол. США), серед наведених країн незначно більшим показником володіла лише Польща). Вже в 2012 році ВВП (за ПКС) на душу населення України мав одне з найменших значень у регіоні – 7298,09 дол. США, а світовий – 12 221,71 дол. США. Протягом останнього двадцятиріччя наші сусіди та країни пострадянського простору, що мали менш розвинену економіку, ніж Україна, суттєво збільшили свої виробничі потужності: Румунія – 22 319 дол. США, Казахстан – 25 950 дол. США, Туреччина – 21 149 дол. США, Білорусія – 17 397 дол. США, Польща – 27 349 дол. США, Грузія – 10 048 дол. США – обсяг виробництва

товарів та послуг у розрахунку на одного громадянина. Таким чином, значною загрозою національній безпеці є низький рівень ВВП на одного мешканця України, настає момент втрати країною життєздатності, про що свідчать масштаби боргових зобов'язань України.

Незважаючи на значний природний та людський потенціал, приватизацію переважної більшості виробничого потенціалу країни, численні міжнародні кредити, які були освоєні владою на протязі останніх 26 років, виробничі потужності України не були модернізовані, об'єкти промисловості набули високого ступеня зношення, а технологічну базу оминули новітні розробки. У своїй більшості вітчизняна продукція галузей переробки втратила конкурентоспроможність на міжнародному ринку товарів, а широкий внутрішній попит значною мірою забезпечують імпортні товари. Ситуацію могли б урятувати закордонні інвестиції, та з року в рік Україна втрачає інвестиційну привабливість (таблиця 4). Відповідно до останнього звіту Index of Economic Freedom – 2016, міжнародної організації The Heritage Foundation, індекс

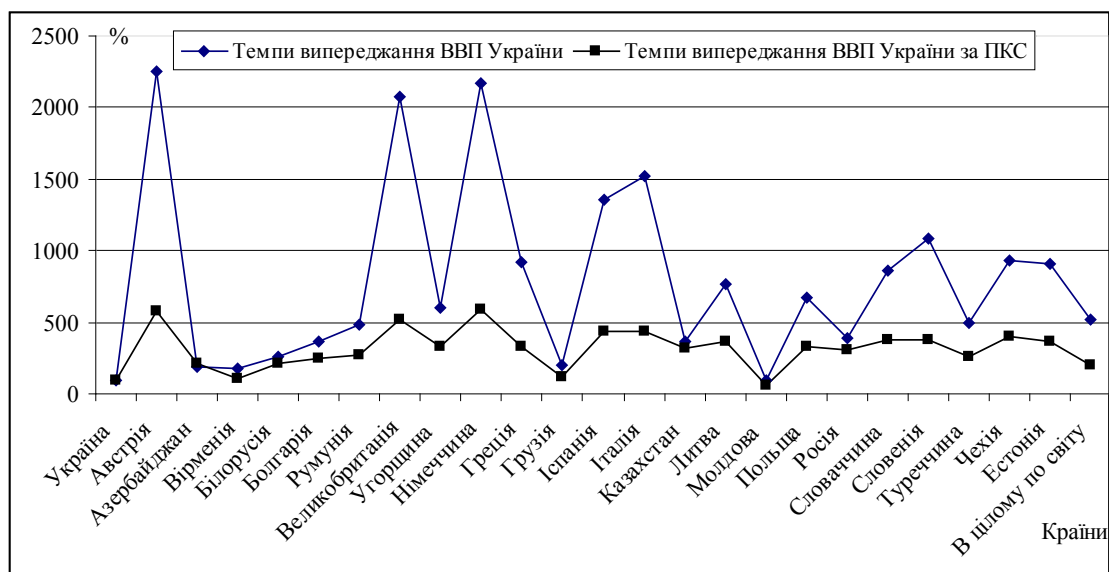


Рис. 4. Темпи вищезростання ВВП на душу населення України, %

інвестиційної привабливості України має дуже низький показник (20 з 100), а це 164–168 позиція серед 186 держав світу, відповідні показники отримали Бутан, Ефіопія, Республіка Конго та Демократична Республіка Конго.

З даних рисунку 4, можна дійти висновку, що практично усі країни-сусіди вищезростають Україну за величиною ВВП на душу населення, окрім Молдови. Причому існує значна різниця в обрахунку темпів вищезростання за прямим рахунком та за паритетом купівельної спроможності. Україна в економічному розвитку значно відстала від країн-сусідів, причому темпи відставання прискорюються, і надолужити ці втрати для економіки країни мало реалістично. Світова економіка зростає за останні десятиріччя на 2,5–3%, причому розвинені країни – на 1,5–2%, а країни, що розвиваються, – на 3,5–4%, оскільки вони мають значні невикористанні резерви.

Відповідно для країн, що розвиваються, не є неймовірним за 10 років збільшити ВВП на 50%. Сусіди України в середньому і мали такий приріст, а в Україні ситуація, як ми бачимо, діаметрально протилежна. І навіть задекларований ріст економіки в 1–2% ситуацію не міняє.

Висновки з проведеного дослідження. У результаті проведеного дослідження ми дійшли висновку, що загрозою національній безпеці є негативна динаміка ВВП, вира-

жена в доларовому еквіваленті. Так, протягом 2013–2016 років його величина скоротилася вдвічі щодо рівня 2013 року. Причинами цього були:

- низький рівень зайнятого населення, внаслідок чого в Україні високий рівень безробіття, тому в економіці України втрачена частина валової доданої вартості;

- низький відсоток економічно-активного населення в структурі населення України;

- значне зниження чисельності населення та існування тенденцій його зниження в майбутньому;

- велика частка трудових емігрантів у структурі населення України (11,86% у 2016 році), і ця частка ще зростає в майбутньому внаслідок низького рівня заробітної плати та дії безвізового режиму з країнами Європейського Союзу;

- низький рівень продуктивності праці та застарілий технологічний уклад у межах національної економіки, якщо порівнювати показники ВВП на душу населення в доларовому вираженні України та країн-сусідів.

- низький відсоток доданої вартості в структурі виробленого продукту, країна експортує переважно не кінцеву продукцію, а сировину та напівфабрикати.

Вирішення цих проблем можливе лише в комплексі і на державному рівні – країні необхідна стратегія розвитку, якої в Україні ніколи не було.

Список використаних джерел:

1. Базелевич В.Д., Базелевич К.С., Баластрик Л.О. Макроекономіка: Підручник / За ред. В.Д. Базелевича. – 4-те вид., перероб. і доп. – К. : Знання, 2008. – 743 с.
2. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
3. Національний банк України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nbu.gov.ua>.
4. ВВП стран мира [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://seosait.com/state-world-2016-territory-population-gdp>.

Moroz S.V.

GDP LEVEL AS A CRITERION OF ESTIMATION OF NATIONAL SAFETY OF UKRAINE

In the article on the basis of analysis of data of State Statistics Service of Ukraine, the modern state and dynamics of gross domestic product for the last twelve years are analysed. The correlational model of the dependence of gross domestic product from the quantity of population, the quantity of the employed population, and quantity of unemployed persons is built. Direct correlational dependence between GDP and population quantity, between GDP and employed population, and also reverse dependence between GDP and unemployed population quantity is marked.

The presence of a connection between a cyclic unemployment rate and reduction of the actual volume of the product as compared to the volume of product at full employment expressed by Okun's law is tested. It is marked, that Okun's law represents the real connection between an unemployment rate and GDP, however, value – coefficient to our opinion does not answer realities of the economy of Ukraine. It is found out that as a result of unemployment, there is a gap in GDP, the volume of product that the economy of Ukraine would have reached on condition of full employment. Despite the fact that the unemployment rate is relatively stable in recent years, the gap in GDP grows as a result of an increase in the absolute value of GDP. Economic losses of the national economy of Ukraine from unemployment are calculated using a correlational model.

Estimation of losses of GDP as a result of labour emigration of workers from Ukraine is conducted. The comparative analysis of losses from emigration, profits of workers that are sent and direct foreign investments into an economy of Ukraine is done.

The level of GDP per capita in a dollar equivalent for Ukraine and neighbour countries is examined. The pace of GDP outpacing per capita is calculated, GDP per capita in Ukraine is taken as the basis of comparison. It is marked that the lowest size of GDP per capita among the neighbour countries is only in Moldova – 1872 dollars per capita. However, other countries substantially leave behind Ukraine; so, GDP per capita in Belarus is 2,58 times higher, in Russia – 3,94 times, in Poland – 6,76 times, in Hungary – 6,05, in Lithuania – 7,65 times.

Thus we came to the conclusion that the threats to national security are a low level of gross value-added per one habitant, reduction of population quantity, an increase of the quantity of unemployed persons and, as a result, labour emigrants.

Key words: gross domestic product, correlational model, Okun's law, economic losses, unemployment, gross value-added.

Проскуріна М.О.кандидат економічних наук, доцент
Київського університету культури**КУЛЬТУРА – ІНСТРУМЕНТ ПЕРЕТВОРЕННЯ БАГАТСТВА У ДОБРОБУТ**

У статті досліджено деякі аспекти перетворення багатства у добробут. Проаналізовано запропоновану Бостонською консалтинговою групою модель оцінювання сталого економічного розвитку SEDA, в основу якої покладено десять факторів соціально-економічного розвитку, поділених на такі три групи, як інвестиції, економіка та фактори стабільності. Підкреслено присутність культури та культурних індустрій в усіх трьох групах. Проаналізовано поняття «м'якої» інфраструктури та динаміку співвідношення матеріальних і нематеріальних активів. Виявлено роль та значення культури і культурних індустрій в розробці та реалізації стратегій сталого розвитку. Проаналізовано три основні напрями визначення ролі культури у системі сталого розвитку. Наголошено на тому, що інтеграція культури в політику та цільові програми розвитку сприяє їх ефективності та сталості.

Ключові слова: SEDA, сталий розвиток, культура, культурні індустрії, добробут, багатство, стабільність, інфраструктура.

В статье исследованы некоторые аспекты преобразования богатства в благосостояние. Проанализирована предложенная Бостонской консалтинговой группой модель оценки устойчивого экономического развития SEDA, в основе которой лежат десять факторов социально-экономического развития, разделенных на такие три группы, как инвестиции, экономика и факторы стабильности. Подчеркнуто присутствие культуры и культурных индустрий во всех трех группах. Проанализированы понятие «мягкой» инфраструктуры и динамика соотношения материальных и нематериальных активов. Выявлены роль и значение культуры и культурных индустрий в разработке и реализации стратегий устойчивого развития. Проанализированы три основных направления определения роли культуры в системе устойчивого развития. Сделан акцент на том, что интеграция культуры в политику и целевые программы способствует их эффективности и устойчивости.

Ключевые слова: SEDA, устойчивое развитие, культура, культурные индустрии, благосостояние, богатство, стабильность, инфраструктура.

Постановка проблеми. Стратегія сталого розвитку є однією з ключових та пріоритетних в усіх галузях промисловості, народного господарства та економіки. Її принципи та основні положення спрямовані на досягнення гармонії між зростанням економічних показників, стабільністю в соціальної сфері та охороною довкілля. Очевидним є те, що культура відіграє важливу роль для сталого розвитку. Проте включення культури як важливого елемента до дискусій щодо сталого розвитку залишається великою проблемою як з наукової, так і з політичної точок зору.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Багато економістів, зокрема лауреати премії імені А. Нобеля в галузі економіки А. Сен, М. Спенс та Дж. Стігліц, стверджують, що забезпечення добробуту як основної мети державної політики та пріоритету державних інвестицій вимагає впливу на фактори, які існують далеко за межами економіки. Проте спроби поєднання культури та стійкості поки що йдуть врозріз з пануючим традиційним дискурсом стосовно екології та економіки.

Метою дослідження є визначення ролі культури в процесі перетворення багатства на добробут в контексті концепції сталого розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Економічне зростання саме по собі є не метою, а лише засобом підвищення добробуту нації. Проте зростання ВВП надто часто вважається ключовим показником ефективності. Відстеження економічного зростання має сенс виключно в контексті добробуту. Звичайно, країни, що розвиваються високими темпами, збільшують свій ресурсний потенціал, чим і забезпечують собі передумови для подальшої розбудови. Трансформація здобутого багатства та економічного зростання в добробут не відбувається автоматично. Механізм такого перетворення має свої індивідуальні особливості в кожній країні. Насамперед це зумовлюється історичними та культурологічними передумовами існування соціуму.

Визначення додаткових індикаторів економічного розвитку, окрім ВВП, є важливим для розуміння того, як країна перетворює своє багатство на добробут, а її економічне зростання на потенціал та покращення умов життя населення. Такий підхід має бути покладено в основу державних стратегій соціально-економічного розвитку.

Модель оцінювання сталого економічного розвитку SEDA (Sustainable Economic Development Assessment), запропонована Бостонською Консалтинговою Групою (Boston Consulting Group (BCG)), є потужним інструментом діагностики перетворення багатства, виміряного рівнем доходу, у добробут. Окрім того, зазначена модель може бути використана під час визначення субсекторів, в яких окрема країна може відставати навіть після врахування її рівня доходів та темпів зростання. Оцінка сталого економічного розвитку BCG (SEDA) була розроблена для оцінки добробуту та відстеження відносних показників країн у перетворенні їх багатства на благо людей.

Запропонований аналітичний інструмент дав змогу зробити низку висновків. Зокрема, було виявлено той факт, що швидкість, з якою країни перетворюють багатство на добробут, з часом практично не змінюється. Отже, хоча рівень доходу та темпів зростання може зростати або падати, ефективність країни під час застосування багатства для забезпечення благополуччя змінюється лише поступово незалежно від зусиль. Цей висновок стосується всіх країн, які було вибрано для дослідження.

З метою виявлення міждисциплінарних зв'язків факторів, що зумовлюють соціально-економічне зростання, та розробки критеріїв для відстеження прогресу у 2012 році BCG і запропонувала SEDA як новий засіб вимірювання добробуту.

SEDA спирається на міждисциплінарний підхід та об'єднує об'єктивні дані про результати в більшості сфер людської активності з іншими матеріалами, такими як експертні оцінки. Це відносна міра, яка оцінює, як країна функціонує порівняно з усім світом. SEDA пропонує поточний зріз, а також можливість виявлення міри прогресу в часі. Вона призначена для того, щоб доповнювати суто економічні показники, такі як ВВП. SEDA визначає добробут на основі десяти показників, згрупованих за такими трьома групами, як економіка, інвестиції та фактори стійкості (рис. 1).

Економіка охоплює матеріальний вимір існування суспільства. До зазначеної групи включено вимірювання доходів, рівень економічної стабільності та зайнятості.

Інвестиції охоплюють сфери, діяльність в яких розглядається як інвестиція в майбутнє суспільства. В короткостроковій перспективі ці галузі є досить затратними, а результат буде отримано згодом. Водночас за умови недофі-

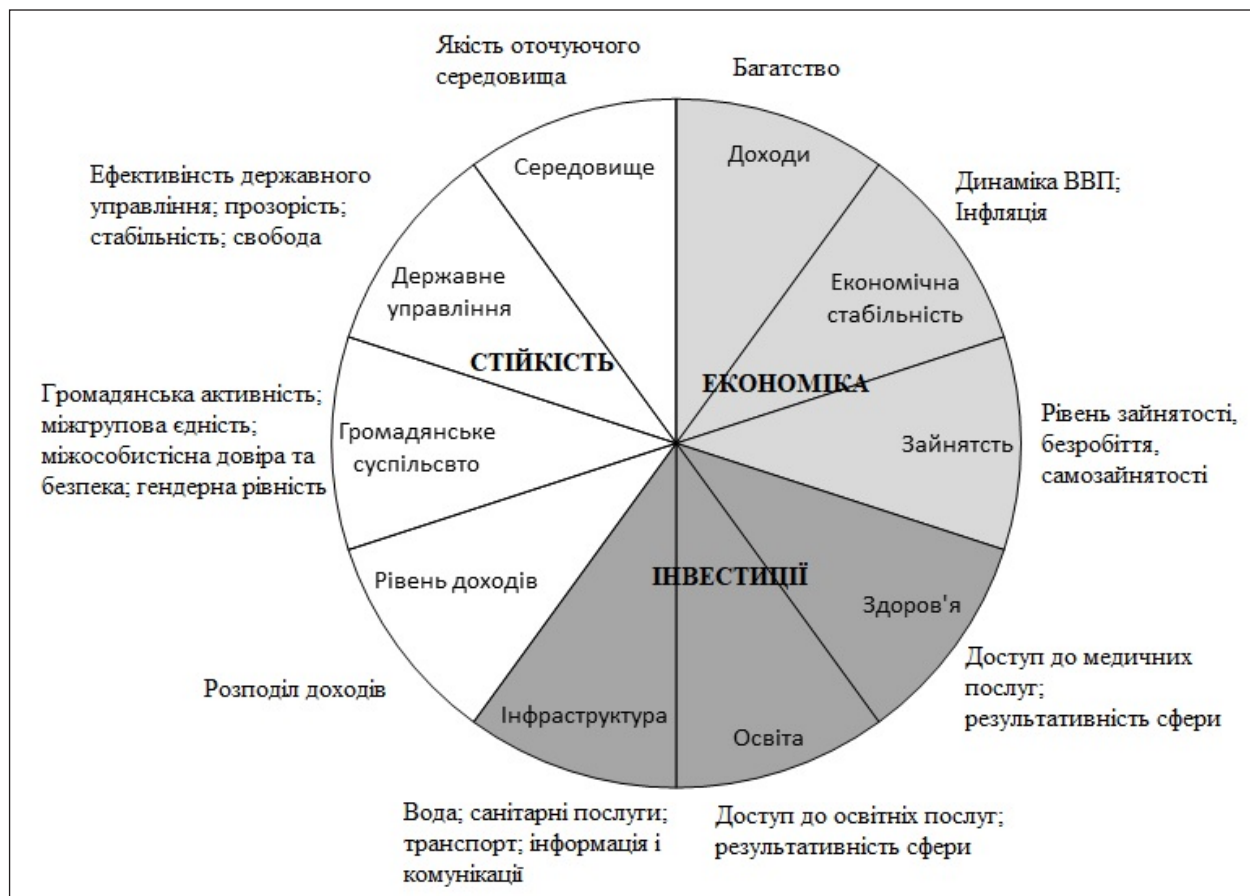


Рис. 1. Десятифакторна модель аналізу добробуту SEDA

Джерело: ресурс BCG analysis [1]

нансування ці галузі несуть в собі загрозу руйнування та занепаду держави. Ця група охоплює освіту як сектор формування інтелектуального потенціалу людини; охорону здоров'я як сектор, який відповідає за фізичний стан населення та здатність його до виживання та функціонування; інфраструктуру як сектор, який забезпечує умови життя та роботи всіх верств населення. Зазначені сектори відображають результати політики та програм, які є основною частиною будь-яких урядових витрат.

Фактори стабільності включають у себе рівень доходів різних груп населення, сформованість громадянського суспільства, ефективне державне управління як чинники соціальної інтеграції, а також сприятливе оточуюче середовище. Тобто ця група охоплює фактори зовнішнього середовища, яке опосередковано впливає на всі види людської діяльності.

Проаналізувавши запропоновані фактори, можемо побачити, що культура та культурні індустрії опосередковано присутні в усіх трьох групах. Культура в сучасному суспільстві розглядається як:

- середовище зайнятості та отримання прибутку;
- інфраструктурний сектор;
- середовище, яке визначає зміст та сутність освіти;
- один з факторів розподілу доходів;
- передумова становлення та розвитку громадянського суспільства;
- основа філософії державного управління;
- фактор зовнішнього опосередкованого впливу.

Імпульсом до становлення та розвитку концепції сталого розвитку послугувало поглиблення суперечностей, викликаних провалами ринкової економіки та, як наслідок, загостренням екологічних проблем. Саме екологічні проблеми та прагнення світової спільноти зберегти та не погіршити наявні умови життя для майбутніх поколінь були покладені в основу філософії зазначеної концепції. Якщо досягнення стійкості перш за все полягає в тому, щоб належним чином використовувати ресурси планети, то культура повинна бути центром даних стратегій розвитку, оскільки культури змінюють ставлення людей до інших членів свого суспільства та навколишнього світу, включаючи природне середовище, а також умови їх існування.

Ініціативи та підходи до стратегій розвитку, які враховують місцеві умови, традиції та культуру, можуть привести до посилення позицій контекстно-чутливих продуктів, а також підвищити вартість власності цільових бенефіціарів. Інтеграція культури в політику та цільові програми розвитку сприяє їх ефективності та сталості.

Діяльність у сфері нематеріальної культурної спадщини та інших креативних та культурних індустрій можуть сприяти досягненню таких цілей, як створення екологічних робочих місць; запровадження більш стійких моделей споживання та виробництва; формування стійких спільнот, здатних краще справлятися з наслідками стихійних лих; забезпечення вільного доступу до води та продуктів харчування. Власне, розроблені стратегії на основі принципів сталого розвитку мають сприяти зменшенню рівня диспропорції та бідності між регіонами, посилюючи їх стійкість.

Як констатує група експертів Світового економічного форуму в Давосі, впродовж останніх років креативна економіка розглядається як нова модель зростання, що передбачає відносно невеликі початкові інвестиції у «м'яку» інфраструктуру [9]. М'яка інфраструктура – це передусім інфраструктура знань або людський капітал, включаючи інституції, ідеї, культурні норми, концепти і рішення. Те, що дає змогу не лише підтримувати роботу складних логістичних систем та виготовляти будь-який продукт, але й зробити ці речі більш дієвими та менш витратними. Саме у цьому полягає сенс роботи архітектора, дизайнера, винахідника, робота яких належить до креативних індустрій.

Нині найпотужнішим елементом інфраструктури знань стали Google, Apple, Facebook та інші інноваційні розробники. Вони ж є прикладами компаній з найвищою ринковою капіталізацією. Кардинальний поворот у бік капіталу знань демонструє дослідження "Ocean Tomo LLC" [11]. Ними було зроблено висновок про те, що частка нематеріальних активів у ринковій вартості компаній зросла з 17% у 1975 році до 84% у 2015 році [9] (рис. 2).

Така зміна пропорцій говорить про масштаби трансформації принципів господарювання підприємств. Власне, частка нематеріальних активів демонструє нам зростаючу роль креативного сектору в економіці.

Проте культура може розглядатися і як ключовий елемент стратегії сталого розвитку. Сьогодні в умовах реалізації реформи децентралізації та процесу становлення місцевих громад, які мають спиратися на активне громадянське суспільство та функціонувати на принципах включення кожного громадянина у процес управління регіоном, роль культури зростає.

Таким чином, культура як фактор розвитку реалізує такі функції:

- 1) створює можливості для розвитку, підвищення ефективності, проникнення в інші системи;
- 2) здійснює промоцію для забезпечення стабільності, різноманіття, інклюзивності та ідентичності;

3) дає результат у вигляді економічних та неекономічних здобутків [6].

Виокремлюють три основні напрями визначення ролі культури у системі сталого розвитку [8] (рис. 3).

1) Культура в умовах сталого розвитку. Це означає, що культура виконує сприятливу і саморозвиваючу роль. Цей підхід доповнює традиційний дискурс про сталий розвиток, додавши культуру як самостійну складову на одному рівні з екологічними, соціальними та економічними факторами.

2) Культура для сталого розвитку. Вплив культури розглядається як один з визначальних чинників та може діяти за межами зазначеної соціально-економічної системи. Це переміщує культуру в захисний пояс системи, а також виявляється у функції створення контекстів та посередництва. За таких умов вона забезпечує баланс між економічним, соціальним та екологічним тиском і потребами.

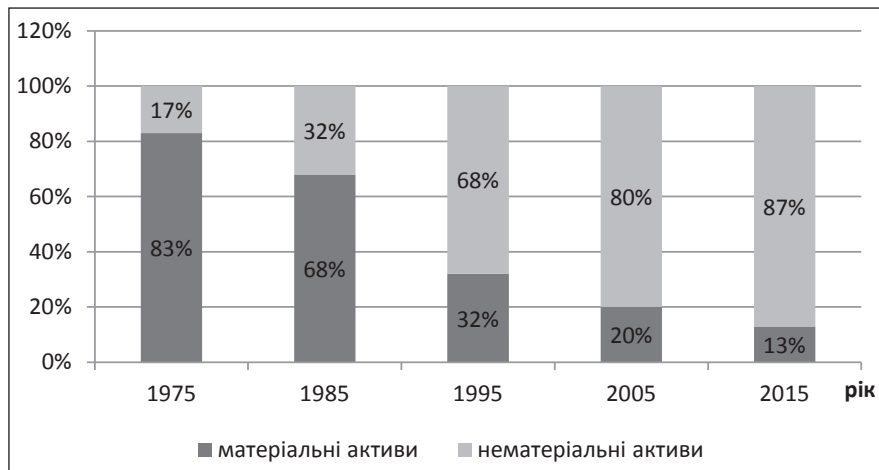


Рис. 2. Співвідношення матеріальних та нематеріальних активів [9]

3) Культура є стійкістю. За такого підходу культура розглядається як підґрунтя та передумова досягнення цілей сталого розвитку. У цій ролі вона об'єднує всі аспекти сталого розвитку, координує їх, а також керує ними.

Якщо культура розглядається як елемент стратегії сталого розвитку, то політика зміцнюватиме ключові внутрішні цінності культури, акцентуватиме увагу на творчості та збереженні розмаїття культурних виразів та проявів художньої та куль-

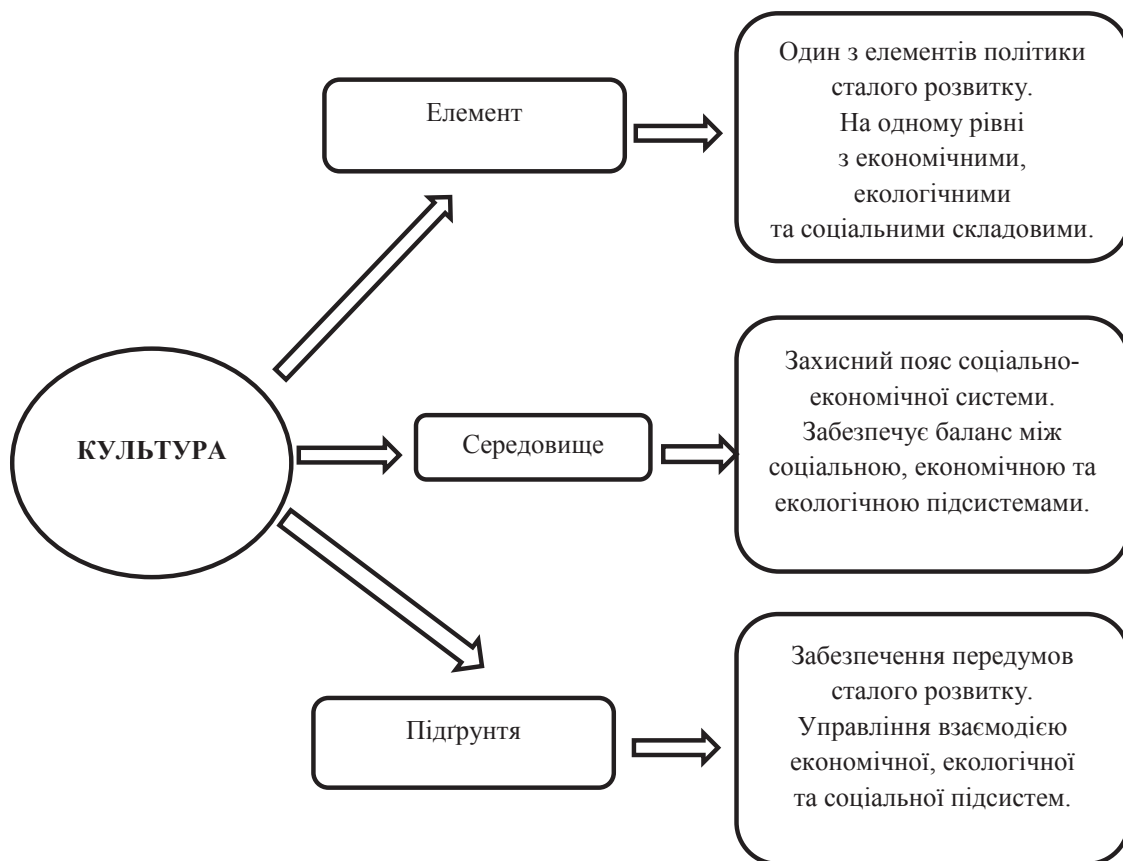


Рис. 3. Місце культури в системі стратегій сталого розвитку

турної активності, а також виявлятиметься в активностях, спрямованих безпосередньо на людину.

Коли культура виконує посередницьку роль, це виявляється у поширенні її впливу на визначення та формування цілей інших державних політик, які спрямовані на створення засобів існування, а саме промисловість, а також забезпечення соціального та екологічного добробуту.

За третьої моделі позиціонування культури політика сталого розвитку сприятиме більш широкому перетворенню соціуму на цілеспрямоване суспільство, зокрема через посилення усвідомлення та зміну поведінки. Це може створити засоби для здійснення колективних дій на місцях, а також через розвиток можливостей окремих людей та громад сприятиме адаптації та реалізації більш стабільних моделей життя.

Висновки з проведеного дослідження.

Багатство не має сенсу, якщо воно не реалізується у добробуті населення. Важливим фактором та інструментом такого перетворення є культура. Культурні індустрії є міжсистемним складним інструментом «м'якої» інфраструктури, призначення якого полягає в забезпеченні вільного доступу до культурних благ всіх верств населення з метою підвищення їх рівня освіти та свідомості. Це має привести до становлення креативного класу.

Культура є одночасно елементом, фактором зовнішнього впливу та підґрунтям для реалізації політики сталого розвитку. Вона може бути розглянута і як індикатор рівня соціально-економічного розвитку країни, і як інструмент його підвищення.

Список використаних джерел:

1. The Challenge of Converting Wealth into Well-Being / [V. Chin, S.L. Heng, D. Khanna, E. Rueda-Sabater]. – The 2017 Sustainable Economic Development Assessment.
2. Chiu R. Socio-cultural sustainability of housing: A conceptual exploration / R. Chiu // Housing, Theory and Society. – 2004. – № 21 (2). – P. 65–76.
3. Council of Europe's Intercultural Cities [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.coe.int/t/dg4/cultureheritage/culture/Cities/Default_en.asp.
4. Culture and Development // UNESCO [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.unesco.org/new/en/culture/themes/culture-and-development>.
5. Culture: a Bridge to Development // UNESCO OFFICE IN VENICE [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.unesco.org/new/en/venice/culture/culture-a-bridge-to-development>.
6. Culture: a driver and an enabler of sustainable development Thematic Think Piece // UNESCO, 2015.
7. Cultural sustainability and regional development: Theories and practices of territorialisation / [J. Dessein, E. Battaglini, L. Horlings eds.]. – Routledge, 2015.
8. Culture in, for and as Sustainable Development. Conclusions from the COST Action IS1007 Investigating Cultural Sustainability / [J. Dessein, K. Soini, G. Fairclough, L. Horlings eds.]. – University of Jyväskylä, Finland, 2015.
9. Global Future Councils [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.weforum.org/communities/global-future-councils>.
10. Guèvremont V. Culture in Treaties and Agreements / V. Guèvremont, I. Otašević // POLICY & RESEARCH. Implementing the 2005 Convention in Bilateral and Regional Trade Agreements. Quebec, Canada, and holder of the UNESCO, 2005.
11. Ocean Tomo Releases 2015 Annual Study of Intangible Asset Market Value [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.oceantomo.com/blog/2015/03-05-ocean-tomo-2015-intangible-asset-market-value>.

Proskurina M.O.

CULTURE IS A TOOL FOR TURNING WEALTH INTO WELFARE

Culture, sustainability, and sustainable development are complicated concepts that are not always easy for scientists, policymakers or practitioners to grasp or apply.

Without a doubt, there is a connection between a country's wealth and economic growth and improvements to its overall well-being. In the article, there are explored some aspects of the transformation of wealth into welfare. There is analysed the model of Sustainable Economic Development Assessment as a proprietary diagnostic tool that gives countries insight into their overall social and economic conditions. SEDA was proposed by the Boston Consulting Group and based on ten factors of socioeconomic development, which are divided into three groups: investment, economy and stability factors. The presence of culture and cultural industry in all three groups is emphasized.

The concept of "soft" infrastructure and the dynamics of the ratio of tangible and intangible assets are analyzed. The role and significance of culture and cultural industries in the development and implementation of sustainable development strategies are identified. Three main directions for determining the role of culture in the system of sustainable development are analyzed. It is emphasized that the integration of culture in politics and the target development programs contributes to their effectiveness and sustainability.

Systematically integrating cultural specificities in the conception, measurement, and practice of development is imperative as it ensures the involvement of the local population and a desirable outcome of development efforts. Culture as a sector of activity – including tangible and intangible heritage and the creative industries – is in itself a powerful driver of development, with community-wide social, economic, and environmental impacts.

Key words: SEDA, sustainable development, culture, cultural industries, welfare, wealth, stability, infrastructure.

Смерічевська С.В.професор кафедри логістики,
доктор економічних наук, професор
Національного авіаційного університету**Ковальов А.В.**

заступник директора ТОВ "Polycar"

РЕГУЛЯТОРНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ КЛАСТЕРНОЇ МОДЕЛІ ОРГАНІЗАЦІЇ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ: СВІТОВИЙ ДОСВІД ТА УКРАЇНСЬКІ РЕАЛІЇ

У статті на основі узагальнення світового досвіду регулювання підприємницької діяльності в кластерних структурах обґрунтовано стратегічне значення кластерів як новітньої організаційної форми розвитку підприємництва в Україні, а також охарактеризовано основні підходи сучасної регуляторної політики до підтримки формування кластерів. Виявлено, а також систематизовано основні економічні результати від кластеризації в країнах ЄС; охарактеризовано досвід створення в Європі мережі транспортно-логістичних кластерів. Проведено критичний аналіз нормативно-правової бази формування засад державної кластерної політики, що дало змогу діагностувати як проблеми, так і причини недосконалості регуляторного забезпечення розвитку кластерної моделі організації підприємницької діяльності в Україні, а також запропонувати комплекс заходів їх вирішення.

Ключові слова: регуляторне забезпечення, кластерна модель, кластерна структура, підприємницька діяльність, розвиток підприємництва, державно-приватне партнерство, стратегія кластеризації.

В статті на основі обобщення мирового опыта регулирования предпринимательской деятельности в кластерных структурах обосновано стратегическое значение кластеров как новейшей организационной формы развития предпринимательства в Украине, а также охарактеризованы основные подходы современной регуляторной политики к поддержке формирования кластеров. Выявлены, а также систематизированы основные экономические результаты от кластеризации в странах ЕС; охарактеризован опыт создания в Европе сети транспортно-логистических кластеров. Проведен критический анализ нормативно-правовой базы формирования основ государственной кластерной политики, что позволило диагностировать как проблемы, так и причины несовершенства регуляторного обеспечения развития кластерной модели организации предпринимательской деятельности в Украине, а также предложить комплекс мероприятий их решения.

Ключевые слова: регуляторное обеспечение, кластерная модель, кластерная структура, предпринимательская деятельность, развитие предпринимательства, государственно-частное партнерство, стратегия кластеризации.

Постановка проблеми. Розвиток малого і середнього підприємництва як важливий сегмент сприяння насиченості ринку товарами та послугами, створення нових робочих місць і зменшення безробіття є одним з основних напрямів роботи влади у процесі модернізації вітчизняної економіки. В рамках реалізації системних змін та вирішення актуальних завдань розвитку підприємництва з урахуванням загальнодержавних та регіональних інтересів продовжується робота щодо застосування прогресивних механізмів і форм співробітництва, побудови безконфліктної моделі взаємин держави і бізнесу [1]. Однією з організаційних форм забезпечення ефективності використання потужного потенціалу державно-приватного партнерства у світовій практиці визнаються кластерні структури. Світовий досвід дає приклади суттєвого підвищення конкурентоспро-

можності територій, галузей, виробничих комплексів, активізації підприємницької діяльності малого та середнього бізнесу саме шляхом реалізації кластерної політики. У багатьох розвинених країнах галузеві кластери стали звичною формою організації бізнес-співтовариств. На жаль, в Україні кластерна модель розвитку підприємництва поки що не реалізується повною мірою, що насамперед пов'язане з недосконалістю регуляторної політики як у сфері підприємництва, так і у сфері кластероутворення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Дослідженню сутності та різних теоретичних аспектів регуляторного забезпечення розвитку підприємницької діяльності як основи економічного національного добробуту присвячена велика кількість наукових праць як іноземних, так і вітчизняних дослідників [1; 2; 9; 10]. Збільшився останнім часом й інтерес науковців до

питань кластеризації економіки. Крім того, майже в усіх нормативно-правових документах, що визначають стратегічний курс економічного розвитку України, з часів набуття Україною своєї незалежності [7–9; 11–24] ключовими ідеями були питання розвитку підприємницької діяльності як основи забезпечення конкурентоспроможності країни. І в усіх цих документах підкреслювалась стратегічна роль необхідності створення та розвитку кластерів в Україні для економічного розвитку країни. Проте, на жаль, в країні й досі немає досконалих механізмів і програм розвитку підприємництва на основі кластерних структур, чіткої стратегії кластеризації економіки держави, що потребує поглибленого вивчення світової практики розвитку кластерних моделей підприємництва та подальшого вдосконалення процесу регулювання кластерних структур як основи розвитку підприємницької діяльності в Україні.

Метою дослідження є визначення проблем і причин недосконалості регуляторного забезпечення розвитку кластерної моделі підприємництва в Україні та обґрунтування стратегічної ролі і шляхів формування кластерних структур в національній економіці як запоруки мотивації підприємницької діяльності і, як наслідок, зростання економічного добробуту українців.

Виклад основного матеріалу дослідження. В умовах глобалізації економіки кластери набули сильного поширення в багатьох країнах світу. Як наслідок, сьогодні у світі існує велике розмаїття кластерів. Відомі кластери у сфері малого та середнього бізнесу (виробництво меблів, взуття, продуктів харчування), в інно-

ваційному середовищі (біотехнології, телекомунікації), в крупному промисловому виробництві (автомобілебудування) тощо. Фахівці міжнародної організації ЮНІДО, яка з'явилася в 1966 р. відповідно до рішення ООН, надають аналітичну підтримку розвитку кластерів. На неї була покладена роль центрального координуючого органу в галузі промислового розвитку в рамках системи ООН, а також завдання сприяти промисловому розвитку на глобальному, регіональному і національному, а також на секторальному рівнях. З 1993 р. ЮНІДО розробило набір рекомендацій, щоб допомогти регіональним урядам і приватному сектору взаємодіяти у розробленні і впровадженні програм з розвитку кластерів і мереж малого підприємництва. Протягом цього часу організація досліджує приклади успішної діяльності кластерів підприємств та методи їх формування, технічного співробітництва в різних країнах, що розвиваються, а саме Індії, Індонезії, Малайзії, Мексиці, Нікарагуа, Гондурасі, Ямаїці, Болівії, Мадагаскарі, Марокко.

На практиці розрізняють європейську, азіатську та американську моделі розвитку кластерів. Особливості зарубіжних кластерних моделей (державна підтримка, особливості бізнесу, види кластерів) наведені в табл. 1.

Вивчаючи досвід різних країн, можемо виділити два основні підходи (напрями) сучасної політики до підтримки формування кластерів, а саме висхідний і спадний [3] (рис. 1). Висхідний підхід зосереджується на забезпеченні ефективності функціонування ринку і ліквідації ринкового дефіциту. Відправною точкою

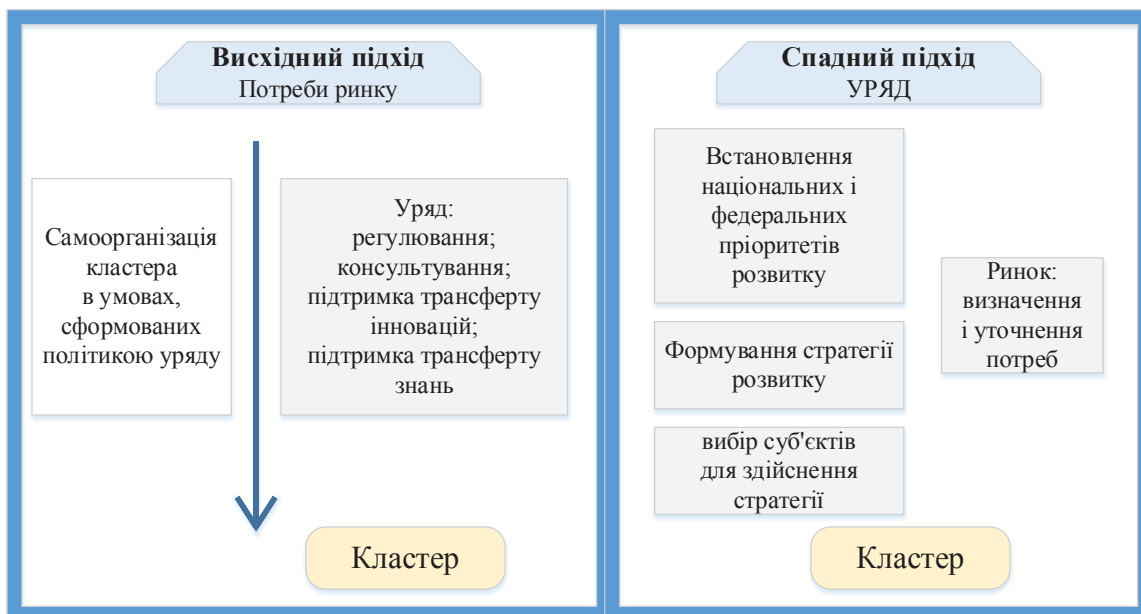


Рис. 1. Підходи до формування кластерів

Джерело: розроблено на основі [4]

**Світова практика регуляторного забезпечення розвитку підприємництва
в кластерних структурах**

Параметри	Характеристика
Американська модель розвитку кластерів (США)	
Державна підтримка	Спільна діяльність державних структур, промислових підприємств та академічних організацій; розвиток науково-технологічного партнерства; надання податкових кредитів та пільгових податків; залучення первинного капіталу.
Бізнес-модель	Концентрація підприємств в одному регіоні і максимальне використання природного, наукового, кадрового та інтеграційного потенціалу.
Види кластерів	Кластери інформаційних технологій, кіноіндустрійний, автомобільний, аерокосмічний.
Європейська модель розвитку кластерів	
<i>Італія</i>	
Державна підтримка	Державна політика щодо організації кластеру здійснюється на рівні місцевого самоврядування, яке забезпечує підтримку створення нових підприємств і кооперацію між окремими виробниками, залучення інвесторів, надання пільг на експорт товарів, регулювання ринку праці.
Бізнес-модель	Концентрація малих та середніх фірм у визначеній місцевості, об'єднаних у різні асигнації; гнучка та рівноправна співпраця підприємств.
Види кластерів	Меблево-інтер'єрний, харчовий, легкої промисловості та інші кластери.
<i>Франція</i>	
Державна підтримка	Цілеспрямоване регулювання інноваційної діяльності; стимулювання НДДКР для потреб промисловості; бюджетні асигнування наукоємних видів бізнесу; зниження податків на інвестиції в НДДКР.
Бізнес-модель	Концентрація підприємств навколо великої компанії.
Види кластерів	Парфюмерно-косметичний, текстильний, харчовий, виноробний та інші кластери.
<i>Фінляндія</i>	
Державна підтримка	Держава тісно контактує з підприємницьким сектором, але без широкого проникнення в структуру великих приватних промислових підприємств.
Бізнес-модель	Взаємодія великих, середніх та малих підприємств.
Види кластерів	Хімічний, поліграфічний, машинобудівний, електрообладнання, меблевий кластери.
<i>Німеччина</i>	
Державна підтримка	Консолідація зусиль промисловості і наукових центрів. Розрізняють три різновиди кластерів: наукові, які передають свої технології у виробництво; об'єднуючі дослідження і виробництво; кластери, що виникають на базі інноваційних фірм. Фінансові ресурси промислові кластери отримують з федеральних і місцевих джерел.
Бізнес-модель	Взаємодія великих, середніх та малих підприємств.
Види кластерів	Хімічний, поліграфічний кластери, кластер з виробництва транспортної техніки, кластер у сфері автомобілебудування.
Азіатська модель розвитку кластерів (Японія)	
Державна підтримка	Заохочення розвитку вузькоспеціалізованих регіонів; залучення з-за кордону сучасних технологій.
Бізнес-модель	Японський кластер складається з одного головного підприємства, яке користується послугами двох або трьох рівнів субпідрядних фірм, які розташовуються у географічній близькості до нього.
Види кластерів	Електротехнічний, автомобільний та інші кластери.

Джерело: складено на основі [2]

є ініціативи, породжувані ринком, при цьому уряд діє як помічник і регулятор, але не встановлює непорушні та обмежені національні та регіональні пріоритети. Такий підхід використовують Нідерланди і США. За низхідного підходу уряд (в процесі консультації з галузями промисловості і дослідницькими агентствами) встановлює регіональні і національні пріоритети, формулює стимулююче бачення для майбутнього кластерного об'єднання, вибирає суб'єктів, які будуть залучені до кластеру. Цей підхід характерний для скандинавських країн (Данія, Фінляндія, Ісландія, Норвегія, Швеція).

У процесі дослідження виявлено основні європейські результати від кластеризації, що представлено на рис. 2.

Особливо активно процеси об'єднання підприємницьких структур у кластери відбуваються у країнах ЄС, що, зокрема, демонструє досвід створення в Європі мережі транспортно-логістичних кластерів (рис. 3).

Незважаючи на розпочату в Україні діяльність з формування кластерів, на жаль, в державі, на відміну від процесів реформування економік у сусідніх країнах (як на заході, тобто ЄС, так і на сході, тобто СНД), досі немає системного зако-



Рис. 2. Європейський результат від кластеризації

Джерело: розроблено за матеріалами [5; 6]

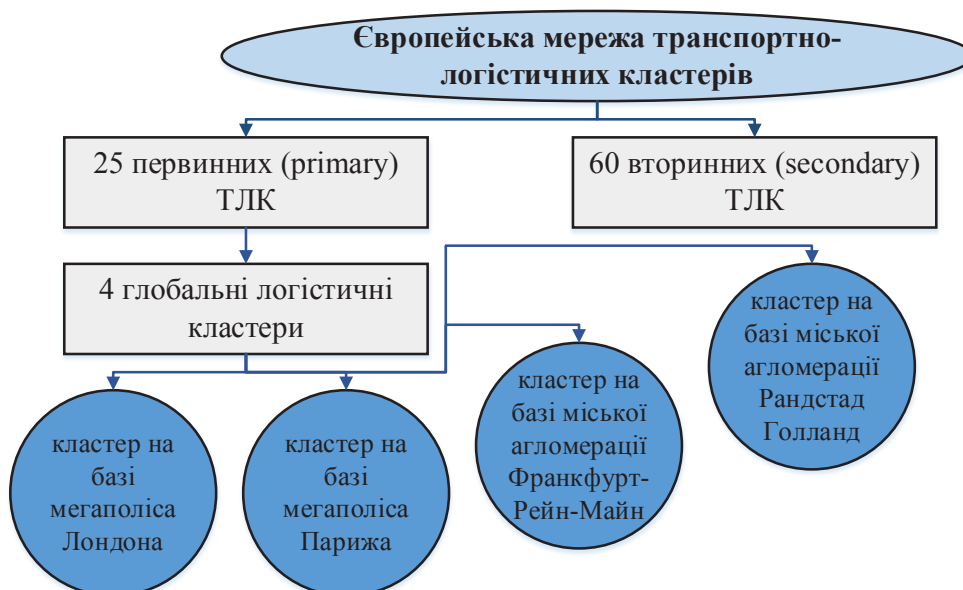


Рис. 3. Сучасні процеси кластерно-логістичної трансформації в країнах ЄС

Джерело: розроблено за матеріалами [6]

нодавства щодо створення інститутів підтримки кластерів в Україні [7]. Протягом багатьох років ринкових реформ усе ще не прийнято законодавство, що регулює статус кластерів і взаємовідносини учасників, зовнішніх партнерів і держави. Нині ніхто активно не ініціює прийняття закону про кластерні об'єднання. Між тим в Україні розроблено центральними органами державної влади нормативно-правову базу формування засад державної кластерної політики, яка включає деякі проекти.

Аналіз законодавчої бази України показав, що всі прийняті постанови, розпорядження, програми та укази, що стосуються кластерів, тією чи іншою мірою можна розділити на такі чотири групи: закони та стратегічні документи; затверджені програми розвитку; гранти, спрямовані на розвиток кластерів; документи та постанови, які безпосередньо стосуються розвитку кластерів.

Слід відзначити, що важливість кластерів у розвитку малого підприємництва насамперед визначена у Законах України «Про розвиток малого і середнього підприємництва в Україні» та «Про Національну програму сприяння розвитку малого підприємництва». Крім того, Постановою Верховної Ради України «Про Рекомендації парламентських слухань на тему: «Національна інноваційна система України: проблеми формування та реалізації»» [11] Кабінету Міністрів України ще у 2007 р. було доручено заснувати пілотні проекти щодо створення інноваційно орієнтованих консорціумів з подальшим формуванням на цій основі стійких інноваційних кластерів. Консорціуми повинні були об'єднати провідні технічні університети, наукові установи, підприємства та фінансові установи.

Значимість кластерів як способу підвищення ефективності діяльності регіонів і галузей, створення сприятливого підприємницького клімату, розвитку малого і середнього бізнесу відзначається в більшості державних стратегічних документів, зокрема в «Стратегії залучення, використання та моніторингу міжнародної технічної допомоги і співробітництва з міжнародними фінансовими організаціями на 2013–2016 роки» [12], «Стратегії розвитку малого і середнього підприємництва в Україні на період до 2020 року» [13], «Концепції реформування державної політики в інноваційній сфері» [14], «Стратегії державної безпеки України», «Стратегії кібербезпеки України» [15], а також у державній «Стратегії регіонального розвитку до 2020 року» [16]. В кожному з цих документів, як до речі, і в аналогічних стратегічних документах більш ранніх періодів, підкреслюється стратегічна роль кластерної моделі розвитку економіки.

Другою значущою групою законодавчих актів, які впливають на розвиток кластерної моделі підприємництва в Україні, є програми

розвитку. Згадка кластерів в програмах розвитку зустрічається з 2000 р. і досі, але, на жаль, на практиці реальної реалізації цих програмних документів щодо створення та розвитку кластерів не спостерігається. Так, наприклад, стратегічну роль кластерів у розвитку промисловості закріплено розпорядженням Кабінету Міністрів Україна в «Концепції проекту Загальнодержавної цільової економічної програми розвитку промисловості на період до 2020 року» [17], де в розділі «Шляхи і способи вирішення проблеми» йдеться про необхідність визначення та законодавчого закріплення чіткого порядку фінансування (співфінансування) кластерів, пріоритетних проектів, а також прозорого розподілу за результатами діяльності прибутку та активів [17].

Постановою Кабінету Міністрів України ще у 2008 р. на період з 2009 по 2013 рр. було затверджено державну цільову економічну програму «Створення в Україні інноваційної інфраструктури» [18], в якій у переліку очікуваних результатів фігурувало положення про те, що виконання програми дасть можливість «забезпечити розвиток мережі нових елементів інноваційної інфраструктури (інноваційних центрів, центрів трансферу технологій, наукових парків, регіональних інноваційних кластерів, інноваційних бізнес-інкубаторів тощо), до яких входитимуть близько 400 підприємницьких структур, в результаті чого передбачалося створення близько 10 тисяч нових робочих місць для висококваліфікованих фахівців». На фінансування програми планувалося виділити 280 млн. грн. протягом чотирьох років, зокрема 104 млн. грн. з державного бюджету і 79 млн. грн. з місцевих бюджетів [18]. Але мережі нових елементів інноваційної інфраструктури (зокрема, кластерів) так і не з'явилося.

Роль кластерів у розвитку підприємництва відзначена також Розпорядженням Кабінету Міністрів України «Про схвалення Концепції Загальнодержавної програми розвитку малого і середнього підприємництва на 2014–2024 роки» [19], яке затверджує план, в якому з метою розвитку малого підприємництва в різних галузях економіки, створення робочих місць і посилення кооперації суб'єктів господарювання передбачається поширення досвіду створення промислових територіально-галузевих виробничих систем (кластерів) в регіонах. Захід включено до групи заходів щодо сприяння створенню інфраструктури розвитку малого підприємництва та виконується під відповідальністю Державного комітету з питань підприємництва, Міністерства промислової політики і Міністерства економіки [19].

Згадки про кластери можна зустріти в програмах діяльності всіх урядів України. Програма діяльності чинного Кабінету Міністрів України, незважаючи на свій загальний, неконкретний характер,

також включає згадки про кластери в розділі «Конкурентоспроможна національна економіка». Програмою передбачається залучення ресурсного потенціалу регіонів та створення умов для формування в кожному регіоні високотехнологічного господарського комплексу, зокрема на кластерній основі. Серед найбільш перспективних і продуманих програм виділяється затверджена Постановою Кабінету Міністрів України «Загальнодержавна цільова економічна програма розвитку промисловості на період до 2020 року», в якій передбачається формування технологічних кластерів пріоритетного розвитку промисловості, перш за все в найбільш наукоємних і високотехнологічних галузях і виробництвах, здатних кардинально змінити економічний і науково-технічний потенціал промисловості [20]. Крім того, серед основних напрямів інституційного перетворення в програмі названо і створення регіональних промислових кластерів.

Однією з найбільш глобальних національних програм розвитку кластерної моделі підприємництва справедливо можна вважати програму розвитку транспортної системи України, яка знайшла своє відображення в Розпорядженні КМУ «Про схвалення Транспортної стратегії України на період до 2020 року» [21] та Постанові КМУ «Про затвердження Державної програми розвитку транскордонного співробітництва на 2016–2020 роки» [22]. Ці програмні документи акцентують увагу на необхідності створення в Україні кластерів інноваційно-інфраструктурного типу, а саме транспортно-логістичних кластерів (ТЛК), які сприятимуть активізації підприємницької діяльності в усіх галузях і регіонах України. Необхідність розвитку інтеграційних процесів в Україні, зокрема інтеграції транспорту з промисловістю, а також з наукою через створення кластерів, відзначається в Розпорядженні Кабінету Міністрів України «Про схвалення концепції Загальнодержавної програми розвитку малого і середнього підприємництва на 2014–2024 роки» [19]. У Розпорядженні розглядається необхідність визначення на законодавчому рівні понять «бізнес-центр», «бізнес-інкубатор», «кластеризація» [19].

До третьої групи законодавчих актів, яка найбільш точно підкреслює оцінку важливості і перспективності кластерів для держави, доцільно віднести укази, постанови, рішення про присудження грантів і виділення коштів на наукові дослідження, пов'язані з розвитком кластерних структур в Україні. Їх небагато, але вони є.

До четвертої групи відносимо документи та постанови, які безпосередньо стосуються розвитку кластерів. В цій групі важливо відзначити Постанову Кабінету Міністрів України «Про Комплексну програму утвердження України як транзитної держави у 2011–2020 роках» [23],

адже в ній згадується те, що одним з головних напрямів підвищення ефективності та якості транспортного обслуговування в міжнародному сполученні є перехід на логістичні технології організації управління матеріальними потоками у процесі постачання товару споживачу. Крім того, важливим кроком на шляху впровадження кластерної моделі розвитку економіки України було розроблення ще у 2008 р. проектів Концепції створення кластерів в Україні [24] та Концепції Національної стратегії формування та розвитку транскордонних кластерів. На жаль, ці документи досі так і не отримали схвалення Верховної Ради України, проте започаткували процес формування інституційного середовища для реалізації кластерної моделі розвитку економіки України.

Проведене дослідження стану регуляторного забезпечення розвитку кластерної моделі підприємницької діяльності в Україні дало змогу виявити основні проблеми формування та розвитку кластерів в Україні, причини їх виникнення, а також запропонувати заходи вирішення цих проблем на прикладі ТЛК (рис. 4).

Означені заходи мають на меті відновлення та прискорення зростання економіки на основі збільшення потенціалу її кластеризації, створення та розвитку кластерної моделі організації підприємницької діяльності та побудови економіки України на інноваційній основі.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, на підставі проведеного аналізу українських законодавчих актів, які впливають на впровадження в Україні кластерної моделі підприємницької взаємодії, можна зробити висновок, що на державному рівні кластерам з 2000-х рр. приділяється увага майже в усіх стратегічних і програмних документах, що визначають національний економічний розвиток, проте, на жаль, й досі немає досконалих механізмів та програм розвитку кластерів, чіткої стратегії кластеризації економіки держави, що призводить до виникнення чималих перешкод на шляху розвитку економіки України. Результати дослідження дають змогу зробити висновок, що у формуванні та розвитку кластерних форм підприємництва в нашій державі є як позитивні сторони, так і проблеми та загрози. На нашу думку, задля їх вирішення у країні потрібно розробити стратегію розвитку кластерів на рівні держави, докласти багато зусиль до популяризації кластерної концепції, покращення концептуальних економічних та методологічних знань про кластери, кластерну модель стимулювання підприємництва в країні, а також створити сприятливий інноваційний клімат, що забезпечить розвиток в Україні конкурентоспроможних кластерів інноваційного та підприємницького типу.

Проблеми розвитку ТЛК та заходи з їх подолання

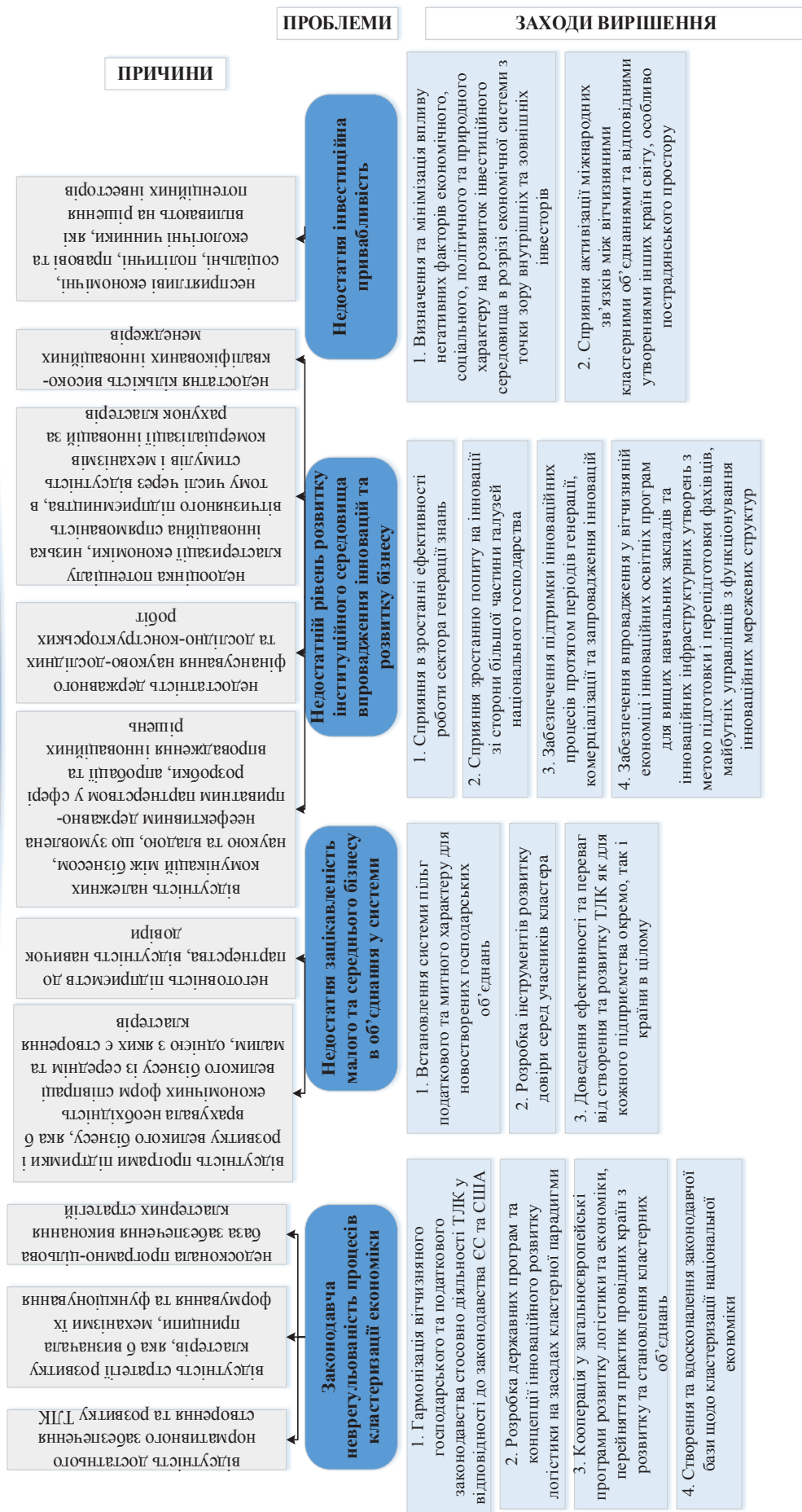


Рис. 4. Дерево проблем і рішень щодо регуляторного забезпечення розвитку кластерної моделі організації підприємницької діяльності в Україні (на прикладі транспортно-логістичного кластеру)

Джерело: власна розробка

Список використаних джерел:

1. Аналітичний звіт про стан і перспективи розвитку малого та середнього підприємництва в Україні // Державна служба України з питань регуляторної політики та розвитку підприємництва. 2014. URL: www.dkrp.gov.ua/list/18.
2. Онишко С.В. Державне регулювання кластеризації економіки як напрямок розбудови національної інноваційної моделі. Актуальні проблеми економіки. 2010. № 11. С. 55–61.
3. Європейська кластерна обсерваторія. URL: <http://www.clusterobservatory.eu>.
4. Формирование протокластеров в рамках реализации экономической стратегии. URL: <http://elibrary.ru/item.asp?id>.
5. Межфирменная кооперация: анализ развития кластеров в России. URL: http://www.rjm.ru/files/upload/rjm/2010/rmj_1_10_golovanova_avdasheva_kadochnikov.pdf.
6. Процеси транспортно-логістичної кластеризації в Європейському Союзі та Україна: площини взаємодії. URL: http://www.rusnauka.com/29_DWS_2012/Geographia/1_120331.doc.htm.
7. Государственное регулирование развития кластеров в Украине. URL: http://www.nbu.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/Vchnu_ekon/2009_3_1/pdf/034-039.pdf.
8. Кластери як інструмент підвищення конкурентоспроможності національної економіки в умовах глобалізації. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=2608>.
9. Карпенко О.О. Європейський вектор кластеризації транспортно-логістичних підприємств у площині інформаційно-комунікаційних технологій: монографія. Київ: ТОВ «СІК ГРУП Україна», 2017. 252 с.
10. Токмакова І.В. Перспективи розвитку транспортно-логістичного бізнесу в Україні. Вісник економіки транспорту і промисловості. 2011. № 34. С. 228–230.
11. Про Рекомендації парламентських слухань на тему: «Національна інноваційна система України: проблеми формування та реалізації»: Постанова Верховної Ради України від 27 червня 2007 р. № 1244-V. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1244-16>.
12. Про схвалення Стратегії залучення, використання та моніторингу міжнародної технічної допомоги і співробітництва з міжнародними фінансовими організаціями на 2013–2016 роки: Постанова Кабінету Міністрів України. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/697-2013-%D1%80>.
13. Про схвалення Стратегії розвитку малого і середнього підприємництва в Україні на період до 2020 року: Постанова Кабінету Міністрів України від 24 травня 2017 р. № 504-р. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/504-2017-%D1%80>.
14. Про схвалення Концепції реформування державної політики в інноваційній сфері: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 10 вересня 2012 р. № 691-р. URL: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/KR090680.html.
15. Про затвердження плану заходів на 2016 рік з реалізації Стратегії кібербезпеки України: Постанова Кабінету Міністрів України від 10 березня 2017 р. № 155-р. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1214-2008-%F0>.
16. Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2020 року: Постанова Кабінету Міністрів України від 6 серпня 2014 р. № 385. URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/385-2014-%D0%BF#n11>.
17. Про схвалення Концепції Загальнодержавної цільової економічної програми розвитку промисловості на період до 2020 року: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 17 липня 2013 р. № 603-р. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/603-2013-%D1%80>.
18. Про затвердження Державної цільової економічної програми «Створення в Україні інноваційної інфраструктури» на 2009–2013 роки: Постанова Кабінету Міністрів України від 14 травня 2008 р. № 447. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg>.
19. Про схвалення Концепції Загальнодержавної програми розвитку малого і середнього підприємництва на 2014–2024 роки: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 28 серпня 2013 р. № 641-р. URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/641-2013-%D1%80>.
20. Про схвалення Концепції Загальнодержавної цільової економічної програми розвитку промисловості на період до 2020 року: Постанова Кабінету Міністрів України від 17 липня 2013 р. № 603-р. URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/603-2013-%D1%80>.
21. Про схвалення Транспортної стратегії України на період до 2020 року: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 20 жовтня 2010 р. № 2174-р. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua>.
22. Про затвердження Державної програми розвитку транскордонного співробітництва на 2016–2020 роки: Постанова Кабінету Міністрів України від 23 серпня 2016 р. № 554. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/554-2016-%D0%BF>.
23. Про Комплексну програму утвердження України як транзитної держави у 2011–2020 рр.: Постанова Кабінету Міністрів України від 7 лютого 2010 р. № 659-р. Офіційний вісник України. 2010. № 39. Ст. 1722.
24. Концепція створення кластерів в Україні. Проект. URL: http://biznes.od.ua/index.php?option=com_content&task=view&id.

Smerichevs'ka S.V., Koval'ov A.V.

REGULATORY SUPPORT OF THE DEVELOPMENT OF CLUSTER MODEL FOR ENTREPRENEURIAL ACTIVITY: WORLD EXPERIENCE AND UKRAINIAN REALITIES

In the paper on the basis of the generalization of the world experience of entrepreneurial activity regulation in cluster structures substantiated the strategic importance of clusters as an organizational form of entrepreneurship development in Ukraine. A comparative analysis of American, European and Asian models of clusters development made. The features of different approaches to the state regulation of the processes of formation and development of clusters characterized. The main economic results from the clustering in the EU identified and systematized and the experience described of creating a network of transport-logistical clusters in Europe. Presented the results of a critical analysis of the current legislation and normative-legal base for the formation of fundamentals of the state cluster policy in Ukraine, which allowed diagnosing both problems and causes of the imperfection of regulatory support of the development of a cluster model for the organization of business activities in the country and proposing a set of measures aimed at their solution. The research resulted in a conclusion that, in Ukraine, since the 2000's, almost all strategic and policy documents aimed at economic development of the country, noted the necessity of creation and development of clusters, but, unfortunately, until now there is no mechanism and program for the development of clusters developed, no clear concept and strategy of clustering in the national economy. The need for a cluster policy in Ukraine substantiated, aimed at promoting the practical implementation of the cluster model for a business organization.

Key words: regulatory support, cluster model, cluster structure, entrepreneurial activity, entrepreneurship development, public-private partnership, clustering strategy.

УДК 36:330.3(477.7)

Чичкалюк Т.О.кандидат економічних наук,
доцент кафедри управління земельними ресурсами
Чорноморського національного університету
імені Петра Могили**Волчецький Р.В.**здобувач кафедри управління земельними ресурсами
Чорноморського національного університету
імені Петра Могили

РОЗБУДОВА ТУРИСТСЬКО-РЕКРЕАЦІЙНИХ КОМПЛЕКСІВ ЯК БАЗИС МУЛЬТИПЛІКАТИВНОГО ОНОВЛЕННЯ РЕГІОНАЛЬНИХ ЕКОНОМІК

У статті авторами розглянуто вирішення актуальної проблеми створення ефективного управління туристсько-рекреаційними комплексами в умовах оновлення економіки. Теоретично обґрунтовано підхід, який дасть змогу досліджувати розвиток туристсько-рекреаційних систем. В основу покладено сценарій розвитку загальноприйнятих ознак туристсько-рекреаційних і курортних систем. Зроблено спробу моделювання мультиплікативних економічних процесів, що відбуваються під їх впливом.

Ключові слова: туристсько-рекреаційний комплекс, мультиплікативний процес, нові робочі місця, оновлення економіки.

В статье авторами рассмотрено решение актуальной проблемы создания эффективного управления туристско-рекреационными комплексами в условиях обновления экономики. Теоретически обоснован подход, который позволит исследовать развитие туристско-рекреационных систем. В основу положен сценарий развития общепринятых признаков туристско-рекреационных и курортных систем. Предпринята попытка моделирования мультипликативных экономических процессов, которые происходят под их влиянием.

Ключевые слова: туристско-рекреационный комплекс, мультипликативный процесс, новые рабочие места, обновление экономики.

Постановка проблеми. Фундаментальною умовою позитивного економічного руху країни має стати наявність здійснення самостійної регіональної політики, як і інших важливих напрямів соціально-економічного розвитку, що їй сприятимуть. Вибудовуючи стратегії розвитку кожної території єдиної держави, спираючись на всебічну об'єктивну оцінку та ранжування потенційно наявних умов, регіональний менеджмент має підтримувати як традиційно наявні галузі господарства, так і становлення тих видів діяльності, які за своєю соціальною результативністю та економічною віддачею можуть скласти їм гідну конкуренцію.

На нашу думку, пріоритетне місце в титульному переліку галузей і сфер реформованого народногосподарського комплексу має посісти туристсько-рекреаційна сфера. Пошук раціональних методів і способів становлення і розвитку цієї економічної, соціально спрямованої галузі стає одним з найважливіших актуальних завдань. Першочерговим питанням конкурентоспроможного використання виробничого та економічного потенціалу національного туристично-рекреаційного комплексу

має стає формування ефективного механізму управління його діяльністю. Моніторинг сучасного туристичного попиту дає змогу говорити про підвищення інтересу насамперед до оздоровчої та лікувальної складової туристично-рекреаційних продуктів. Пояснення цьому лежить в площині об'єктивно наявних негативних впливів на організм людини з боку нею же зміненого довкілля, нестабільності соціально-економічного положення, високому ступені інтенсифікації праці, психологічних стресів, дорожчезі медичних препаратів, показниках здоров'я та інших негативних проявах сучасного життя. В наш час все більше туристів прагнуть до отримання якісного оздоровлення і санаторно-курортного лікування. Попит на відпочинок на бальнеологічних рекреаційно-курортних територіях постійно зростає.

Всі ці чинники змушують підприємства туристсько-рекреаційної сфери швидко змінювати відношення до принципів організації туристичної і рекреаційної діяльності. Насамперед слід звертати увагу на вдосконалення обслуговування, надання якісних оздоровчих та профілактично-лікувальних послуг, психологічного комфорту,

що практично неможливе без комплексної роботи з досягнення підвищення стандартів якості надаваних послуг. Отже, обновлюваний аспект економіки оздоровчих туристсько-рекреаційних комплексів в сучасних умовах набуває особливої актуальності, що вимагає розробки відповідних підходів та інструментарію щодо досліджень таких процесів, заснованих на системних методах і моделях.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проведені нами дослідження ґрунтуються на фундаментальних працях вчених у галузі теорії розвитку рекреації, курортології, економіко-математичного моделювання. Серед науковців слід назвати таких, як К.Д. Бабов, О.М. Некіпелова, Н.В. Фоменко, Н.О. Алешугіна, М.А. Боков, К.О. Багриновський, В.В. Вітлінський, В.А. Забродський, Т.С. Клебанова, К.Ф. Ковальчук, І.Ю. Филімонова, О.І. Черняк. Однак необхідно відзначити, що певне коло завдань концептуального, методологічного, методичного, регіонального характеру є недостатньо розвинутих.

Мета дослідження. Туризм і рекреація як сфери господарської діяльності мають величезне значення і низку характерних особливостей. Вони очолюють рейтинги тих сегментів господарств, що найбільш динамічно розвиваються. Туризм служить інтересам людини, суспільства загалом та є джерелом доходів як на мікро-, так і на макроекономічному рівнях. Туризм стає одним з основних чинників створення додаткових робочих місць, прискорює розвиток дорожнього та готельного будівництва, стимулює виробництво всіх видів транспортних засобів, сприяє збереженню народних промислів і національної культури регіонів і країн. Згідно з прогнозами Всесвітньої туристичної організації кількість туристичних прибуттів до 2020 р. складе 1,6 млрд. осіб, світові доходи від туризму у 2020 р. зростуть до 2 трлн. дол. [1]. Україна володіє потужним туристсько-рекреаційним потенціалом, ефективно освоєння якого може забезпечити задоволення потреб населення в рекреаційних послугах, а також принести реальну економічну вигоду. Тому рекреаційна сфера в процесі ринкової трансформації економіки повинна посісти одне з провідних місць в структурі господарського комплексу [2].

Ресурсно-комплексний характер національних туристсько-рекреаційних комплексів, характеристики їх функціонування в сучасних економічних умовах, диференційована структура системи додаткових послуг, різноманітність форм власності, спеціалізація та інтеграції, високий рівень конкуренції як на ринку туристичних та рекреаційних продуктів, так і з іншими галузями економіки за здобуття тих

чи інших видів ресурсів, попит, який стабільно зростає, – всі ці та інші особливості сучасних українських туристсько-рекреаційних комплексів визначають необхідність вирішення проблем обґрунтування ефективних методів щодо їх розвитку як в короткостроковій, так і в довгостроковій перспективі.

Особливої актуальності набувають завдання розробки та вдосконалення комплексу механізмів, моделей та технологій, які дадуть змогу на практиці розв'язувати виникаючі динамічно змінні задачі функціонування вітчизняних туристсько-рекреаційних комплексів, забезпечуватимуть їх цілеспрямований рух у вибраних пріоритетах розвитку, а також дадуть змогу суттєво знизити різноманітні втрати на підставі своєчасного прийняття обґрунтованих економічних рішень.

Виклад основного матеріалу дослідження. Все частіше туристсько-рекреаційна сфера розглядається економістами як самостійний, важливий інструмент забезпечення економічного зростання, розвитку регіону та боротьби з бідністю.

Згідно з прогнозами СОТ [3] на початку ХХІ століття очікується істотне зростання кількості туристів, а отже, і доходи від туризму значно збільшаться. Перспективи розвитку туризму та рекреації як інструмента економічного зростання та зменшення рівня безробіття засновані на декількох унікальних характеристиках:

1) туристсько-рекреаційна діяльність дає можливість моделювання різноманітних варіантів розвитку економіки, особливо в регіонах, які не мають основних сегментів економіки (промисловості та сільського господарства), але є ресурсними для туризму і рекреації;

2) туризм та рекреації дають можливість створити нові робочі місця та можливості для отримання доходів для вразливих груп і співтовариств; таким чином, боротьба з безробіттям дає змогу отримати додаткові доходи від їх працевлаштування;

3) громадяни та підприємства рекреаційних регіонів зможуть здійснювати додаткові поставки товарів і послуг для туристичного бізнесу, що приведе до збільшення кількості підприємців та надходжень до державного бюджету;

4) інвестори на паритетних засадах розпочнуть інвестувати в інфраструктуру регіону, що додатково приведе до підвищення значущості та привабливості туристсько-рекреаційних територій.

Сильні економічні зв'язки з туризмом та іншими секторами (наприклад, сільським господарством і малими підприємствами) підвищать ефект мультиплікатора (економічний показник, величина якого характеризує ступінь, в якому збільшення інвестиційного попиту чи самих інвестицій породжує зміну обсягів випуску продукції та споживчого попиту на цю продукцію).

Мультиплікатор сприяє збільшенню доходів і створенню нових робочих місць для місцевого населення. Посилення економічних зв'язків за рахунок туризму приводить до розвитку регіону та додаткового попиту на місцеві товари та послуги, а також створюються більш широкі можливості для місцевих підприємств та організацій [4].

Детально розглядаючи стан та перспективи рекреаційного комплексу України, можемо зробити обґрунтовані висновки про те, що практично вся територія держави має сприятливі природно-кліматичні умови та володіє різноманітними рекреаційними і туристичними ресурсами. Зазначимо, що наявні рекреаційні ресурси свідчать про потенційні можливості території, а не про реалізацію [5].

Відповідно до оцінки природних ресурсів (НДШ містобудування) потенційний фонд природоохоронних, оздоровчих та рекреаційних територій в Україні становить 12,1 млн. га, тобто 20% площі території держави, що відповідає міжнародним показникам раціонального збереження природно-рекреаційних ресурсів. Одночасно місткість ландшафтів України з урахуванням допустимих природоохоронних норм становить понад 40 млн. осіб. Майже в усіх областях України знайдено лікувальні води різного складу та мінералізації. В Україні, головним чином в південних та північно-західних областях, зосереджені унікальні запаси лікувальних грязей. Але, незважаючи на все ресурсне розмаїття, інфраструктурний потенціал в державі залишається досі не сформованим, а наявний використовується недостатньо. Відзначимо, що ринок туристичних послуг функціонує, задовольняючи платоспроможний попит населення. Німецькі вчені У. Гунцікер і К. Крапф визначають туристичний попит як сукупність туристичних благ, послуг і товарів, які туристи схильні придбати за визначеного рівня цін [6].

В Україні у 2016 р. надання місць для проживання здійснювали 4 256 юридичних та фізичних осіб із загальною кількістю місць для розміщення 376 тис., що на 2% та 7% менше за відповідні показники 2015 року. Сьогодні 74% місць розташовані в спеціалізованих засобах розміщення, зокрема в санаторіях, пансіонатах, базах відпочинку, санаторіях-профілакторіях, а 36% місць розташовані в готелях та аналогічних закладах. За період з 2012 до 2016 рр. включно мережа колективних засобів розміщення скоротилась на 1 785 суб'єктів. Кількість місць розміщення за відповідний період зменшилась на 211 тис. місць. 80% цього зниження склали місця в закладах з лікувальними та оздоровчими послугами, 20% – місця у закладах готельного типу. Згідно з даними національної статистики можна зро-

бити такий висновок: загальна кількість рекреаційних туристів за змінних умов все одно зростає. Основними регіонами туристсько-рекреаційних комплексів України стали Одеський, Херсонський, Миколаївський, Запорізький і Закарпатський регіони.

Зупинімося детальніше на Миколаївській області. Нині тут сформований і функціонує унікальний туристсько-рекреаційний комплекс, де створені умови для проведення оздоровлення, реабілітації та лікування громадян. Причорноморський регіон володіє певним рекреаційним потенціалом і природними лікувальними ресурсами, наявність яких щороку приваблює велику кількість відпочиваючих і туристів. Території, які найбільш привабливі для організації відпочинку, становлять 85,2 тис. га, де формується Очаківська туристсько-рекреаційна зона (Очаківський, Березанський, Вітовський райони) у складі 10 підзон (Коблеве-Рибаківська курортно-рекреаційна зона (Березанський р-н), Очаківська курортно-рекреаційна (м. Очаків), курортно-рекреаційна зона «Тилігульський лиман» (Березанський р-н), курортно-рекреаційна зона «Галицинове» (Вітовський р-н), рекреаційна зона «Лупареве» (Вітовський р-н), рекреаційна зона «Парутине» (Очаківський р-н), рекреаційна зона «Куцуруб-Аджигольська коса» (Очаківський р-н), рекреаційна зона «Березанський лиман» (Очаківський р-н), рекреаційна зона «Матясове» (Березанський р-н), рекреаційна зона «Кінбурнська коса» (Очаківський р-н)) [7].

Згідно з даними головного управління статистики у Миколаївській області на території області діє 261 колективний засіб розміщення на 28 851 місць, з яких готелів та аналогічних засобів розміщення є 74 (2 786 місць); спеціалізованих засобів розміщення – 187 (26 065 місць) (санаторіїв – 13 (3 918), пансіонатів – 11 (2 136), баз відпочинку – 163 (19 805), які переважно зосереджені в рекреаційно-оздоровчих зонах Березанського та Очаківського районів, а також в Очакові.

Виникають потреби і створюються умови для подальшого оновлення економічного зростання, зокрема для створення робочих місць.

Дослідженнями також доведено, що важливою характеристикою туристсько-рекреаційної економіки є ефективність її функціонування, яка оцінюється ефектами впливу рекреацій на розвиток туристсько-рекреаційних територій та інші галузі економіки, а також визначається через економічні ефекти, такі як прямий та непрямий. Для оцінки непрямого впливу витрат відпочивальників на дохід, зайнятість та інші чинники можна застосовувати модель мультиплікативного

процесу на основі циклів обігу економічної активності, які можна описати таким співвідношенням:

$$Y = I / (1 - МСП),$$

де I – інвестиції, під якими розуміються витрати рекреативістів; $МСП$ – маргінальна схильність до споживання. Тоді мультиплікатором рекреацій є співвідношення $\lambda = 1 / (1 - МПС)$, яке у формальному вигляді $\delta = МПС < 1$ є сумою нескінченної спадної геометричної прогресії $\lambda = \delta^1 + \delta^2 + \dots + \delta^n + \dots$ [8].

Використане нами співвідношення дає змогу визначати кількість обертів коштів, що поступають від туристичної рекреації, а також оцінювати непрямий вплив рекреації на територіальну економіку в перспективі.

Висновки з проведеного дослідження. Всебічне наукове дослідження процесів розвитку туристсько-рекреаційних систем і пов'язаних з ними питань як вагомих сегментів комплексного регіонального оновлення дало змогу отримати такі результати.

– Показано, що у сучасній світовій економіці багатофункціональні туристсько-рекреа-

ційні системи є одними з найбільш високоприбуткових сфер господарства, а також одними з тих, що найбільш динамічно розвиваються. Функціонування таких систем передбачає існування постійно зростаючих джерел фінансових надходжень, зокрема валютних. Процес, що відбувається за рахунок залучення мільйонів туристів і відпочивальників, дає змогу активно розвивати інфраструктуру територій, створювати додаткові робочі місця.

– Запропоновано теоретико-методологічний підхід, який дає змогу досліджувати розвиток туристсько-рекреаційних систем в умовах оновлення економіки. У його основу покладено сценарій розвитку властивостей туристсько-рекреаційних систем і моделювання економічних процесів, які відбуваються під їх впливом, за обов'язкового врахування необхідності формування стійкого, сталого, збалансованого (англ. "Sustainable development") розвитку рекреації, що протікає в територіальному середовищі та спрямовується на досягнення динамічно змінних цілей рекреації в умовах раціонального використання обмежених природних ресурсів.

Список використаних джерел:

1. Морозов М.А. Економіка і підприємництво в соціально-культурному сервісі і туризмі: підручник для студентів. Москва: видавничий центр «Академія», 2009. 288 с.
2. Боков М.А. Стратегическое управление рекреационными предприятиями в условиях переходной экономики. – Санкт-Петербург: ЮНИТИ-ДАНА, 2011. 368 с.
3. Statistic UNWTO. URL: <http://www.unwto.org/index.php> (Accessed 20 January 2014).
4. Brownrigg M., Greig M. Differential multipliers for tourism. *Scottish Journal of Political Economy*. 2011. № 3. P. 29–37.
5. Мацола В.І. Рекреаційно-туристичний комплекс України: навч. посіб. для студентів вузів. Львів: [б. в.], 1997. 259 с.
6. Hunziker W., Krapf K. Grundriss der allgemeinen Fremdenverkehrslehre. Tłumaczenia materialow dotyczacych ruchu turystycznego w roznych krajach. Warszawa: Zaklad Prawnych I Ekonomicznych Zagadnien Turystyki przy SGPiS, 1961. S. 17.
7. Економічний аналіз, економічні тенденції та прогноз на 2017 рік. URL: <http://icps.com.ua/ekonomichnyu-analiz-ekonomichni-tendentsiyi-ta-prohnoz-na-2017-rik>.
8. Захарченко П.В. Модели экономики курортно-рекреационных систем. Бердянск: Издательство Ткачук, 2010. – 392 с.

Chichkalyuk T.O., Volchetskyi R.V.

THE DEVELOPMENT OF TOURIST-RECREATIONAL COMPLEXES AS THE BASIS FOR MULTIPLICATIVE UPDATING REGIONAL ECONOMIES

Problems of the creation of effective management in tourist-recreational complexes in conditions of economic upgrading are considered in the article. The basis is the scenario of the development of common features for the tourist-recreational and resort systems, namely: the possibility of modelling a variety of economic development options, especially in regions that do not have the main segments of the economy (industry and agriculture) but have resources for tourism and recreation. Tourism and recreation make it possible to create new jobs and income opportunities for vulnerable groups and communities. Citizens and enterprises of recreational regions will be able to carry out additional supplies of goods and services for the tourism business, which will increase the number of entrepreneurs and revenues to the state budget. Investors will start investing in the infrastructure of the regions, which will further increase the significance and attractiveness of touristic and recreational areas.

An important feature of the tourist-recreational economy is the effectiveness of its functioning, which is estimated by the effects of recreation on the development of touristic and recreational areas and other sectors of the economy. The multiplicative process model can be applied to estimate the indirect effect of the costs of holidaymakers on income, employment, and other factors.

Multifunctional tourist-recreational systems are one of the most profitable spheres of the economy, as well as one of the most dynamically developing. The functioning of such systems implies the existence of constantly growing sources of financial revenues, including currency. The process of attracting millions of tourists and holidaymakers allows developing the infrastructure of the territories, creating additional jobs actively. It is based on the scenario of the development of properties of tourist-recreational systems and modelling of economic processes that occur under their influence, with the obligatory consideration of the need for the formation of stable, sustainable, balanced development of recreation that occurs in the territorial environment and is aimed at achieving the dynamically changing goals of recreation in the conditions of rational use of limited natural resources.

Key words: tourist-recreational complex, multiplicative process, new jobs, renewal of economy.

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 338.242

Барінов Д.Ю.асистент кафедри обліку,
економіки і управління персоналом підприємства
Придніпровської державної академії будівництва та архітектури**РОЗВИТОК ТА ЙОГО ВИДОВІ ПРОЯВИ**

У статті проведено контент-аналіз визначень поняття «розвиток», що містяться в роботах вітчизняних та зарубіжних науковців. Обґрунтовано, що за своєю суттю розвиток є складним процесом, особливості та характеристики якого різняться залежно від погляду дослідника. Виокремлено спрощений, еволюційний, факторно-зумовлений, адаптивний, циклічний та комбінований підходи до розуміння сутності цього поняття, надана загальна характеристика цих підходів, визначено переваги та недоліки кожного з них. Запропоновано комплексний підхід до розуміння сутності поняття розвитку як економічного процесу. Досліджено основні видові прояви розвитку. З цією метою вивчено класифікаційні ознаки, згідно з якими виокремлюються різні його види. Запропоновано доповнити перелік класифікаційних ознак ознакою «рівень розвитку», застосування якої дає змогу виокремити види розвитку, що мають недостатній, випереджаючий або паритетний рівень.

Ключові слова: підприємство, розвиток, контент-аналіз, процес, еволюція, зміна, класифікація, ознака, вид розвитку.

В статті проведено контент-аналіз визначень поняття «развитие», що містяться в роботах вітчизняних та зарубіжних науковців. Обґрунтовано, що за своєю суттю розвиток є складним процесом, особливості та характеристики якого різняться залежно від погляду дослідника. Виокремлено спрощений, еволюційний, факторно-обумовлений, адаптивний, циклічний та комбінований підходи до розуміння сутності цього поняття, дана загальна характеристика цих підходів, визначено переваги та недоліки кожного з них. Предложено комплексный подход к пониманию сущности понятия развития как экономического процесса. Исследованы основные видовые проявления развития. С этой целью изучены классификационные признаки, по которым выделяются различные его виды. Предложено дополнить перечень существующих классификационных признаков признаком «уровень развития», применение которого позволяет выделить виды развития, имеющие недостаточный, опережающий или паритетный уровень.

Ключевые слова: предприятие, развитие, контент-анализ, процесс, эволюция, изменение, классификация, признак, вид развития.

Постановка проблеми. Будь-яка соціально-економічна система, в тому числі підприємство, має здатність до розвитку. Вирішення проблем забезпечення динамічного розвитку підприємств незалежно від їхнього розміру, форми власності, галузевої приналежності потребує прийняття обґрунтованих управлінських рішень. Це, у свою чергу, викликає необхідність уточнення понятійно-категоріального апарату, зокрема, поглибленого вивчення сутності розвитку та його видових проявів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розвиток є багатогранною науковою категорією, дослідженню якої присвячені роботи багатьох науковців. Серед них слід відзначити таких дослідників, як Р. Акофф, Н. Афанасьєв, Л. Бажан, О. Бакаєв, Л. Бакаєв, К. Бобер, І. Богатирьов, В. Василенко, О. Гапоненко, В. Грищенко, Дж. Джой-Меттюз, Д. Євдокимова, В. Заброд-

ський, В. Ільїн, А. Капліна, М. Кизим, Е. Коротков, Ю. Кулагін, Д. Меггинсон, С. Мочерний, А. Панкрухин, Ю. Погорелов, В. Пономаренко, О. Ралко, В. Рогожин, В. Рудика, Е. Смирнов, М. Сюрте, О. Тридід, Й. Шумпетер, О. Івашина тощо. Ці та інші вітчизняні і зарубіжні вчені досліджували сутність розвитку, виокремлювали його різні видові прояви.

Водночас слід зазначити, що погляди науковців на характеристики та особливості розвитку потребують систематизації. Виникає також необхідність уточнення класифікаційних ознак, згідно з якими виділяються видові прояви розвитку як процесу.

Метою дослідження є вивчення підходів вітчизняних та зарубіжних науковців до сутності розвитку як процесу, систематизація основних класифікаційних ознак та створення на цій основі найбільш повної класифікації видових проявів розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження.

З метою систематизації поглядів науковців на сутність поняття «розвиток» було проведено контент-аналіз визначень цього поняття, поданих у роботах науковців. Для цього у визначеннях учених було виокремлено ключові слова, що використовуються ними для опису сутності розвитку.

У процесі дослідження було виявлено, що 46,15% науковців як ключове слово для опису сутності поняття «розвиток» використовують слово «процес». Велика кількість учених (42,31%) трактує розвиток як певну зміну (40,38%) або перетворення (1,93%). Частина науковців використовує інші ключові слова для трактування поняття «розвиток», а саме: рух (15,38%), перехід (3,85%) або просування від одного стану системи до іншого (1,92%). Інші вчені використовують поняття «вдосконалення» та «поліпшення» (9,62%), «прогрес» або «еволюція» (3,85%).

Незважаючи на розмаїття ключових слів, що використовуються науковцями для формулювання визначення сутності поняття «розвиток», вони є дуже близькими. Семантичний аналіз усіх цих слів дає змогу дійти висновку, що у всіх визначеннях розвиток трактується як процес. Це є справедливим, адже і зміна (перетворення), і рух (перехід, просування), і вдосконалення, поліпшення, прогрес або еволюція є по своїй семантичній суті процесами, які мають свої певні особливості та характеристики.

Отже, вивчивши спільність визначень досліджуваного поняття різних авторів та об'єднавши їх на основі визнання первинності такого ключового слова, як «процес» у визначенні сутності поняття «розвиток», слід більш детально вивчити відмінності, що притаманні цим визначенням.

Згідно з проведеним нами дослідженням можна виокремити такі підходи до визначення поняття розвитку, як спрощений або елементарний, еволюційний, факторно-обумовлений, адаптивний підхід, циклічний та комбінований підхід.

Науковці, що можуть бути віднесені до першого (спрощеного або елементарного) підходу, дають узагальнене визначення поняттю «розвиток» як процесу певних змін, не поглиблюючись у вивчення їхнього характеру або факторів, що на них впливають. Прикладом може бути визначення, яке надають у своїх наукових роботах В. Ільїн та Ю. Кулагін, що говорять про розвиток як про певну зміну, рух, не конкретизуючи визначення [1, с. 124]. У філософському контексті трактує розвиток Е. Смирнов, за визначенням якого розвитком є незворотні, спрямовані, закономірні зміни матерії та свідомості [2, с. 212]. Дещо більш конкретизованим є визначення, запропоноване Й. Шумпетером,

згідно з яким розвитком є зміна траєкторії руху та зсунення стану рівноваги [3, с. 21]. За його твердженням, розвиток передбачає здійснення переходу економічної системи від заданого на певний момент часу центру рівноваги. Недоліком цього підходу є його загальний характер, відсутність конкретизації рис, які відрізняють процес розвитку від інших процесів.

Прибічниками цього підходу можна вважати 5,8% науковців.

Учені, віднесені нами до другого (еволюційного) підходу, даючи різні за формою визначення, по суті говорять про розвиток як про процес еволюції системи.

Деякі з науковців акцентують увагу на здійсненні кількісно-якісних змін. Найбільш яскравими представниками цього підходу є Р. Акофф, А. Капліна, С. Мочерний. Так, Р. Акофф розглядає розвиток з погляду збільшення можливостей та бажання задовольняти потреби (як власні, так і потреби інших) [4, с. 125]. А. Капліна, розглядаючи розвиток як процес реорганізації та переорієнтації усієї економічної та соціальної систем, наголошує, що поряд із кількісними змінами (зростанням прибутків та виробництва) мають відбуватися якісні зміни в інституційній, соціальній та адміністративній структурах [5, с. 58]. Найбільш повне визначення наводить С. Мочерний, трактуючи розвиток як незворотні, спрямовані, закономірні (кількісно-якісні та сутнісні) зміни економічної системи (у нашому прикладі підприємства) в довготерміновому періоді [6, с. 586]. Окрім характеру змін, автор наголошує на факторах, що впливають на такі зміни. На його думку, такими факторами можна вважати економічні суперечності, потреби та інтереси.

Н. Афанасьєв, В. Рогожин, В. Рудика стверджують, що розвиток є об'єктивною зміною тільки якісних характеристик системи, зумовленою як фундаментальними законами природи, так і закономірностями функціонування конкретних систем, за яких формуються нові властивості системи [7, с. 23].

Інші науковці наголошують на вдосконаленні, поліпшенні цієї системи. Наприклад, Дж. Джой-Меттьюз, Д. Меггінсон, М. Сюрте акцентують увагу на тому, що розвиток передбачає удосконалення або ж поліпшення об'єкта, його організаційного складника; послідовний рух до більш досконалого, складного чи розвинутого стану чи реалізації потенційних можливостей [8].

Низка науковців говорять про розвиток як про процес еволюції (прогресу) економічної системи. Такими науковцями є О. Ралко, О. Гапоненко, А. Паукрухин. Наприклад, О. Ралко трактує розвиток як процес функціонування та еволюції економічної системи в дов-

гостроковому періоді, додаючи, що він відбувається під впливом економічних суперечностей, потреб та інтересів [9, с. 39]. О. Гапоненко та А. Панкрухин дають найбільш всеохоплююче визначення сутності поняття «розвиток», трактуючи його не лише як рух уперед, формування нових рис, становлення нових структурних характеристик об'єкта, але й як його еволюцію, поліпшення, удосконалювання, прогрес, а також зростання і розширення [10].

Близько 58,9% науковців є прибічниками саме еволюційного підходу до визначення сутності поняття «розвиток». Перевагою цього підходу є те, що його прибічники роблять акцент на наявності не стільки кількісних, як якісних змін (перетворень), що приводять до переходу системи до якісно нового стану (кращого, досконалішого). Недоліками є те, що не конкретизуються рушійні сили та фактори, під впливом яких відбуваються зміни.

Третім є факторно-зумовлений підхід до визначення поняття «розвиток», згідно з яким розглядаються насамперед фактори, які активізують процес змін, але не конкретизується їх характер та спрямованість. Представниками цього підходу є Л. Бакаєв, О. Бакаєв, В. Грищенко, Л. Бажан, К. Бобер, І. Богатирьов. Наприклад, у роботі таких науковців, як Л. Бакаєв, О. Бакаєв, В. Грищенко, Л. Бажан, К. Бобер наводиться визначення розвитку як зміни ринкової та виробничої кон'юнктури за тривалий час, впродовж якого значну роль відіграють інвестиційні, інноваційні, технічні та технологічні фактори економіки, а також фактори економічної власності і господарського механізму [11, с. 55]. І. Богатирьов, розглядаючи розвиток як сукупність змін різної природи та інтенсивності, стверджує, що вони протікають під впливом зовнішніх та внутрішніх факторів, маючи наслідком фіксацію підприємства в різних організаційно-економічних станах [12].

Прибічниками факторно-зумовленого підходу є 13,5% науковців. Його перевага полягає в тому, що розглядаються фактори, які зумовлюють певні зміни, характерні для розвитку. Водночас не конкретизується характер та спрямованість таких змін.

Інший адаптивний підхід передбачає, що розвиток сприяє підвищенню стійкості системи, її здатності адаптуватися до змін її зовнішнього середовища. Так, В. Пономаренко, О. Тридід, М. Кизим розглядають розвиток як процес змін, що ведуть до підвищення опірності і життєвості системи, здатності чинити опір руйнівним силам зовнішнього середовища [13, с. 18]. Ю. Погорелов визначає розвиток як безупинний процес, що відбувається за штучно встановленою або природною програмою як зміна станів підпри-

ємства, кожен з яких є якісно іншим від попереднього, через що у підприємства як у більш складної системи виникають, розкриваються та можуть бути реалізовані нові можливості, нові властивості, якості та характерні риси, які сприяють здатності підприємства виконувати нові функції, вирішувати принципово інші завдання, що зміцнює його позиціонування у зовнішньому середовищі і підвищує здатність протидіяти його негативним впливам [14].

Адаптивний підхід представлений у роботах 7,7% науковців. Перевагою цього підходу є те, що робиться акцент на спрямованості розвитку, який покликаний сприяти підвищенню життєвості системи, її здатності чинити опір негативним впливам зовнішніх факторів. Недоліком є те, що не конкретизується характер змін, які можуть сприяти підвищенню адаптивності

Окремо слід виділити циклічний підхід до поняття «розвиток». В. Василенко розглядає розвиток як процес, що не припиняється в часі, плин якого не завжди відбувається постійно і безупинно, найчастіше йде стрибкоподібно з подоланням різних за глибиною та охопленням криз [15, с. 77]. Д. Євдокимова дає подібне визначення: динамічний багатоваріантний циклічний процес, який має спіралеподібну форму та виявляється через кількісні та якісні зрушення у структурі системи за збереження її цілісності, стійкість якого забезпечується лише за умов його керованості з боку надсистеми [16, с. 13].

Прибічниками циклічного підходу до визначення сутності розвитку є 3,8% науковців. Головною перевагою цього підходу є врахування того факту, що процес розвитку відбувається стрибкоподібно, при цьому періоди зростання змінюються періодами падіння (криз). Водночас не уточнено, за яких умов падіння можна вважати лише тимчасовою кризою (одним із періодів розвитку), а за яких умов воно є проявом регресу.

Представниками комбінованого підходу, що включає елементи еволюційного та адаптивного, є В. Забродський, М. Кизим, Е. Коротков. Так, В. Забродський, М. Кизим розглядають розвиток як процес переходу економіко-виробничої системи у новий, більш якісний стан шляхом нагромадження кількісного потенціалу, зміни й ускладнення структури і складу, наслідком чого є підвищення її здатності чинити опір руйнівному впливу зовнішнього середовища та ефективність функціонування [17]. Щодо Е. Короткова, то згідно з його визначенням розвиток є сукупністю змін, які ведуть до появи нової якості і зміцнення життєвості системи, її здатності чинити опір руйнівним силам зовнішнього середовища [18].

Таблиця 1

Систематизація класифікацій видових проявів розвитку підприємства

Класифікаційна ознака	Видові прояви розвитку
Характер росту	Творчий, імітаційний
Характер змін	Екстенсивний, інтенсивний, змішаний
Джерело розвитку	Екзогенний, ендегенний
Масштаб об'єкту	Індивідуальний, загальний
Форма	Прямолінійний, драбинно-поступальний, ламаний, хвилеподібний, спіралеподібний
Представлення суб'єкту розвитку	Проективний, непрожективний
Виділення вектору розвитку	Векторний, квазі-хаотичний
Кількість векторів	Одновекторний, багатовекторний, фронтальний
Комплексність змін	Проектний, односферний, багатосферний, холічний
Кількісна характеристика змін	Прогресивний, дегресивний, пульсуючий, стабільний
Тип тренда	Лінійний, нелінійний
Природа ключового критерію	Абсолютний, відносний
Мета змін	Простий, розширений
Складність змін	Елементний, інтегральний, системний
Рівень розвитку	Розвиток, що має недостатній рівень (критичний та допустимий); розвиток, що має випереджаючий рівень (динамічний та гіпердинамічний); розвиток, що має паритетний рівень

Примітка: систематизовано та доповнено автором

Представниками комбінованого підходу є 5,8% науковців, роботи яких підлягали вивченню. Цей підхід поєднує еволюційний (розвиток передбачає вдосконалення системи, досягнення нею нового якісного рівня) та адаптивний підходи (розвиток спрямовується на підвищення опірності системи негативним зовнішнім впливам). Проте недостатньо уваги приділяється внутрішнім рушійним силам розвитку.

Виходячи з переваг та недоліків розглянутих підходів, пропонуємо комплексний підхід, що включає елементи еволюційного, адаптивного та факторно-зумовленого підходів. Згідно з цим підходом розвиток – це процес кількісно-якісних змін, зумовлених дією внутрішніх факторів та спрямованих на перехід підприємства до більш досконалого стану, в результаті чого підвищується його здатність протидіяти негативним впливам факторів зовнішнього середовища.

У процесі дослідження робіт науковців [12; 14; 19] було систематизовано класифікаційні ознаки, за якими виокремлюються видові прояви розвитку. Результати систематизації наведені в таблиці 1.

Як видно з таблиці, нами запропоновано доповнити класифікацію ознакою за рівнем

розвитку, згідно з якою можна виокремити види розвитку, що мають недостатній рівень, випереджаючий рівень, паритетний рівень. Розвиток, що має недостатній рівень, може розподілятися на критичний та допустимий, а розвиток, що має випереджаючий рівень, може бути динамічним або гіпердинамічним.

Висновки з проведеного дослідження. У результаті проведеного дослідження встановлено, що за своєю суттю розвиток є складним процесом, особливості та характеристики якого різняться залежно від позиції дослідника. Виокремлено спрощений, еволюційний, факторно-зумовлений, адаптивний, циклічний та комбінований підходи до розуміння сутності цього поняття. Запропоновано використовувати комплексний підхід до розуміння сутності поняття розвитку як процесу кількісно-якісних змін, зумовлених дією внутрішніх факторів та спрямованих на перехід підприємства до більш досконалого стану, в результаті чого підвищується його здатність протидіяти негативним впливам факторів зовнішнього середовища. Розглянуто та доповнено класифікацію видових проявів розвитку.

Список використаних джерел:

1. Ільїн В., Кулагін Ю. Людина і світ. Навчальний посібник / В Ільїн, Ю.Кулагін. – К. : Київ: Київ.нац. торг.-екон. ун-т, 2003. – 283 с.
2. Смирнов Э.А. Основы теории организации: Учебное пособие для вузов / Э.А. Смирнов. – М. : ЮНИТИ, 2000. – 375 с.
3. Шумпетер Й. Теория экономического развития (Исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры) / Й. Шумпетер; пер. с англ. – М. : Прогресс, 1982. – 456 с.

4. Акофф Р. О менеджменте / Р. Акофф : пер. с англ. – СПб. : Питер, 2002. – 448 с.
5. Капліна А.С. Поняття «розвиток» у категоріальному апараті теорії розвитку / А.С. Капліна // Економіка Менеджмент Підприємництво. – 2012. – № 24 (II). – С. 57–63.
6. Мочерний С.В. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т. 1. / С.В. Мочерний. – К. : Видавничий центр «Академія», 2000. – 864 с.
7. Афанасьев Н.В. Управление развитием предприятия: [монография] / Афанасьев Н.В., Рогожин В.Д., Рудыка В.И. – Х. : Издательский дом «ИНЖЭК», 2003. – 184 с.
8. Джой-Меттьюз Д. Развитие человеческих ресурсов: Пер. с англ. / Д. Джой-Меттьюз, Д. Меггинсон, М. Сюрте. – 3-е изд. – М. : Эксмо, 2006. – 432 с.
9. Ралко О.С. Еволюція поняття організаційний розвиток підприємства / О.С. Ралко // Наук. праці Нац. ун-ту харч. технологій. – К. : НУХТ. – 2010. – № 36. – С. 38–41.
10. Гапоненко А.Л. Стратегическое управление: учеб. Для вузов, обучающихся по специальности 061100 «Менеджмент организаций» / А.Л. Гапоненко, А.П. Панкрухин. – 2-е изд., стер. – М. : Издательство ОМЕГА-Л, 2006. – 464 с.
11. Бакаев О.О. Економіко-математичні моделі економічного зростання : Наук. вид. / О.О. Бакаєв, В.І. Гриценко, Л.І. Бажан, Л.О. Бакаєв, К.А. Бобер; НАН України. МОН України. Міжнар. наук.-навч. центр інформ. технологій та систем. – К. : Наук. думка, 2005. – 189 с.
12. Богатирьов І.О. Управління розвитком підприємства : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами» / І.О. Богатирьов. – К. : КНЕУ, 2004. – 20 с.
13. Пономаренко В.С. Стратегія розвитку підприємства в умовах кризи: [Текст] / В.С. Пономаренко, О.М. Тридід, М.О. Кизим. – Харків: ВД «ІНЖЕК», 2003. – 328 с.
14. Погорелов Ю.С. Развитие предприятия: понятия та виды / Ю.С. Погорелов // Культура народов Причерноморья. – 2006. – № 88. – С. 75–81.
15. Василенко В.А. Организационно-циклическая и структурно-функциональная модели развития организации / В.А. Василенко // Культура народов Причерноморья. – С. 100–107.
16. Євдокимова Д.М. Державне регулювання економічного розвитку: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.01.01 «Економічна теорія» / Д.М. Євдокимова. – К., 2002. – 20 с.
17. Забродский В.А. Развитие крупномасштабных экономико-производственных систем / В.А. Забродский, Н.А. Кизим. – Харьков: Бизнес- Информ, 2000. – 72 с.
18. Коротков Э.М. Концепция менеджмента / Э.М. Коротков. – М. : Дека, 1997. – 304 с.
19. Івашина О.Ф. Економічний розвиток: інституціональний погляд / О.Ф. Івашина // Економіка, фінанси, право. – 2009. – № 2. – С. 11–14.

Barinov D.Yu.

DEVELOPMENT AND ITS KINDS OF MANIFESTATIONS

The publication is devoted to the study of development as a complex economic category, as well as the study of specific manifestations of development. It is established that any socio-economic system has the ability to develop. Solving the problems of ensuring the dynamic development of enterprises requires the adoption of sound management decisions. In view of this, there is a need to clarify the conceptual and categorical framework, in particular, the in-depth study of the essence of development and its specific manifestations.

The purpose of the article is to study approaches of domestic and foreign scientists to the essence of development as a process, the systematization of the main classification features, and the creation on this basis of the most complete classification of kinds of manifestations of development.

The content analysis of definitions of the concept of “development” contained in the works of domestic and foreign scientists is conducted. It is established that for the description of the essence of development, scientists use the terms “process”, “movement”, “transition”, “improvement”, “progress”, “evolution”.

It is substantiated that development, in essence, is a complicated process, the characteristics and characteristics of which vary according to the researcher’s point of view. The simplified, evolutionary, factor-driven, adaptive, cyclic, and combined approaches to understanding the essence of this concept are distinguished, the general characteristic of these approaches is given, advantages and disadvantages of each of them are determined. The complex approach to the understanding of the concept of development as an economic process is proposed. The main species manifestations of development are investigated. For this purpose, the classification features are studied. It is proposed to supplement the list of existing classification features with the sign “level of development”.

Key words: enterprise, development, content analysis, process, evolution, change, classification, character, type of development.

Бєзгіна О.С.аспірант кафедри фінансів, обліку і аудиту
Донецького державного університету управління
м. Маріуполь

ЧИННИКИ ПІДВИЩЕННЯ ЕНЕРГОЕФЕКТИВНОСТІ ВУГЛЕДОБУВНОГО ПІДПРИЄМСТВА

У статті досліджено фактори, що впливають на енергоефективність вугледобувного підприємства. Розглянуто особливості зовнішнього та внутрішнього середовища функціонування вугледобувних підприємств. Проаналізовано групи чинників зовнішнього середовища: політичні, економічні, соціально-культурні, технологічні, природно-кліматичні. Виокремлено та детально розглянуто характер впливу на енергоефективність шахти найбільш значущих із них. З погляду впливу на енергоефективність згруповано об'єктивні та суб'єктивні чинники внутрішнього середовища вугледобувного підприємства. Проаналізовано основні аспекти виробничого процесу шахти. Виявлено групу чинників, зумовлених особливостями виробничого процесу, що мають найбільший вплив на функціонування підприємства вугледобутку та підвищення його енергоефективності.

Ключові слова: енергоефективність, зовнішнє середовище, внутрішнє середовище, чинники впливу, вугледобувне підприємство.

В статье исследованы факторы, влияющие на энергоэффективность угледобывающего предприятия. Рассмотрены особенности внешней и внутренней среды функционирования угледобывающих предприятий. Проанализированы группы факторов внешней среды: политические, экономические, социально-культурные, технологические, природно-климатические. Подробно рассмотрен характер воздействия этих факторов на энергоэффективность шахты. С точки зрения влияния на энергоэффективность, сгруппированы объективные и субъективные факторы внутренней среды угледобывающего предприятия. Проанализированы основные аспекты производственного процесса шахты. Выявлена группа факторов, обусловленных особенностями производственного процесса, имеющих наибольшее влияние на функционирование предприятия угледобычи и повышение его энергоэффективности.

Ключевые слова: энергоэффективность, внешняя среда, внутренняя среда, факторы влияния, угледобывающее предприятие.

Постановка проблеми. Вугільна промисловість є однією з базових галузей національної економіки. Сьогодні існує проблема стабілізації роботи вугільних підприємств через модернізацію та переоснащення. Майже 96% шахт понад 20 років працюють без реконструкції [1]. Значних масштабів набув знос активної частини промислово-виробничих фондів галузі, дві третини яких цілком відпрацювали свій нормативний термін експлуатації та потребують негайної заміни. Це провокує аварійні ситуації, простої виробничих ділянок та підприємств загалом і, як наслідок, зниження продуктивності та конкурентоспроможності галузі. На фоні світових тенденцій підвищення ефективності використання природних ресурсів зростання конкурентоспроможності вітчизняних підприємств вугледобування повинно відбуватися в контексті підвищення енергоефективності виробництва.

Діяльність вугледобувних підприємств залежить від великої кількості специфічних внутрішніх та зовнішніх факторів, класифікація та аналіз яких дасть змогу системно підійти до розв'язання проблеми підвищення енергоефективності шахт.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питанню впливу навколишнього середовища на роботу промислового підприємства присвячені роботи таких авторів, як В.В. Гончаренко, С.В. Борщевский, С.А. Харин, І.В. Філіпішин, О.А. Овечкіна, О.Ю. Кравець, О.В. Трифонова, О.І. Шаров, Е.Ф. Шкурський, В.М. Омелянович. Зокрема, питанню чинників впливу на енергоефективність та енергозбереження присвячено роботи таких авторів, як Г.В. Єфімова, В.В. Дзеджула, Н.О. Кондратенко, О.С. Максименко, Я.О. Костенок, Н.Н. Сергєєв, Д.В. Бутник, В.А. Бондарев, Д.А. Морозов. Однак питанню впливу зовнішнього та внутрішнього середовища на енергоефективність вугледобувного підприємства не приділено достатньої уваги.

Метою статті є аналіз та систематизація факторів, що впливають на енергоефективність вугледобувного підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Серед чинників, що мають вплив на енергоефективність вугледобувного підприємства, можна виокремити чинники внутрішнього та зовнішнього середовища. Усі зовнішні чин-

ники, які не входять до складу організації, але здійснюють певний вплив на неї, становлять зовнішнє середовище. Зовнішнє середовище поділяється на дві частини: безпосередньо інтерактивне, яке негайно та безпосередньо впливає на організацію, та опосередковано інтерактивне, що має вторинний та віддалений вплив на організацію.

Основними чинниками зовнішнього середовища є [2–9]:

– політичні чинники: стійкість політичної влади та уряду, бюрократизація та рівень корупції, квоти на викиди та система податкового регулювання, тенденції до регулювання або дерегулювання галузі, кількісні та якісні обмеження на імпорт, торговельна політика, прагнення до протекціонізму галузі, підтримка НДДКР у сфері енергозбереження, наявність державної політики енергозбереження, наявність державних компаній у галузі, антимонопольне та трудове законодавство, законодавство з охорони навколишнього середовища, майбутнє та поточне законодавство, що регулює правила роботи в галузі, імовірність розвитку військових дій в країні;

– економічні чинники: темпи зростання економіки, рівень інфляції та процентні ставки, рівень цін на енергоносії, курси основних валют, рівень безробіття, розмір і умови оплати праці, рівень розвитку підприємництва та бізнес-середовища, кредитно-грошова та податково-бюджетна політика країни, рівень доходів населення, ступінь глобалізації та відкритості економіки, рівень розвитку банківської сфери, рівень інвестиційної привабливості галузі;

– соціально-культурні чинники: рівень охорони здоров'я та освіти, ставлення до імпорتنих товарів і послуг, ставлення до роботи, кар'єри, дозвілля та виходу на пенсію, вимоги до якості продукції та рівня сервісу, культура формування накопичень і кредитування в суспільстві, спосіб життя та звички споживання, ставлення до натуральних і екологічно чистих продуктів, наявність традицій енергозбереження, підтримка «зелених» компаній з боку громадських організацій;

– технологічні чинники: рівень інновацій і технологічного розвитку галузі, витрати на дослідження та розробки, наявність нових енергозберігаючих технологій у галузі, законодавство в області технологічного оснащення галузі, розвиток мобільних пристроїв, доступ до новітніх технологій, ступінь використання, впровадження та передачі технологій;

– природно-кліматичні: природно-кліматичні умови, територіальне розміщення корисних копалин і природних ресурсів, стан екологічного середовища.

Серед перерахованих вище чинників зовнішнього середовища, що можуть значною мірою впливати на енергоефективність вугледобувного підприємства, слід виокремити інфляційні процеси, оскільки зростання цін на паливо, електроенергію, матеріали, інструменти та обладнання негативно впливає на собівартість. Також слід відзначити, що темпи інфляції значно перевищують темпи зростання цін на вугільну продукцію.

Оскільки прогресивне обладнання з кращими технічними характеристиками (продуктивність, рівень безпеки, термін до капітального ремонту та до списання, можливість дистанційного керування та інше) для вугледобувної промисловості виробляється здебільшого за кордоном, на ефективне відтворення основних засобів значний вплив має зміна курсів основних валют.

Рівень інновацій і технологічного розвитку та низький ступінь використання, впровадження та передачі технологій вугледобування в Україні, зумовлений низькими інвестиціями у вітчизняні науково-дослідницькі розробки (НДР) в галузі (рис. 1), разом зі зростанням курсів валют знижує ефективність інвестицій в інноваційні технології вугледобування (витрати на дороге інноваційне обладнання мають занадто довгий термін окупності та низький рівень дохідності).

Плата за користування надрами для видобування корисних копалин та використання у господарської діяльності газу (метану) вугільних родовищ, ставки екологічного податку (за викиди в атмосферне повітря забруднюючих речовин, скиди забруднюючих речовин у водні об'єкти, розміщення твердих відходів) також впливають на вибір суб'єкта господарювання щодо шляху водо- та енергозабезпечення.

Обґрунтований рівень державної підтримки вугледобувних підприємств та можливість залучення кредитних коштів на пільгових умовах можуть стимулювати оновлення основних засобів на більш енергоефективні.

Рівень професійної підготовки та виробничої культури робітників має значний вплив у контексті енергоефективності, оскільки саме людський чинник впливатиме на можливість упровадження на підприємстві принципів ощадливого виробництва.

Надзвичайно важливим чинником впливу на енергоефективність підприємства вугледобування є гірничо-геологічні умови: глибина проведення робіт, стійкість бокових порід вугільних пластів, розшарування, розмив вугільних пластів, тектоніка, нерівність залягання ґрунту та покрівлі вугільних пластів, включення у вугільний пласт, обводненість забоїв, суф-

лярні виділення, високе газо-виділення із вугільного пласта та навколишніх порід, прориви води з покрівлі або ґрунту пласта, самозаймання вугілля [11–13].

Зі збільшенням глибини шахт виникає низка проблем, які потребують особливої уваги [14]. До них, зокрема, можна віднести наростання гірничого тиску, вплив якого посилюється із глибиною дуже активно. Кріплення виробок на великих глибинах загалом вимагає підвищених витрат у процесі як його установки, так і підтримки кріплення під час експлуатації гірничих виробок.

Складність провітрювання та боротьби з пилом у глибоких шахтах зумовлена збільшенням температури гірничих порід і значним зростанням протяжності вентиляційних шляхів. Зі збільшенням глибини шахт можливе дуже інтенсивне наростання температури порід. Використання спеціальних методів провітрювання та охолодження повітря дає змогу багато в чому нейтралізувати негативні впливи температури.

Складність підйому корисної копалини та порожніх порід із глибоких шахт зростає зі збільшенням глибини розробки та масштабів видобутку, продуктивність підйому падає майже в прямій пропорції з глибиною.

У процесі проведення гірничих виробок велику роль відіграє обводненість забою, що створює важкі умови експлуатації, особливо на вугільних пластах з невеликою потужністю. Обводненість веде до відшарування порід покрівлі, розмокання та пучення порід ґрунту (особливо в зоні розвитку вугілля невисокого ступеня метаморфізму), ускладнює можливість використання виїмкових механізмів у зв'язку з м'яким ґрунтом і наявністю води в лаві.

Нестійкі бокові породи, що залягають у покрівлі та ґрунті вугільних пластів, можуть привести до завалів лав, викликають труднощі в управлінні покрівлею, якщо кут між простяганням забою лави та переважної системи тріщин менше 15–20°, приводять до необхідності підривання ґрунту в пластових виробках (штреки, бремсберги, ходки тощо), до підвищення зольності видобутого вугілля за рахунок засмічення породами покрівлі та ґрунту, вугільного пласта, що розробляється.

Умови вугленакопичення на шахтному полі зазвичай характеризуються мінливістю, що виявляється у коливаннях потужності вугільного пласта (часом досить різких), виклинюванням, розщепленням пласта на низку пачок. Мінливість потужності вугільного пласта

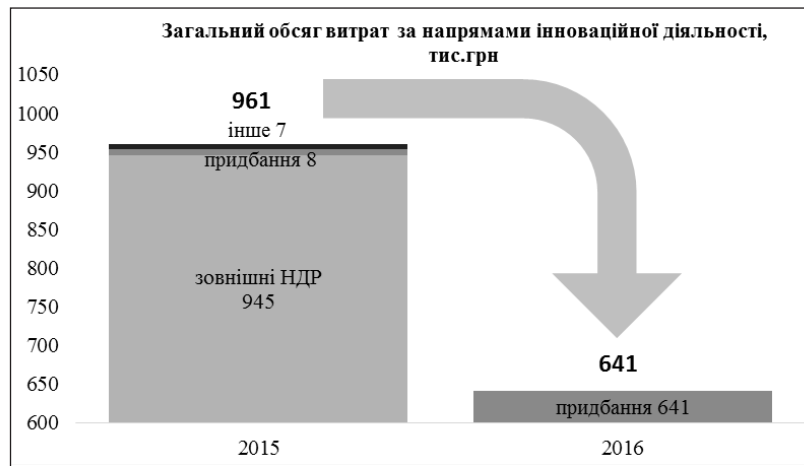


Рис. 1. Загальний обсяг витрат за напрямками інноваційної діяльності вугледобувних підприємств України [10]

може приводити до зниження швидкості посування лав, а це приводить до погіршення управління покрівлею, що зумовлює її обвалення та завали очисного забою.

Одним із істотних чинників, що впливають на ефективність проведення очисних гірничих виробок, є розмиви вугільних пластів, які геологорозвідувальними свердловинами зазвичай не уловлюються. Переважно ці розмиви спостерігаються в межах потужності вугільного пласта та виконані досить тонкими фракціями (аргіліт, рідше алевроліт), досить м'якими та слабо спаяними. Розмиви підвищують зольність вугілля.

Суфлярні прояви та газовиділення також ускладнюють ведення робіт в очисних та підготовчих забоях і потребують прийняття спеціальних заходів: відводу газу із суфлярів по трубах, збільшення подачі повітря в лаву, проведення дегазації тощо. Газомісткість шахт зумовлена виходом газу головним чином з поверхні розроблюваного пласта та бічних порід, з відбитих з масиву корисних копалин та надходженням газу з вироблених просторів. Туди газ виділяється з порід, що обрушуються, та пластів і прошарків корисних копалин, що виробляються. Газомісткість залежить від впливу багатьох чинників, найважливішими з яких є: геологічні умови розвитку району, масштаби газоутворення під час метаморфізму гірничих порід, газопроникнення та газоємність корисних копалин і порід, що вони вміщують. Крім метану, вугільні пласти можуть також вміщувати вуглекисень, а з деяких вугільних пластів виділяється сірководень або сірчаний газ тощо [15].

Під час утворення в гірничих породах високонапружених зон (об'ємного типу) зазвичай під час зависання великих мас порід над виробленим простором можливе велике раптове руйнування ціликів з викидом порід у гірничу

виробку, яке називається гірничим ударом. Гірничі удари зазвичай супроводжуються повітряною хвилюю, спученням ґрунту, пошкодженням кріплення тощо.

Одним із чинників, що ускладнюють роботу шахти, є самозаймання вугілля. Під самозайманням вугілля розуміють його займання в результаті самонагрівання. Головною причиною самозаймання вугілля є адсорбція ним кисню та підвищення температури за рахунок тривалого протікання в вугіллі хімічних реакцій з утворенням продуктів окислення, напівокислення тощо.

Схильність вугілля до самозаймання залежить і від інтенсивності припливу кисню з атмосфери повітря, характеру ускладнення віддачі тепла в навколишнє середовище. У підземних гірничих виробках небезпечними вогнищами можливих пожеж можуть бути завали очисних гірничих виробок з рештою вугільних пачок у покрівлі або ґрунті, а також недостатньою зачисткою вугільної дрібниці; ділянки з підробленими розташованими вище вугільними пластами; зони тектонічних порушень із тріщинуватим та розчавленим вугіллем. Найбільш часто виникають пожежі на запорошених пластах вугілля, причому вони нерідко супроводжуються вибухами вугільного пилу.

Всі вище перераховані гірничо-геологічні чинники зумовлюють необхідність використання додаткового обладнання, збільшення його потужності, подовження комунікацій для дегазації та водовідведення і, як результат, більшого використання енергоносіїв.

Внутрішнє середовище має постійний і безпосередній вплив на функціонування підприємства й об'єднує всі функціональні сфери його діяльності: маркетинг, виробництво, фінанси, кадри, дослідження і розвиток. З погляду впливу на енергоефективність можна виокремити об'єктивні та суб'єктивні чинники.

Об'єктивні: обсяг виробництва продукції, особливості технології виробництва, стан основних фондів, оснащеність приладами контролю над видатком електроенергії, втрати у процесі транспортування електроенергії, зворотність відходів, виробництво енергоресурсів за рахунок власних джерел, наявність кваліфікованого персоналу в галузі енергозбереження, фінансування енергозберігаючих заходів.

Суб'єктивні: думка вищого керівництва, ступінь особистої вмотивованості персоналу підприємства, наявність корпоративної культури у сфері енергозбереження.

Оскільки основною сферою споживання енергоресурсів на промисловому підприємстві є виробничий процес, детально розглянемо основні його аспекти погляду впливу на енергоефективність [11–13].

Забезпеченість запасами. На гірничих підприємствах з метою організації їх ритмічної роботи проводиться нормування запасів за ступенем їх підготовленості, при цьому розрізняють розкриті запаси, підготовлені запаси та готові до виїмки запаси. До розкритих запасів відносять частину промислових запасів, розкритих капітальними гірничими виробками, для відпрацювання яких не потрібно проведення додаткових розкривних (капітальних) виробок, а тільки підготовчих і нарізних виробок. Підготовлені запаси є частиною розкритих запасів корисних копалин, для відпрацювання яких пройдені всі гірничопідготовчі виробки, передбачені проектом відповідно до прийнятої системи розробки, що забезпечують безпеку робіт, повноту виїмки запасів. Готові до виїмки запаси являють собою частину підготовлених запасів, для відпрацювання яких проведені всі підготовчі та нарізні виробки, необхідні для початку очисної виїмки корисної копалини відповідно до прийнятої системи розробки. Від виробничої програми шахти у сукупності з наявністю готових до виїмки запасів залежать енерговитрати підприємства на тонну добутого вугілля.

Особливості проведення підготовчих робіт. Основні показники, що характеризують цей аспект: обсяг проведення гірничих виробок, застосування цілікової або безцілікової технологій, спосіб проведення та можливість повторного використання виробок. Залежно від міцності порід виробки проводять буропідривним способом, за допомогою прохідницьких комбайнів, гідромеханізації та рідше відбійними молотками. Спосіб проведення гірничої виробки характеризується технологічною схемою її проведення – розстановкою машин і механізмів з руйнування гірничої маси, її навантаження та транспортування, зведення кріплення. Технологічну схему вибирають залежно від гірничо-геологічних і виробничо-технічних умов (площа перетину, протяжність, термін служби, швидкість проведення, матеріалів і обладнання тощо).

Видобуток рядового вугілля: обсяг видобутку, середньодіюча кількість лав, навантаження на очисний вибій, кількість переходів лав, втрати часу під час переходів з лави в лаву. Від перерахованих показників та обладнання, що застосовується у процесі видобутку вугілля, значною мірою залежить енергоефективність шахти.

Персонал. Середньооблікова чисельність виробничого персоналу, продуктивність праці робітника з видобутку, кваліфікація персоналу, наявність системи навчання та матеріального стимулювання персоналу з метою енергозбереження.

Стан основних фондів: залишкова вартість і ступінь оновлення основних фондів, динаміка інвестицій. Основним фактором, що визначає стан основних фондів, є знос. Фізичний знос характеризується погіршенням техніко-економічних показників роботи обладнання за того самого використання електроенергії. Фізичний знос буває двох видів: експлуатаційний (викликаний роботою обладнання) та природний – під впливом зовнішніх чинників, не пов'язаних з експлуатацією (старіння гуми, корозія). Фізичний знос відбувається нерівномірно, окремі частини машин слугують на протязі різних термінів. Моральний знос має характер використання морально застарілого обладнання порівняно із представленим на ринку. Таке обладнання може бути менш продуктивним із порівняно однаковим використанням енергоресурсів. Знос може бути визначений на основі експертної оцінки технічного стану обладнання.

Висновки з проведеного дослідження. Вугледобувні підприємства функціонують у специфічному середовищі, на відміну від більшості промислових підприємств, під значним впливом гірничо-геологічних чинників. Було детально розглянуто та систематизовано низку чинників зовнішнього та внутрішнього середовища. Виявлено групу чинників, зумовлених особливостями виробничого процесу, що мають найбільший вплив на функціонування підприємства вугледобування та підвищення його енергоефективності. Таким чином, комплексний підхід, що враховує особливості середовища функціонування підприємства та характер чинників, що впливають на нього, дасть змогу створити систему важелів впливу на процеси функціонування шахти з метою підвищення її енергоефективності.

Список використаних джерел:

1. Концепція Державної цільової економічної програми реформування вугільної промисловості на 2015–2020 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://mpe.kmu.gov.ua/minugol/control/uk/publish/article?art_id=245027382&cat_id=244916227.
2. Єфімова Г.В. Оцінка економічної ефективності інвестицій в енергозбереження в промисловості (на прикладі машинобудування) : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: 08.07.01 / Г.В. Єфімова. – Одеса, 2002. – 16 с.
3. Джеджула В.В. Економічна сутність інтегральної інвестиційної привабливості енергозберігальних заходів / В.В. Джеджула // Економічний часопис ХХІ. – 2013. – № 7–8(1). – С. 90–93.
4. Кондратенко Н.О. Удосконалення організації управління процесами енергозбереження: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: 08.02.03 / Н.О. Кондратенко. – Харків, 2005. – 20 с.
5. Максименко О.С. Інструменти підвищення енергоефективності економіки регіону / О.С. Максименко // Економіка і регіон. – 2009. – № 4 (23). – С. 28–35.
6. Костенок Я.О. Державне регулювання енергозбереження в промисловості України: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: 08.00.03 / Я.О. Костенок. – К., 2011. – 17 с.
7. Сергеев Н.Н. Оценка факторов, влияющих на энергетическую эффективность промышленных предприятий / Н.Н. Сергеев // Вестник Удмуртского университета. – 2013. – Вып. 2. – С. 94–99.
8. Бутник Д.В. Основные принципы и факторы, влияющие на эффективность управления энергоресурсами в строительной отрасли / Д.В. Бутник // Бізнесінформ. – 2012. – № 8. – С. 79–82.
9. Бондарев В.А., Морозов Д.А. Основные факторы энергосбережения [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.scienceforum.ru/2013/pdf/4704.pdf.
10. Економічна статистика / Наука, технології та інновації [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
11. Шаров О.І. Сучасний стан концентрації у вугільній промисловості України / О.І. Шаров // Економічний вісник НГУ. – 2004. – № 2. – С. 18–28.
12. Шкурский Е.Ф. Шахтная геология: Учебн. пособ. / Е.Ф. Шкурский. – Алчевск, ДонГТУ, 2007. – 278 с.
13. Омелянович В.М. Шахтная геология угольных месторождений / В.М. Омелянович. – М. : Недра, 1966. – 220 с.
14. Гончаренко В.В., Борщевский С.В., Харин С.А. Анализ проблем горных работ на больших глубинах // Совершенствование технологии строительства шахт и подземных сооружений: сб. научн. трудов. Вып. 17. – Донецк: «Норд – Пресс», 2011. – 260 с.
15. Трифонова О.В. Механізм управління стійким функціонуванням вугледобувних підприємств : сутність та принципи формування / О.В. Трифонова // Економічний простір. – 2014. – № 84. – С. 200–211.
16. Кравець О.Ю. Особливості застосування системного підходу до управління видобувними підприємствами України / О.Ю. Кравець // Економічний форум. – 2015. – № 3. – С. 299–306.
17. Філіпішин І.В., Овечкіна О.А. Організаційно-економічний механізм управління ресурсним потенціалом будівельних підприємств: [монографія] / І.В. Філіпішин, О.А. Овечкіна. – Севе́ро-донецьк: вид-во СНУ ім. В. Даля, 2017. – 148 с.

FACTORS OF ENERGY EFFICIENCY OF COAL MINING ENTERPRISES

The coal industry is one of the basic branches of the national economy. Against the backdrop of global trends in increasing the efficiency of the use of natural resources, the growth of competitiveness of domestic coal mining enterprises should occur in the context of improving the energy efficiency of production. The activities of coal-mining enterprises depend on a large number of specific internal and external factors, the classification and analysis of which will make it possible to systematically approach the solution of the problem of increasing the energy efficiency of mines. Factors influencing the energy efficiency of the coal mining enterprise are investigated in this article. Features of the external and internal environment for the operation of coal-mining enterprises are considered. Groups of environmental factors: political, economic, socio-cultural, technological, natural-climatic are analysed.

The nature of the effect on the energy efficiency of the mine of the most significant factors is considered in detail, in particular, inflationary processes, changes in the exchange rates of major currencies, the state's tax policy, the level of innovation and technological development, low utilization, the introduction and transfer of coal mining technologies, the level of state support to coal-mining enterprises, the level of vocational training and industrial culture of workers, mining and geological conditions, the depth of work, the stability of side rocks of coal seams, the unevenness of soil and roofing of coal seams, water cut, high outgassing from the reservoir and the surrounding rocks, spontaneous combustion of coal, ore and geological disorders, etc.). From the point of view of influence on energy efficiency, objective and subjective factors of the internal environment of the coal mining enterprise are grouped. The main aspects of the production process of the mine are analysed. Groups of factors arising from the peculiarities of the production process that have the greatest impact on the operation of enterprises of coal production and an increase of its efficiency, in particular, the level of coverage, especially for preparatory works and coal production, production staff, the state of the fixed assets, are revealed.

Key words: energy efficiency, internal environment, external environment, influences, coal mining enterprise.

Haluzynets Y.S.Student
National Aviation University**Varava I.M.**Student
National Aviation University**Remyha Y.S.**Ph.D. in Economics, Associate Professor of Logistics Department
National Aviation University

EUROLOGISTICS: IS IT POSSIBLE TO DEVELOP IN THE UKRAINIAN MARKET?

The article deals with the main modern forms of transport and logistics services in European countries. The influence of the international transport services development in Ukraine has been analyzed. The ways of Ukraine's integration into the European and world transport and logistics systems are also presented, taking into account the strategic course of the state for integration into the Euro structure. The authors also determined that the directions of development of Ukraine's transport and logistics system in the conditions of European integration allow increasing principles of state policy in the field of transport.

Key words: eurologistics, Pan-European transport corridors, market transport and logistics services, logistics capacity, transport and logistics services, globalization.

У статті розглядаються основні сучасні форми транспортних і логістичних послуг у європейських країнах. Проаналізовано вплив міжнародного розвитку транспортних послуг в Україні. Також представлено шляхи інтеграції України у європейську та світову транспортно-логістичні системи, враховуючи стратегічний курс держави на інтеграцію у євроструктури. Автори також визначили, що напрями розвитку транспортної та логістичної системи України в умовах європейської інтеграції дають змогу підвищити принципи державної політики у сфері транспорту.

Ключові слова: єврологістика, загальноєвропейські транспортні коридори, транспортні та логістичні послуги на ринку, логістичні можливості, транспортні та логістичні послуги, глобалізація.

Statement of a scientific problem. In the transition of the Ukrainian economy to the innovative way, processes of specialization, concentration and cooperation of industrial and agricultural production should be intensified, which leads to a continuous growth of the volume of cargo transportation and requires further improvement of the management methods of the transport and logistics system, the introduction of advanced logistics technologies.

From the point of view of world experience and current trends in the development of the global logistics market, Ukraine is at the stage of formation and consolidation of the industry, substantially giving way to Western countries both in terms of quality and complexity of services provided by national transport and logistics companies.

The further formation and development of a multi-faceted economy in Ukraine should be accompanied by the intensive development of the market of transport and logistics services, the creation of a competitive environment in the field of goods movement and international cargo transportation. Significant changes in the system of organizational and economic rela-

tions between the participants of the transport process while strengthening the integration trends in the world economy [2].

Analysis of recent research and publications. Scientific sources and publications in this direction are still few. Mentions about it can be found in the works Smirnov I.G., Shum I.V., Stroiko T.V. and others.

At the same time, the problems of determining the conditions for the development of Ukraine's logistics potential are not given proper attention, which determines the relevance of research in this particular direction.

All these topical tasks require the search for adequate market mechanisms to ensure the efficient functioning of the transport and logistics complex, in which logistics and logistics management are at the forefront.

The purpose of this article is to determine the main trends of use and prospects of transport and logistics potential of Ukraine taking into account the peculiarities of business globalization.

The subject of the article is among the most relevant scientific and practical areas directly related to the processes of European integration and, of course, is interesting for Ukraine, which

has defined its course on European integration as a strategic one. Eurologistics means the creation of a single transport and logistics space in Europe, which will include not only the EU member states (they are currently 28), but also the EU's neighbors, including Ukraine.

Research results. Transport and logistics operations on the delivery of goods have always played a very important role in international economic relations, but due to the limited development of means of transport and communication, the spatial scales of the bulk of such operations were small and rarely reached the transcontinental or intercontinental level.

The global market for logistics services, based on research and calculations, is now characterized not only by large volumes and dynamics, but also by the spatial structure in which the countries of Western Europe (in particular, the EU) account for 27,5%, North America (in particular, the USA) – 26,7%, countries of the Asia-Pacific region (in particular Japan) – 19% [3, p. 33].

Especially significant successes in coordination of transport-logistics strategy reached the EU countries. This strategy is called eurologistics and is considered as an infrastructure and an important component of the process of European integration. The course to create a single transport and logistics system has been reflected in all major EU documents.

The United Europe, as part of the European Union, is currently working intensively on the creation of a pan-European transport and logistics system that should provide increased flows of freight and passengers within the expanded range of up to 27 member countries of the Community.

Also, it reliably link the EU with neighboring countries and regions of the world, with which the growing volumes of trade in goods and services, international investments, etc. [4, p.38]. Connecting with neighboring countries of the European Union plays an important role in the formation of an integrated Pan-European transport corridor.

In this context, it is important to conclude an Agreement between Switzerland and the EU on new Alpine railway connections in Switzerland, the territory of which is characterized by very high traffic volumes. In the Western Balkans, the main projects relate to the Danube.

Also, the network of inland waterways of international importance plays an important role in the Pan-European transport corridor structure. Pan-European transport zones are represented by sea basins and include the Black Sea, Barents, Euro-Arctic and Mediterranean multimodal territorial transport zones that have a certain geospatial organization and a complex-proportional development of transport-logistical activity [8, p. 9–10].

Eurologistics processes have their own history and stages of formation in the context of the implementation of Pan-European Transport and Logistics Integration. Its structural and regional components and programs, in particular, the TEN (Trans-European Network), TINA (Transport Infrastructure Needs Assessment – Assessment of the needs of the development of transport infrastructure), PETra (Pan-European Transport Areas), PEC (Pan-European Corridors), etc. [1, p. 192] (see Table 1).

In the current situation, five main international transport axes or directions, which continue the trans-European transport network beyond the EU, are identified [1]:

1. "Motorways of the Sea" – is the combination of regions of the Baltic, Barents, Mediterranean, Black and Caspian seas and the Atlantic Ocean, coastal countries within the maritime regions, as well as the exit through the Suez Canal to the Red Sea. It combines the main industrial areas of Europe, covering the Baltic Sea, Western Europe, South-East-South and South-Western Europe.

"Motorways of the Sea" is part of the logistics chain. They provide effective, regular and reliable services and can compete with road transport in terms of transportation time and prices. For example, maritime connections between Spain, France and Italy significantly reduce cargo flows through the Alps and the Pyrenees. The development of highways will help to concentrate freight traffic on several main routes with a limited number of ports.

2. The northern axis – the combination of the northern EU with Norway in the north and Belarus and Russia in the east. Provide development of multimodal connections: Berlin – Warsaw – Minsk – Moscow – Transsib; from the Finnish-Russian border through St. Petersburg to Moscow; from the Baltic ports to Minsk / Moscow (Tallinn – St. Petersburg – Moscow, Ventspils – Riga – Moscow, Klaipeda / Kaliningrad – Vilnius – Minsk – Moscow); rail freight St. Petersburg – Vologda – Moscow / Transsib; Multimodal Connections "Scandinavian Triangle" and St. Petersburg – Wartius – Tornio – Haparanda – Narvik.

3. The Central Axis combines the EU center with Ukraine and the Black Sea, then with Central Asia and the Caucasus. Direct connection with the Trans-Siberian railway and the inland waterway between the Caspian and Black seas is foreseen.

The central axis covers multimodal connections Dresden – Katowice – Lviv – Kiev; Budapest – Lviv; Moscow – Kiev – Odessa; Minsk – Kiev; Kyiv – Kharkiv – Trans-Siberian / Caucasus and inland waterways of the Dnipro River and Don / Volga with connections of the Caspian Sea – the Black Sea and Volga – the Baltic Sea.

Table 1

Regional structure of Pan-European Transport and Logistics System

Program	Short Description
TEN (Trans European Network) – Trans-European Transport Network in the EU and EFTA countries	The TEN Program was adopted in 1991 and consists of 5 constituent parts: a) the creation of a network of high-speed railways; b) creation of a single European highway network of EUROVIA; c) Combined transport development program by 2010 PACT (involves 65 projects on 22 transport routes, 17 of which relate to old EU members, the rest – Switzerland, Norway, Poland, Czech Republic, Slovenia: these routes (railways, cars, water) penetrate the whole of Europe, for example Scandinavia – Belgium – Austria – Slovenia; Great Britain – Belgium – Germany – Italy and others); d) the construction of 38 "Europlatforms", that is modern powerful logistics centers able to quickly process thousands of tons of various cargoes (including in Neapolis, Livorno, Turin – in Italy, Marseilles, Bordeaux, Strasbourg – in France, Hamburg Bremen – in Germany, Manchester, Glasgow – in the UK, Barcelona, Madrid, Seville, Burgos – in Spain, etc.); e) implementation of regional projects LOCEU and TEDIM [6, p. 335]
TINA – assessment of the needs for the development of the transport infrastructure of the candidate countries for accession to the EU of the first stage (now – new EU members)	The TINA (Transport Infrastructure Needs Assessment) Program was adopted in 1995 and envisages, firstly, the participation of the participating countries in the construction of Pan-European (Cretan) transport corridors; and secondly, the creation of a network of Euro-terminals (according to the type of "Euro-platform") in these countries. Thus, Euro-terminals are currently being actively built in Poland (near Warsaw, Katowice, Wroclaw, etc.), in the Czech Republic (where they are called "open logistics centers" and are located near Prague, Brno, Hradec Kralove, Pardubice, Zlina, Liberec, Eurothermal – in Kaunas, logistics center – in Klaipeda, etc.
PEC (Pan-European Corridor) – 10 Pan-European Transport Corridors	According to the PEC program, 10 "Cretan corridors" are identified, as well as transcontinental transport corridors – the Euro-Asian Transport Corridor, the Baltic Sea-Black Sea, Europe-Asia and the Black Sea Transport Ring.
PETrA – 4 Pan-European Transport Zones	The Pan-European Transport Zones program has included four projects: the Black Sea, Mediterranean, Adriatic-Ionian and Barents Euro-Arctic zones. At the same time, the Black Sea Transport Zone, in which Ukraine is located, plays a special role in the Eurologistics system as an important connecting link: 1) between the Black Sea countries themselves; 2) through the EU and the countries of Eastern Europe (through the system of the PEC); 3) between the countries of the Mediterranean and the Caucasus (through the TRACECA); 4) between Europe and Asia (through TECC "Europe-Asia" and "TRACECA".

In addition to these interconnections, Poland and Ukraine have identified the importance of connecting their capitals to the multimodal axis, while Slovakia, Austria and the Czech Republic need to include a branch from the Ukrainian border to the industrial area of Zhilip.

4. "Southeastern axis" is the EU's linkage through the Balkans and Turkey with the Caucasus and the Caspian Sea, as well as with Egypt and the Red Sea. It also provides a connection to the Balkan countries and Russia, Iran, Iraq and the Persian Gulf, as well as from Egypt to the south to other African countries.

This axis includes multimodal connections Salzburg – Ljubljana – Zagreb / Budapest – Belgrade – Nish; Sofia – Istanbul – Ankara – Georgia / Armenia – Azerbaijan (TIACESA corridor), Skopje – Thessaloniki; Budapest – Sarajevo – Ploč–Che; Bari / Brindisi (Italy) – Durres / Vlora –

Tirana – Skopje – Sofia – Burgas / Varna; internal waterways of the Danube and Savva. In addition, Austria, Croatia, Bosnia and Herzegovina proposed a corridor, called between Berlin and Zagreb.

5. "The Southwest Axis" combines the southwest EU countries with Switzerland and Morocco and beyond, including the Transmagic branch connecting Morocco, Algeria, Tunisia, Egypt. In addition, Spain recognized the significance of the Mediterranean Corridor in Spain for cargo flows between the Southwest Mediterranean and the EU center.

Thus, transnational axes are in line with the directions of the most intensive international cargo and passenger transportation (current and projected until 2020) and provide links between the EU and neighboring countries and regions.

Activation of Ukraine's participation in the processes of eurologistics should be aimed at the fact that a significant part of this transit flow of goods

passed through the transport system of our country, which can bring in addition to the budget of Ukraine, 7 billion dollars. In projects of eurologistics Ukraine is given an important place because of its extremely favorable transit position.

This is confirmed by the highest transit rank among the European countries. The following directions of Ukraine's participation in the European Transport and Logistics Integration are defined [5]:

- 1) Pan-European Transport Corridors (PETC);
- 2) Transcontinental transport corridors (TTC);
- 3) Pan-European Transport Zones (PETZ);
- 4) International Logistic Terminals (ILTs)

Directions of integration of Ukraine into the Pam-European Transport and Logistics System are shown on the Figure 1 [5].

The following state documents are guided by Ukraine's integration into the European transport and logistics system, defined as the strategic direction of the state's development: "The Program for the Establishment and Operation of the National ITC Network in Ukraine" (1998), "Comprehensive Program for the Establishment of Ukraine as a Transit State in 2001–2010" (2001)," The Concept of the Development of Ukraine's Motorway Transport Complex for the Medium-Term and by 2020 "(2001), as well as "Program for the Formation of Logistics Centers in the System of International Transport Corridors of Ukraine" and that is now being developed.

According to these documents, the purpose of creating a network of PETC and TTC, which provides for the development of these territorial scheme of the PETC and TTC in Ukraine, and proposals for the creation of 45 logistics centers in the system of international transport corridors of Ukraine [3, p. 37].

Conclusions. Consequently, the European Union is steadily moving towards the creation of a single EU transport and logistics infrastructure that meets the most up-to-date requirements. To this end, at the new stage of the logistics development of the united Europe, new landmarks – the Single European Space to the East, include Ukraine.

This leads to the creation of a single European transport and logistics system through the network of international transport corridors and logistics centers will be linked to the transport and logistics systems of Asia and other continents and parts of the world that are now being formed.

Due to its extremely advantageous transit situation and developed transport and logistics infrastructure, Ukraine should take a prominent place in this system as it will help solve the problem of Ukraine's integration into the European and world transport and logistics systems, which is one of the strategic tasks of Ukraine's development as an independent state.

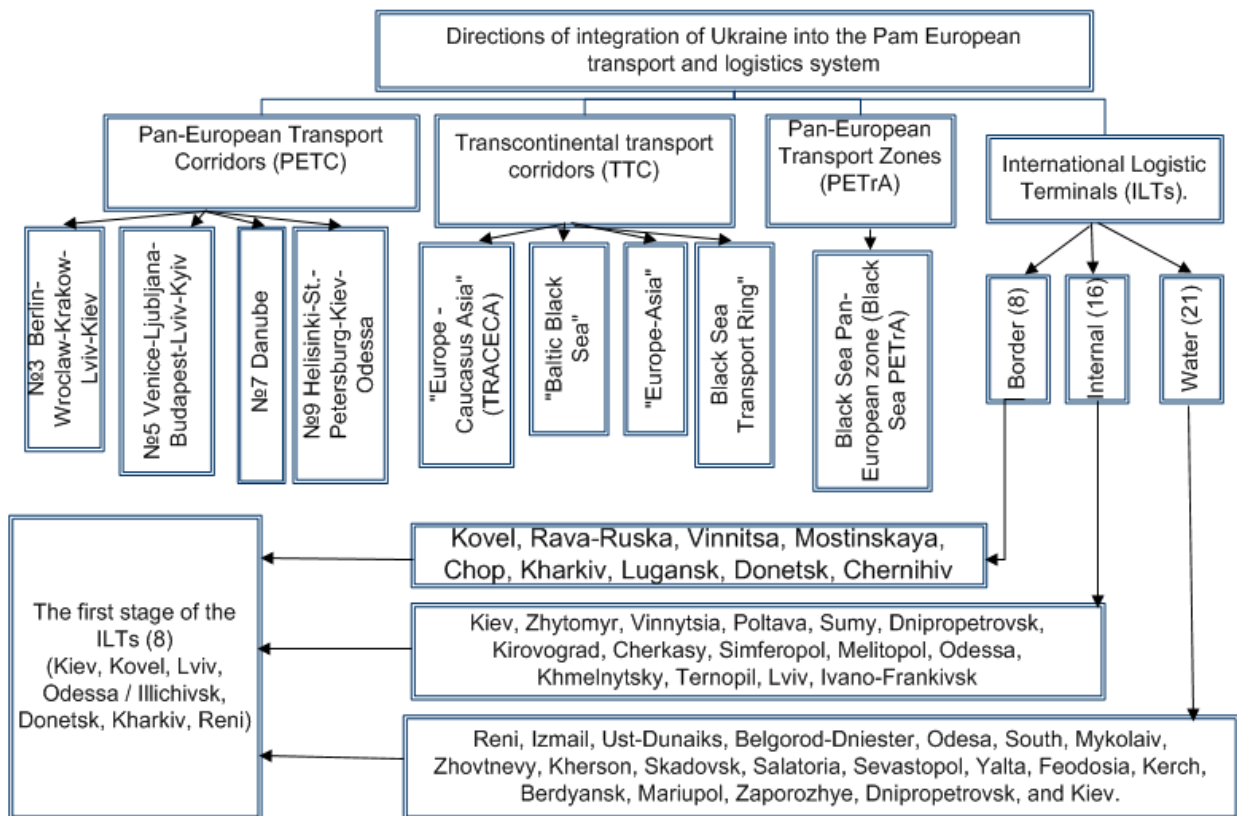


Fig. 1. Directions of integration of Ukraine into the Pam European Transport and Logistics System

References:

1. Белая книга – Европейская транспортная политика до 2010 года: Время решать. Транспорт – важнейшее направление и движущая сила интеграции / Международная академия транспорта, Ирмат-Холдинг. – М. : Полиграф Сервис XXI, 2003. – 192 с.
2. Концепція розвитку транспортно-дорожного комплексу України на середньостроковий період та до 2020 року. URL: <http://mintrans.gov.ua/mintr/ans/control/uk/publish> (дата звернення: 01.12.2017).
3. Смирнов І.Г., Шум І.В. Інтеграція у європейську транспортно-логістичну систему – стратегічний вибір України (Геопросторовий аспект) // Український географічний журнал. – 2005. – № 3. – С. 32–37.
4. Смирнов І.Г. Єврологістика в ретроперспективі: дорожня система Давнього Риму (Український контекст) // Зовнішня торгівля: Право та економіка. – 2008. – № 4(39). – С. 38–50.
5. Смирнов І.Г. Логістика туризму / І.Г. Смирнов. URL: http://uchebni.kionline.com/logistika/logistika_turizmu_-_smirnov_ig/logistika_turizmu_/smirnov_ig.htm (дата звернення: 01.12.2017).
6. Смирнов І.Г. Логістика: просторово-територіальний вимір: Монографія. – К. : Обрії, 2004. – 335 с.
7. Устенко М.О. «Основні проблеми транспортної логістики» УкрДАЗТ // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2010. – № 29. – С. 2–5.
8. Шум І.В., Олійник Я.Б., Смирнов І.Г. Єврологістика та Україна: Площини взаємодії в XXI ст. // Зовнішня торгівля: Право та економіка. – 2007. – №6(35). – С. 6–12.

Haluzynets Y.S., Varava I.M., Remyha Y.S.

EUROLOGISTICS: IS IT POSSIBLE TO DEVELOP IN THE UKRAINIAN MARKET?

The article considers perspective directions and projects of further development of Pan-European transport-logistic integration, in which Ukraine is necessarily taken into account as an important European state. The expansion of the Single European Space to the East is an integral part of Euro-logistics, that is, the creation of a single European transport and logistics system that will be linked to the transport and logistics systems of Asia and other continents and parts of the world through the network of international transport axes, zones, and logistics centres. Ukraine, due to its extremely advantageous transit situation, should take a prominent position in this system. One of the basic priorities of Ukraine's domestic and foreign policy in today's conditions should be accelerated integration into the world's logistics space, the creation of favourable conditions for the movement of goods, services, and capital.

Key words: Eurologistics, Pan-European transport corridors, market transport and logistics services, logistics capacity, transport and logistics services, globalization.

Горшкова Л.О.

асистент кафедри менеджменту організацій і адміністрування
Житомирського державного технологічного університету

ОСОБЛИВОСТІ КЕЙТЕРИНГУ В ОРГАНІЗАЦІЇ МОБІЛЬНОГО РЕСТОРАННОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ

У статті досліджено особливості та актуальні проблеми розвитку кейтерингу як сучасної форми ведення ресторанного бізнесу. Виокремлено види кейтерингу, які застосовують у своїй діяльності заклади мобільного ресторанного господарства. Розглянуто особливості застосування корпоративного, соціального, івент- та VIP-кейтерингу. Доведено, що кейтерингові послуги дають змогу забезпечити широкий спектр додаткових послуг ресторану. Проаналізовано переваги та недоліки від застосування цих видів кейтерингу.

Ключові слова: кейтеринг, кейтерингова компанія, мобільне обслуговування, корпоративний кейтеринг, соціальний кейтеринг, VIP-кейтеринг, івент-кейтеринг.

В статті проведені дослідження особливостей і актуальних проблем розвитку кейтеринга як сучасної форми ведення ресторанного бізнесу. Виділено види кейтеринга, які застосовують у своїй діяльності заклади мобільного ресторанного господарства. Розглянуто особливості застосування корпоративного, соціального, івент- та VIP-кейтеринга. Доведено, що кейтерингові послуги дають змогу забезпечити широкий спектр додаткових послуг ресторану. Проаналізовано переваги та недоліки від застосування цих видів кейтеринга.

Ключевые слова: кейтеринг, кейтеринговая компания, мобильное обслуживание, корпоративный кейтеринг, социальный кейтеринг, VIP-кейтеринг, ивент-кейтеринг.

Постановка проблеми. Для українського ринку ресторанного господарства подібний вид обслуговування не є новим – донедавна він мав більш звичну назву «виїзного обслуговування», але тільки сьогодні набув значного поширення, став більш досконалим завдяки суттєвим змінам в організації дозвілля споживачів. Відомо, що спілкування співробітників у неформальній обстановці згуртовує колектив. Замовлення гарячих обідів на природу – це чудова можливість для співробітників компанії налагодити дружні відносини. Для того щоб відпочинок проходив ще активніше, слід використовувати тематичні постановки, в розробленні яких вам допоможуть співробітники кейтерингової компанії.

З розвитком новітніх технологій в індустрії гостинності кейтерингове обслуговування поступово набуває масштабності в організації та проведенні святкових заходів, бенкетів, під час яких приготування страв та обслуговування поєднуються з послугами інших сфер обслуговування (прокат весільного одягу та аксесуарів, автомобілів, організація розважальних та концертних програм, стилізований дизайн приміщень та оформлення столів тощо).

Урахування особливостей кейтерингу під час співробітництва між кейтеринговою компанією і керівництвом підприємства – це правильний і, що важливо, фінансово вигідний крок на шляху до розвитку обох сторін.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Окремі аспекти розвитку кейтерингу як форми ресторанного бізнесу висвітлювалися у працях зарубіжних і вітчизняних науковців, таких як Франсін Халворсен, В.П. Гребенюк, К. Погодін, В.В. Архіпов, О.М. Радіонова, А.І. Усіна, І.Г. Смирнов, Н.О. П'ятницька, Н.В. Прилепа, О.А. Миколук та інші. Незважаючи на те, що багато науковців досліджували проблематику кейтерингу, саме особливості кейтерингу в організації мобільного ресторанного обслуговування проаналізовані недостатньою мірою. У зв'язку зі впровадженням на ринки нових послуг ресторанного обслуговування особливу увагу потрібно зосередити на проблематиці видів кейтерингу.

Водночас існує низка питань, які потребують додаткового вивчення, (зокрема, щодо особливостей кейтерингу як мобільного ресторанного обслуговування). Адже все нове завжди привертає увагу не тільки споживачів, але й насамперед виробників, які безпосередньо турбуються про споживача, його потреби і бажання.

Метою статті є обґрунтування дослідження теоретичних та практичних аспектів особливостей кейтерингу в організації мобільного ресторанного обслуговування.

Для досягнення поставленої мети необхідно вирішити такі завдання:

– розкрити сутність та особливості організації сучасних видів кейтерингу, таких як корпоративний, соціальний, івент-кейтеринг та VIP-кейтеринг;

– з'ясувати умови і чинники, що впливають на розвиток закладів мобільного ресторанного обслуговування;

– сформулювати власні висновки стосовно напрямів підвищення застосування кейтерингових послуг закладами ресторанного господарства.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Останнім часом у системі ресторанного господарства визначилася стійка тенденція переміщення послуг з організації споживання продукції та обслуговування споживачів із залу закладів ресторанного господарства до робочих місць (офіси, установи); місць відпочинку; місць святкування ювілеїв та інших офіційних і неофіційних святкових подій.

Ця послуга у міжнародній індустрії гостинності має назву «кейтеринг». Слово «кейтеринг» походить від англійського дієслова «cater», що в перекладі означає «поставляти провізію», «обслуговувати споживачів», та словосполучень «public catering» – ресторанне господарство, а також «catering trade» – ресторанний бізнес [3, с. 92]. З моменту створення компанії «Фігаро-Кейтеринг» почалося формування культури кейтерингу в Україні. Наступним кроком було заснування компанії «Best Events Catering», яка стала кейтеринг-партнером дипломатичного корпусу та представництв іноземних місій в Україні.

Багато хто зміг оцінити всі переваги цієї послуги, яка полягає в тому, щоб організувати ресторанне обслуговування на виїзді. Замовити такий варіант обслуговування можна тим, хто хоче провести святковий захід у незвичному місці, день народження, вечірку, корпоратив та інше свято. Ті, хто особисто стикався з такого роду послугою, виокремили для себе такі її особливості, як [2, с. 117]:

1. Мобільність. Замовник самостійно може вибрати місце проведення свого заходу. Він не обмежений у часі і місці розташування дійства. Для компанії, яка займається ресторанним обслуговуванням, не має значення, де буде проходити захід: у мальовничому місці біля річки або в банкетному залі. За містом, як правило, є безліч красивих мальовничих місць, в яких клієнт хотів би провести важливу для себе подію. Особливо це стосується весільної церемонії. Зараз виїзні весілля стали дуже популярними, і в такому разі молодим може знадобитися послуга кейтерингу.

2. Економія часу і коштів. Клієнтові кейтерингової компанії потрібно просто повідомити, в який час і в якому місці має бути проведено ресторанне обслуговування, і більше ні про що він не повинен турбуватися. Крім того, замовник економить на оренді приміщення, якщо дія розвивається на природі.

3. Високий професіоналізм. Кейтеринг має на увазі участь певного персоналу. Досвідчені кухарі повинні приготувати смачний обід, бармени та офіціанти – ввічливо обслуговувати. Якісне обслуговування може стати запорукою гарного настрою гостей і приємних спогадів.

4. Відсутність проблем із обмеженою кількістю гостей. Якщо вечірка проводиться у великому залі або на природі, то можна не обмежувати себе в тому, яку кількість людей запрошувати. Всі гості будуть нагородовані і задоволені, якщо звернутися до фахівців своєї справи. Працівники кейтерингової компанії подбають про те, щоб кожен гість був задоволений обслуговуванням.

5. Красиве оформлення. Крім смачного приготування і доставки їжі, в кейтеринг включається тематичне оформлення, сервірування столів. При цьому будуть враховані побажання клієнта. Якщо проводиться тематична вечірка, то співробітники компанії зроблять відповідне оформлення святкового столу.

Отже, суть кейтерингового обслуговування полягає в тому, що ресторан за спеціальними замовленнями (кейтерингова компанія) забезпечує замовнику приготування і доставку готової продукції ресторанного господарства в зазначене місце (додому, в офіс, на робоче місце, в місце відпочинку тощо), а також ресторанне обслуговування святкового заходу з наданням різних сервісних послуг.

Кейтерингове обслуговування можна класифікувати за різними ознаками: контингентом замовників, місцем проведення заходу, повнотою циклу або характером наданих послуг [5, с. 58].

За контингентом замовників кейтерингове обслуговування розраховане на чотири основні групи споживачів [4, с. 212–213] (табл. 1).

До першої групи належать корпоративні замовники – компанії, які проводять презентації, конференції з наступним фуршетом, а також корпоративні свята і вечірки. Кейтерингове обслуговування є альтернативою організації заходу в ресторані, якщо подібна акція має масштабний характер і проведення її є проблематичним через недостатню кількість місць.

Друга група замовників – громадські організації, які проводять семінари, конференції, благодійні заходи тощо.

Третя група – приватні особи, які влаштовують сімейні свята (дні народження, весілля, ювілеї та ін.) у себе вдома або в іншому місці.

Четверта група – певні колективи, які вважають за необхідне організувати для своїх працівників комплексні обіди (сніданки, вечері).

Основні групи споживачів кейтерингового обслуговування

Групи споживачів	Контингент споживачів	Об'єкт кейтерингового обслуговування
Корпоративні замовники	Фірми, установи, підприємства, посольства	Ділові зустрічі, презентації, конференції, семінари, корпоративні вечірки
Громадські організації	Спілки, комітети, асоціації, шкільні та батьківські комітети, асоціації випускників	Семінари, збори, благодійні бенкети, випускні бали тощо
Індивідуальні замовники	Приватні особи	Сімейні свята: дні народження, ювілеї, весілля тощо
Колективи установ, підприємств, навчальних закладів	Робітники, службовці, студенти тощо	Комплексні обід, сніданок, полуденок, вечерея

Джерело: [4, с. 212]

Надання подібної послуги першим трьом групам дає можливість замовнику організувати свято на високому рівні, справити приємне враження на гостей, не витрачаючи часу та сил на його підготовку та проведення. З практики відомо, що такий вид сервісу дає можливість замовникам заощадити свої кошти порівняно з аналогічним обслуговуванням у ресторані.

За місцем проведення заходу кейтерингове обслуговування поділяється на таке, що проводиться [4, с. 219]:

- у приміщенні – в офісі, вдома, в будинку культури, на території виставкового центру, бізнес-центру, планетарію, музею тощо;
- на лоні природи – на лісовій галявині, в береговій зоні тощо;
- на транспорті – на прогулянкових катерах, теплоходах, авіа- та автомобільному транспорті;
- під час проведення масових заходів (спортивних, фестивалів, гулянь тощо) на відповідній території (спортивних комплексів, центральної частини міста, парків тощо).

Найчастіше замовник сам призначає місце проведення заходу, але якщо остаточний вибір ще не зроблено, то ресторан за спеціальними замовленнями (кейтерингова компанія) може запропонувати йому найрізноманітніші варіанти на вибір. За повнотою наданих послуг кейтерингове обслуговування поділяється на кейтерингове обслуговування готовими продуктами харчування та повносервісне [2, с. 201].

Кейтерингове обслуговування готовими продуктами харчування – це вид виїзного обслуговування, за якого ресторан за спеціальними замовленнями (кейтерингова компанія) бере на себе зобов'язання з виготовлення та доставки страв, але не бере участі в обслуговуванні безпосередньо на місці. Найчастіше використовується закладами ресторанного господарства, які реалізують піцу, скомплектовані раціони харчування для доставки на робочі місця, додому тощо.

Повносервісне кейтерингове обслуговування – це вид виїзного обслуговування, за якого ресторан за спеціальними замовленнями (кейтерингова компанія) повністю бере на себе зобов'язання щодо організації замовлення: розроблення сценарію проведення свята, складання меню, приготування страв та напоїв, їх доставку на місце призначення, обслуговування споживачів на рівні ресторанного сервісу, згорання роботи на місці проведення бенкету.

Кейтеринг, види якого удосконалюються з кожним роком, сьогодні пропонує таку послугу, як івент-кейтеринг. Іншими словами цей вид кейтерингу можна назвати «подієвий кейтеринг».

У сучасному житті існують різні підходи до класифікації івент-кейтерингу.

Ознаки класифікації [5, с. 47]:

- за характером самої події (ділове, розважальне, team-building);
- залежно від персона замовника (державне, корпоративне, приватне);
- за місцем проведення (приміський відпочинок, свята на відкритих і на закритих майданчиках) та інші.

Широкий спектр заходів можливо класифікувати за безліччю критеріїв, таких як вид, характер, спосіб проведення, масштаби та ціль [5, с. 52]:

- приватний event (дні народження, дитячі свята, весілля та ін.);
- event-менеджмент (планування, організація, контроль і управління проектом або подією);
- event-маркетинг (подієвий маркетинг – систематична організація заходів як платформи презентації товару (послуги) для того, щоб за допомогою емоційного впливу активізувати увагу цільової групи до товару (послуги);
- діловий event (бізнес-заходи, конференції, семінари, спеціально організовані зустрічі, що сприяють зміцненню ділових зв'язків, нала-

годженню відносин між учасниками ринків, розвитку нових проектів тощо. Ділові заходи проводяться компаніями як для вирішення внутрішньокорпоративних завдань, так і для зовнішньої політики – спілкування з дилерами, клієнтами, партнерами.

Можемо з упевненістю сказати, що бізнес-заходи дають можливість компаніям привернути до себе увагу ділової громадськості, побудувати серйозний імідж компанії, що виступає за відповідальний бізнес.

Існує багато форматів бізнес-івентів: організація прес-конференцій, проведення семінарів, конференцій, презентацій, підготовка форумів, з'їздів, конгресів, організація виставок, розроблення програм перебування делегацій, ділові заходи щодо супроводу та обслуговування делегацій тощо) [7, с. 64];

– спеціальний event (спеціальні події (special events) – це заходи, що проводяться з метою залучення уваги громадськості до компанії (організації, групи осіб), її діяльності та продуктів. Спеціальні події покликані порушити рутинне і звичне життя в самій компанії та її довкіллі, стати подією для цільових груп громадськості [7, с. 66].

Корпоративний кейтеринг, види якого відрізняються між собою тільки спрямованістю і тематикою свята щодо проведення корпоративних заходів, на яких не можна обійтися без усім звичного гучного застілля. Крім корпоративних свят, все більше і більше керівники компанії піклуються про здоров'я своїх службовців, а, отже, і про здорове і повноцінне харчування. Харчування співробітників – важливий складник корпоративної політики.

Ще один вид кейтеринг-послуг – це виїзне ресторанне обслуговування. Воно передбачає обслуговування якого-небудь заходу, що буде проводитися на території замовника. Через відносно невеликі розміри багато ресторанів не в змозі обслужити велику кількість відвідувачів, і організаторам свята доводиться звертатися до такої послуги, як кейтеринг. Види виїзного обслуговування – це шведський стіл, фуршет, коктейль, кава-брейк, банкет, пікнік або барбекю. Суть такої послуги полягає в тому, що приготування їжі відбувається безпосередньо в ресторані або кафе, а готові вироби доставляються вже на місце проведення заходу. Таке обслуговування передбачає відповідальність не тільки за доставку страв, а й за якість приготування, а також сервіровку столу, першокласне обслуговування гостей заходу, прибирання території після закінчення свята [3, с. 176].

Один із найпопулярніших варіантів – приготування їжі в спеціально відведеному приміщенні. Це кейтеринг, види якого користу-

ються найбільшою популярністю через те, що він є найбільш близьким і зрозумілим щодо традиційного ресторанного обслуговування. Компанії-клієнту пропонується спеціально обладнане приміщення, придатне для проведення різних урочистостей і заходів, а також організація столу. Дуже важлива перевага – це наявність всього необхідного для приготування їжі обладнання, а саме – сучасної кухні і місткої холодильної камери, столових приладів і посуду, скатертин та інших елементів оформлення, а також місця для ідеальної санітарної обробки [6, с. 11].

Одним із видів кейтерингу є соціальний кейтеринг. Види його застосування – це соціальні сфери, такі як дитячі садки та школи, лікарні, транспорт і багато іншого. Особливістю цього виду обслуговування є те, що замовник надає необхідне для роботи кухарів приміщення, а також кухонне начиння, обладнання і може брати участь у закупівлі продуктів [4, с. 231].

Кейтеринг напоїв та коктейлів – процес, що передбачає присутність бармена, а також його помічників і офіціантів. І, природно, всього того обладнання, яке необхідне бармену для якісного приготування, оформлення та подачі напоїв.

І, нарешті, VIP-кейтеринг, який призначений для обслуговування VIP-клієнтів. Цей вид обслуговування має на увазі найвищу кваліфікацію обслуговуючого персоналу і мінімальні витрати на організацію заходу часу замовника.

Висновки з проведеного дослідження. Аналізуючи проведене дослідження, можемо стверджувати, що кейтеринг, або виїзне ресторанне обслуговування, нині є одним із найбільш динамічних секторів ресторанного бізнесу. Крім того, важливе значення має не лише постачання їжі, а й організація відповідних масових заходів. Розглянувши кожен із видів кейтерингу, можемо стверджувати, що заходи дають можливість компаніям привернути до себе увагу ділової громадськості, побудувати серйозний імідж компанії, що виступає за відповідальний бізнес.

Виходячи з дослідження, можемо виділити перспективні напрями розвитку кейтерингових послуг ресторанами мобільного обслуговування:

1) розширення асортименту страв у меню з урахуванням потреб споживачів у здоровому харчуванні, вживанні низькокалорійної їжі та релігійними особливостями;

2) підвищення мобільності кейтерингових компаній, що першочергово пов'язана з їх матеріально-технічною базою та наявними кваліфікованими кадрами;

3) сприяння інноваційних тенденцій на ринку кейтерингу, зокрема стимулювання розвитку «екологічного кейтерингу».

Список використаних джерел:

1. Акімова Н.С., Наумова Т.А., Бойченко Н.В., Горбатюк Н.М. Організаційно-методичні аспекти обліку послуг виїзного кейтерингу на підприємствах ресторанного господарства [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.irbis-nbuv.gov.ua>.
2. Архіпов В.В., Русавська В.А. Організація обслуговування в закладах ресторанного господарства: навчальний посібник / В.В. Архіпов, В.А. Русавська – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 342 с.
3. Прилепа Н.В., Миколюк О.А. Особливості розвитку кейтерингу як інноваційної форми ресторанного бізнесу. Вісник Хмельницького національного університету. – 2014 р., № 5, С. 91–94.
4. П'ятницька Н.О. Організація обслуговування у закладах ресторанного господарства: підручник / Н.О. Пятницька. – К. : Центр учбової літератури, 2011. – 584 с.
5. Радіонова О.М. Івент-технології: конспект лекцій / О.М. Радіонова. – ХНУМГ ім. О.М. Бекетова, 2015. – 67 с.
6. Смирнов І. Геологістичні особливості кейтерингу. Вісник Київського національного університету ім. Тараса Шевченка. – 2013 р., № 1 (61), С. 8–12.
7. Усіна А.І., Сегеда І.В. Технологія ресторанної справи. конспект лекцій / А.І. Усіна, І.В. Сегеда. – ХНУМГ ім. О.М. Бекетова, 2012. – 96 с.
8. Кейтеринг або організація виїзного харчування [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.business.esc.lviv.ua/kejterinh-abo-orhanizatsiya-vyjiznoho-harchuvannya/>.

Horshkova L.O.

FEATURES OF CATERING IN THE ORGANIZATION OF MOBILE RESTAURANT SERVICES

With the development of the latest technologies in the hospitality industry, catering services are gradually becoming widespread in the organization and holding of festive events, banquets, during which the cooking and service are combined with other services: hire of wedding apparel and accessories, cars, organization of entertaining and concert programs, stylized room design and table design, etc.

Considering features of catering in cooperation between the catering company and the company's management is a proper and, importantly, financially beneficial step towards the development of both parties.

By conducting the research, the author discloses the essence and features of the organization of modern types of catering, such as:

- corporate: catering, the types of which differ only in the direction and theme of the holiday on corporate events, which cannot be solved without usual noisy feast;
- social: the feature of social catering is its application – these are social spheres, such as kindergartens and schools, hospitals, transport and much more;
- event catering: this kind of catering, in other words, can be called event-based catering. The advantage of such restaurant service is that it is always relevant and does not depend on the weather behind the window;
- VIP catering: premium customer service, this is VIP-catering.

Having considered each type of catering, we can state that the measures allow companies to attract the attention of the business community, build a serious image of the company, acting for responsible business.

As a result of the study, own conclusions regarding the directions of increasing the use of catering services by restaurants are drawn. To summarize, we can distinguish perspective directions of development of catering services by mobile service restaurants:

- 1) expanding the range of dishes in the menu, taking into account needs of consumers in healthy eating, low-calorie meals, and religious peculiarities;
- 2) increasing the mobility of catering companies, which is primarily related to their material and technical base and available skilled personnel;
- 3) promotion of innovative trends in the catering market, in particular, stimulating the development of "environmental catering".

Key words: catering, catering company, mobile service, corporate catering, social catering, VIP catering, event catering.

Куриліна О.В.кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри цивільного права і процесу
Національної академії внутрішніх справ**СУЧАСНІ ОРГАНІЗАЦІЙНО-УПРАВЛІНСЬКІ НАПРЯМИ
БОРотьБИ З ЛЕГАЛІЗАЦІЄЮ ТІНЬОВИХ КАПІТАЛІВ**

У статті всебічно проаналізовано різні концептуальні позиції щодо сучасних організаційно-управлінських принципів боротьби з легалізацією тіньових капіталів, економічною злочинністю, відмиванням грошей.

Ключові слова: тіньова економіка, «підозрілі операції», економічна злочинність, відмивання грошей.

В статті всесторонне проаналізовані різні концептуальні точки зору сучасних організаційно-управлінських принципів боротьби з легалізацією тіньових капіталів, економічною злочинністю, відмиванням грошей.

Ключевые слова: теневая экономика, «подозрительные операции», экономическая преступность, отмывание денег.

Постановка проблеми. Транзитивність світової економічної системи вимагає активізації діяльності міжнародних організацій у сфері запобігання розповсюдженню фінансових порушень, таких як FATF, комісії Ради Європи, для ефективного забезпечення економічної безпеки держави.

Аналіз останніх досліджень і 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.

У сучасних наукових дослідженнях ще недостатньо вивчено стан планування та здійснення організації заходів, які спрямовані на боротьбу з легалізацією тіньових капіталів тощо.

Мета статті – всебічно проаналізувати сучасні концептуальні позиції та нормативні документи щодо сучасних організаційно-управлінських напрямів боротьби з легалізацією тіньових капіталів.

Вклад основного матеріалу дослідження. Важливість дослідження тіньової економіки не викликає сумнівів. Багато відомих учених проводили дослідження тіньової економіки. Так, О. Турчинов структурує тіньову економіку такими чотирма складниками, як: 1) не прихована від державних органів економічна діяльність, але з 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 пору-

шення 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].

В.В. Засанський розглядав цю проблему, виходячи з етапів розвитку держав за порушення дії об'єктивних економічних законів і впливу 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, відбувається транснаціоналізація економічної злочинності виконавчою владою, повна корумпованість влади [2, с. 18–19].

Тіньова економіка – це інтернаціональне явище у всіх 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].

Сучасні організаційно-управлінські напрями боротьби з відмиванням грошей визначені фахівцями з розроблення фінансових заходів боротьби з відмиванням грошей (FATF – Financial Action Task. Force).

Тиньова економіка, як зазначається фахівцями Групи з розроблення 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 році після зустрічі у палаці Егмонт-Аренберг у Брюсселі, де було прийнято рішення утворити неформальну групу з метою стимулювання міжнародного співробітництва. Натеper представники підрозділів фінансової розвідки регулярно зустрічаються з метою пошуку шляхів співпраці, зокрема, у сфері інформаційного обміну, навчання та обміну досвідом.

Керівним органом підрозділів фінансової розвідки є рада її директорів. Зокрема, вони розглядають питання про її структуру, бюджет та принципи. Голови ПФР приймають рішення шляхом консенсусу. Комітет Егмонтської групи слугує консультативним та координаційним механізмом для Голів ПФР та робочих груп. Сьогодні 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).

Іншим органом, який активно займається профілактикою економічної злочинності, є спеціальний комітет експертів Ради Європи зі взаємної оцінки заходів протидії відмиванню коштів та фінансування тероризму (MONEYVAL). Він був створений у 1997 році, 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, в тому числі у Конвенції ООН про боротьбу проти незаконного обігу наркотичних засобів і психотропних речовин (1988), Конвенції ООН проти транснаціональної організованої злочинності, Конвенції ООН про боротьбу з фінансуванням тероризму (1999), Директиві 2005/60/ЄС Європейського Парламенту та Ради про запобігання використанню фінансової системи з метою відмивання коштів та фінансування тероризму та інші імплементаційні заходи (26 жовтня 2005) та Конвенції

про відмивання, пошук, арешт та конфіскацію доходів, одержаних злочинним шляхом (1990), укладених у межах Ради Європи.

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

1) 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);

2) Європейська Комісія та Генеральний Секретаріат Ради Європейського Союзу;

3) країни зі статусом спостерігача Ради Європи (Канада, Японія, Мексика, США);

4) міжнародні організації та установи:

– Секретаріат Групи з розроблення фінансових заходів боротьби з відмиванням коштів та фінансуванням тероризму (FATF);

– Інтерпол;

– Секретаріат Співдружності;

– Міжнародний Валютний Фонд;

– Управління ООН з наркотиків і злочинності;

– Комітет ООН із протидії тероризму;

– Світовий банк;

– Європейський банк реконструкції та розвитку;

– Група наглядців Міжнародного фінансового центру (попередньо названа як Офшорна група банківських наглядців).

У Парижі 7 серпня 2017 р. FATF провела оцінку системи боротьби з відмиванням коштів та фінансуванням боротьби з тероризмом у Данії на основі рекомендацій FATF 2012 р. Ця оцінка охоплює Королівство Данія (далі – Данія), включаючи Гренландію та Фарерські острови. У довідці дається аналіз рівня ефективності режиму боротьби з відмиванням коштів та фінансуванням тероризму в Данії і рівня технічного дотримання рекомендацій FATF. Зокрема, було виявлено, що Данія не має національної стратегії щодо боротьби з відмиванням грошей та фінансуванням тероризму. Державними органами Данії не проводяться дослідження всіх сегментів фінансового сектору та галузей, на які поширюються стандарти FATF, ризики відмивання коштів та фінансування тероризму не є достатньо оціненими або оновленими. Відсутня реалізація заходів із пом'якшення ризиків. Згідно з аналітичною довідкою комісії FATF більш жорстка реалізація повинна бути доповнена повним набором юридичних вимог відповідно до Стандартів FATF. Також необхідні фундаментальні вдосконалення для впровадження ефективного

підходу, що ґрунтується на оцінці ризику, до нагляду з питань протидії відмиванню коштів та фінансуванню тероризму фінансових установ та більшості ННП, з більшими повноваженнями щодо забезпечення дотримання вимог та посилення наглядових заходів.

З операційного боку Данія досягла значного рівня результативності у розслідуванні та кримінальному переслідуванні фінансування тероризму та міжнародному співробітництві з іноземними колегами, зокрема, з Північними та Балтійськими країнами.

Данія продемонструвала свою прихильність до посилення свого режиму для виявлення, запобігання та покарання відмивання коштів і фінансування тероризму та захисту цілісності фінансової системи, включаючи нещодавні законодавчі поправки, які не можуть бути розглянуті в межах оцінки. Такі події є вітальними, і владі Данії рекомендується забезпечити ефективне впровадження цих нових правових положень [17].

Також аналітики FATF провели оцінку системи боротьби з відмиванням коштів та антитерористичною системою Ірландії (протидії відмиванню коштів та фінансуванню тероризму) на основі рекомендацій FATF 2012 р., у якій зазначалося, що уряд Ірландії добре розуміє ризики, пов'язані з відмиванням грошей та фінансуванням тероризму. Це розширило розуміння відповідними установами та приватним сектором шляхом ефективного національного співробітництва та координації. Національна оцінка ризиків в Ірландії продемонструвала високу оцінку ризиків, з якими вона може зіткнутися. Центральний банк Ірландії і Департамент юстиції та рівності дотримуються підходу, що ґрунтується на оцінці ризику, під час нагляду за відповідними секторами та встановили належне співробітництво з фінансовими установами і призначеними нефінансовими компаніями та професіями. Координація, співпраця та використання фінансової розвідки є важливими елементами ірландської системи протидії відмиванню коштів та фінансуванню тероризму.

Ірландія має досконалі закони щодо відмивання грошей та конфіскації майна, у яких визначені пріоритети боротьби з тероризмом, але на практиці потрібно більш активно проводити переслідування фінансування тероризму.

Як зазначено у висновках, Ірландія продемонструвала, що вона має загальносудову систему протидії відмиванню коштів та фінансуванню тероризму, однак повинна вжити додаткових заходів, включаючи додаткові ресурси для розслідування справ відмивання грошей.

Цей звіт був прийнятий FATF на своєму пленарному засіданні в червні 2017 р. [18].

Лідери G20 на саміті у Гамбурзі 7–8 липня 2017 р. висловили свою рішучість боротися з фінансуванням тероризму. FATF повідомила Глобальний реєстр про свої поточні зусилля у цій галузі, включаючи роботу щодо підвищення прозорості та благих прав власності на юридичних осіб та правових механізмів, а також зміцнення управління та інституційної бази ФАТФ.

Значну увагу цій проблемі приділяють лідери Великої двадцятки, які зробили спільну заяву про боротьбу з фінансуванням тероризму. У заяві висвітлюється низка питань, які є пріоритетними для аргентинського головування у FATF протягом наступного року. Велика двадцятка закликає всі країни закрити всі альтернативні джерела фінансування тероризму, включаючи демонтаж можливих зв'язків між тероризмом та організованою злочинністю, наприклад, через торгівлю людьми. Відповідно до цього та після звернення Організації Об'єднаних Націй у Резолюції Ради Безпеки 2331 для того, щоб регіональні органи FATF аналізували зв'язки між торгівлею людьми та фінансуванням тероризму, FATF оновить та поглиблює своє розуміння фінансових потоків, пов'язаних із торгівлею людьми, включаючи ті, які закінчуються в руках терористичних організацій.

Група G20 зосередиться на Fintech, підрозділах фінансової розвідки та банках у розробленні нових інструментів і технологій для відстеження фінансування тероризму. Це підтверджує зусилля, які FATF вжив протягом останнього року, в результаті яких були прийняті принципи Сан-Хосе і які залишатимуться важливим питанням під час президентства ФАТФ в Аргентині. Велика двадцятка визнає, що FATF розвинувся, оскільки він був створений як тимчасовий форум 27 років тому, і підтримує фокус FATF на зміцненні її інституційної основи, особливо завдяки розширенню повноважень Президента у процесі взаємодії з країнами-членами, іншими зацікавленими сторонами та широкою громадськістю. FATF продовжить ці обговорення на своєму наступному пленарному засіданні.

План дій G20 Гамбурга висвітлює підтримку G20 для роботи FATF щодо підвищення прозорості та доступу до бенефіціарної власності через ефективне впровадження стандарту FATF. Лідери G20 закликали FATF представити черговий звіт про успіхи на початку 2018 р. Група Велика двадцятка вітала зусилля FATF щодо оцінки та подолання падіння кореспондентських банківських відносин і фінансового доступу для постачальників грошових переказів у співпраці з ФСБ та Глобальним партнерством із фінансової інтеграції.

Подальша підтримка з боку Великої двадцятки та її членів, а також їхня відданість справі забезпечення повного та ефективного впровадження стандартів FATF захищатимуть цілісність фінансової системи та сприятимуть безпеці [19].

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, з огляду на активізацію світової прогресивної спільноти щодо фінансових заходів боротьби з відмиванням грошей можна відзначити що порівняно з попередніми роками стан правової допомоги покращився стосовно питань боротьби з відмиванням коштів та фінансуванням тероризму. Але ця робота вимагає постійного вдосконалення, оскільки, на наш погляд, тероризм глобалізується, основою його стає міжнародна тіньова діяльність. Розширюються зв'язки

терористичних організацій із представниками наркобізнесу і незаконної торгівлі зброєю.

Для цього необхідно, на наш погляд, створити міжнародну постійно діючу міжвідомчу координаційну раду з питань боротьби з відмиванням коштів та фінансуванням тероризму. Тіньова економіка – це економіка, що пов'язана з відносинами між людьми у процесі виробництва, розподілу, обміну та споживання на основі соціального протистояння до головних макроуправлінських механізмів та існуванням їх поза управлінським контролем і обліком, з ухиленням від оподаткування доходів із подальшим розширенням кримінальних фінансових потоків, пов'язаних із торгівлею людьми, включаючи ті, які закінчуються в руках терористичних організацій.

Список використаних джерел:

1. Бородюк В., Приходько Т., Турчинов О. Оцінка стану тіньової економіки України та методи розрахунків її обсягів. – К., 1997. – 138 с.
2. Засанський В.В. Детінізація економіки в перехідних суспільствах: управлінський аспект: Монографія. – Львів: Політекс, 1998. – 309 с.
3. Клименко И. Бедность – это богатство, или Самая большая тайна государственных финансов // День. – 1998 (2 декабря). – С. 4.
4. Никифоров Л., Кузнецова Т., Фельзенбаум В. Теневая экономика: основы возникновения, эволюции и ослабления // Вопросы экономики. – 1991. – № 1. – С. 100–111.
5. Турчинов О.В. Тіньова економіка: теоретичні основи дослідження. – 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/05sivmpv.pdf>.
14. Кузніченко С.О. Тероризм як загроза міжнародній безпеці [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/soc_gum/bozk/2010_23/23text/g06.pdf.
15. Верховна Рада України; Закон від 20.03.2003 № 638-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/638-15>.
16. Верховна Рада України; Закон Про запобігання та протидію легалізації (відмивання) 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>.
17. Заходи Данії щодо боротьби з відмиванням грошей та фінансуванням тероризму та розповсюдження // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.fatfgafi.org/publications/mutualevaluations/documents/mer-denmark-2017.htm>.
18. Заходи Ірландії щодо боротьби з відмиванням грошей та фінансуванням тероризму та розповсюдження // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.fatf-gafi.org/publications/mutualevaluations/documents/mer-ireland-2017.html>.
19. Лідери Великої двадцятки зміцнюють свої зусилля, спрямовані на боротьбу з фінансуванням тероризму // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.fatfgafi.org/publications/fatfrecommendations/documents/g20-leaders-summit.html>.

Kurilina O.V.

MODERN ORGANIZATIONAL AND MANAGERIAL PRINCIPLES OF COMBATING THE LEGALIZATION OF SHADOW CAPITAL

Through the methods of comparative analysis and deductive, various conceptual points of view concerning the modern organizational and management principles of combating legalization of shadow capital, economic crime, money laundering, normative documents in relation to modern organizational and administrative principles of combating legalization of shadow capital are thoroughly analyzed.

Different concepts concerning the concepts of economic crime, laundering of money, shadow economy are analyzed and considered. The researches on this issue have been analyzed both by foreign and domestic scientists. It is substantiated that the creation of a new effective model of a modern economy in the context of integration into the European community requires the search for new approaches to the organization of the system of using international recommendations on combating the legalization of shadow capital. Ensuring the protection of the economy from its criminalization, the influence of the shadow sector, the elimination of the causes of creating conditions for the development of terrorism.

A thorough analysis of the reform of the system of law enforcement agencies of European countries has been made in accordance with the recommendations of the FATF 2012

It is argued that the shadow economy is an economy that is related to the relationship between people in the process of production, distribution, exchange and consumption on the basis of social opposition to the main macro-management mechanisms and the existence of them beyond the control of management and accounting, with tax evasion with the further expansion of criminal financial flows associated with trafficking in human beings, including those that end in the hands of terrorist organizations.

Based on the improved methodology of the research, it is stated that under the conditions of a transitory economy, the transition to the standards of the European Union, the choice of the correct model of economic development, which on the one hand created the conditions for economic growth, and the second did not pose a threat to the economies of European states in connection with what was subject to FATV and EU sanctions.

To this end, in our opinion, it is necessary to coordinate actions on the introduction of offshore zones in Ukraine with the relevant commissions of the FATF and the.

Key words: shadow economy, "suspicious operations", economic crime, money laundering.

Михайленко О.В.кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку і аудиту
Національного університету харчових технологій**Ніколаєнко С.М.**асистент кафедри обліку і аудиту
Національного університету харчових технологій**Насіканова О.О.**магістрант
Національного університету харчових технологій

УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

У процесі діяльності існують постійні труднощі, і кожен менеджер прагне вирішити ці проблеми якомога швидше та якісніше, тобто управляти можливими ризиками в компанії. У статті досліджуються різні визначення ризиків промислової діяльності підприємства, які не суперечать між собою, а доповнюють один одного, розширюючи технічне обслуговування. З метою більш ефективного управління ризиками були досліджені різні класифікаційні ознаки виробничих ризиків. Зазначено, що управління ризиками – це діяльність, метою якої є зменшення або компенсація шкоди об'єкту в разі небажаних подій та визначення можливих шляхів протистояння ситуаціям і забезпечення стійкості. Збір, аналіз та синтез інформації – основні методи, що використовувалися в процесі вивчення цієї теми. Основними завданнями статті є розгляд економічної сутності понять «ризик» та «управління ризиками», вивчення основних етапів та способів управління ризиками, пошук шляхів вдосконалення системи управління ризиками на підприємствах.

Ключові слова: ризик, управління, невизначеність, управління ризиками, методи здійснення процесу управління ризиками, вдосконалення системи управління ризиками.

В процессе деятельности существуют постоянные трудности, и каждый менеджер стремится решить эти проблемы как можно быстрее и качественнее, то есть управлять возможными рисками в компании. В статье исследуются различные определения определения рисков промышленной деятельности предприятия, которые не противоречат между собой, а дополняют друг друга, расширяя техническое обслуживание. С целью более эффективного управления рисками были исследованы различные классификационные признаки производственных рисков. Указано, что управление рисками – это деятельность, целью которой является уменьшение или компенсация ущерба объекту в случае нежелательных событий и определение возможных путей протистояния ситуациям, обеспечение устойчивости. Сбор, анализ и синтез информации – основные методы, которые использовались в процессе изучения этой темы.

Основными задачами работы являются рассмотрение экономической сущности понятий «риск» и «управление рисками», изучение основных этапов и способов управления рисками, поиск путей совершенствования системы управления рисками на предприятиях.

Ключевые слова: риск, управление, неопределенность, управление рисками, методы осуществления процесса управления рисками, совершенствование системы управления рисками.

Постановка проблеми. Стрімкий розвиток ринкових відносин в Україні, можливість вибору найрізноманітніших форм і напрямів здійснення фінансової та господарської діяльності, збільшення впливу зовнішніх чинників з урахуванням незмінності інтеграції у світову економіку зумовили підвищення рівня відповідальності та забезпечення стійкого функціонування підприємств. Непостійність та невизначеність зовнішнього та внутрішнього середовища, обмеження капіталу та ресурсів, збільшення кількості витрат потребують теоретичного та практичного розгляду можливих ризиків на підприємстві.

Завжди в процесі діяльності виникають труднощі, і кожен керівник прагне якомога швидше та якісніше вирішити ці проблеми, тобто управляти можливими ризиками в компанії.

Метою статті є вивчення та аналіз процесу управління ризиками суб'єкта господарювання, а також пошук шляхів удосконалення системи управління ризиками на підприємстві для забезпечення його стабільної та стійкої роботи.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблема управління ризиками цікавила і цікавить багатьох учених. Праці А. Маршалла, Дж.М. Кейнса, Ф. Найта, І.Т. Балабанова, В.В. Вітлінського, А.О. Старостіної, І.Ю. Івченко,

В.А. Кравченка та багатьох інших відображають це багатостороннє питання.

Дослідники трактують ризик, який застосовується до господарської діяльності підприємства, як:

- невизначеність отримання доходів та формування витрат;
- можливість зазнати збитки або втратити користь;
- ймовірність позитивного чи негативного відхилення від показників плану у процесі господарювання;
- втрати фінансових, трудових чи матеріальних ресурсів у результаті реалізації певного затвердженого плану дій;
- загрозу, небезпеку;
- небезпеки та випадковості, що мають характер неминучості і є причинами втрат.

Виклад основного матеріалу дослідження. Такі поняття ризику не суперечать між собою, а доповнюють одне одного, розширюючи зміст, та сама суть ризику проявляється у функціях, які ним виконуються: захисних, стимулюючих та соціально-економічних.

Ризики класифікують за різними ознаками:

- за масштабністю – глобальний та локальний;
- за аспектами – соціальний, юридичний, економічний, психологічний тощо;
- щодо об'єктивності чи суб'єктивності питань – ризик з об'єктивною або суб'єктивною вірогідністю;
- за ступенем насиченості ризику – мінімальний, допустимий, середній, максимальний, критичний;
- за типом – обґрунтований, необґрунтований, небезпечний;
- за часом прийняття рішень – випереджений, вчасний, запізний;
- за чисельністю – індивідуальний або груповий;
- за ситуацією прийняття рішень – ризик в умовах невизначеності (стохастичний), в умовах конфлікту (конкуруючий), в умовах нечітких вимог (розпливчатий), комплексний.

Найнебезпечніший ризик для будь-якого підприємства – це ризик банкрутства, тобто неспроможності організації в задоволенні вимог кредиторів та сплаті обов'язкових платежів державі.

Отже, управління ризиками – діяльність, метою якої є зниження чи компенсація шкоди для об'єкта під час настання несприятливих подій та визначення можливих шляхів протистояння ситуаціям і забезпечення стійкості.

Об'єктом управління ризиками є проведення господарської діяльності в умовах невизначеності та відносини, що виникають між суб'єктами господарювання у процесі ліквідації чи здійснення ризику.

Суб'єкт управління ризиками – це співробітники організації (менеджери, аналітики) чи залучені спеціалісти, що займаються такими питаннями, які продумують різні можливі варіанти розвитку подій та здійснюють диверсифікацію ризиків для максимально ефективної роботи підприємства.

Процес управління ризиками – це прагнення забезпечити підприємство від таких обставин, які могли би стати загрозою для його функціонування. Метою такого управління є виявлення, аналіз та вплив на всі такі загрози (ризики), які виникають на шляху діяльності організації, а також розроблення планів для збільшення вартості її активів. Саме тому керівництво повинно проводити якісну політику у сфері аналізу ринку та прогнозувати можливі варіанти розвитку подій.

Найактуальнішим питанням у теорії управління ризиками є питання, який же процес управління ризиками, що ж зробити для мінімізації їх на підприємстві.

Тому розглянемо основні етапи для організації процесу управління ризиками:

1. Інформаційно-аналітичний етап, на якому необхідно зібрати, обробити, передати та якісно проаналізувати інформацію, яка може оцінити широке коло загроз та ризиків.

2. Визначення контексту ризику для постановки стратегічних і тактичних цілей компанії.

3. Якісний аналіз ринку для виявлення факторів утворення ризиків, розпізнавання можливих небезпек та їх наслідків чи впливу на підприємство.

4. Кількісний аналіз ринку дає змогу прорахувати рівень ризику і рівень впливу на діяльність організації.

Для того щоб максимально ефективно забезпечити підприємство від збитків, функції управління ризиком мають виконувати всі підрозділи організації. Наприклад, бухгалтерія розробляє бюджет, маркетинговий відділ – прогнозує небезпечні характеристики продукції, відділ кадрів – вирішує питання підбору кваліфікованого персоналу тощо. Адже прийняття управлінських рішень на всіх ланках підприємства тісно пов'язане з можливими ризиками.

Ефективне управління ризиками потребує максимально точної інформації, що надають різні відділи, тому необхідно аналізувати і технічні документи, і первинні документи, і різноманітні експертні висновки, як внутрішні, так і зовнішні.

Для виявлення ризиків потрібно провести розрахунки коефіцієнтів фінансового стану підприємства, основні з них:

- коефіцієнт поточної ліквідності, що визначається як відношення по-точних активів до поточних зобов'язань та має встановлену норму $> 0,7-0,8$;

– коефіцієнт абсолютної ліквідності – це відношення грошових засобів до поточних зобов'язань, нормальне значення $> 0,2-0,25$;

– коефіцієнт маневреності власних коштів, що розраховується як відношення поточних активів до власного капіталу, норма $> 0,5$;

– коефіцієнт фінансової незалежності – відношення власного капіталу до загальних зобов'язань, норма $> 0,2$;

– коефіцієнт автономії – відношення власного капіталу до валюти балансу, нормальне значення $> 0,5$.

Принципи, що забезпечують максимально дієву систему управління ризиками:

- осмислення прийняття ризиків;
- відповідальність кожного, хто займався питанням ліквідації ризиків на підприємстві;
- об'єктивність, точність та достовірність отриманої інформації;
- розгляд питання управління ризиками на всіх рівнях підприємства;
- врахування всіх факторів, що впливають на управління ризиками;
- пошук нових методів та підходів для мінімізації ризиків.

Для усунення ризиків науковці виокремили: уникнення ризику, його утримання, передачу ризику та зниження його ступеня.

Уникнення ризику – це ухилення від заходів, що пов'язані з ризиком. Утримання ризику – означає залишити ризик на відповідальність інвестора. Передача ризику – це передача ризику комусь іншому, наприклад, коли інвестор страхує діяльність підприємства. Зниження ступеня ризику – це зменшення можливості та обсягу втрат.

Основні заходи для зниження ризику:

1) Диверсифікація – розподіл капіталу між непов'язаними між собою об'єктами вкладення. Це дає змогу частково уникнути загрози під час розподілу капіталу між різними видами діяльності. Тобто якщо інвестор придбає акції трьох різних акціонерних товариств, а не одного, то ймовірність отримання доходу від цих акцій збільшиться в три рази, що відповідно в три рази зменшить ступінь ризику.

2) Отримання додаткової інформації – це дає можливість більш точно спрогнозувати варіанти розвитку подій, тим самим знизити ризик. Відомості про можливого партнера мають містити факти про можливі ризики у таких стосунках. За кордоном такі дані знаходяться у спеціальних довідниках.

3) Встановлення ліміту – обмеження витрат, кредитів, продажів тощо. Наприклад, банки застосовують обмеження для зменшення ризику під час видачі позик, а господарчі об'єкти – під час продажу товарів у кредит.

4) Самострахування – це децентралізована форма створення натуральних і грошових страхових фондів саме на підприємствах, особливо тих, чия діяльність є ризиковою, тобто підприємець бажає насамперед підстрахувати самого себе, аніж придбати поліс у страховій компанії.

5) Страхування – захист інтересів суб'єктів господарювання у разі настання певних випадків за рахунок грошових фондів, що сформовані з виплачених ними страхових внесків. Страхування розподіляє збитки між усіма учасниками страхових відносин. Страхові компанії виконують чотири функції: запобіжну, ризикову, контролюючу та заощаджуючу. Ризикова функція перерозподіляє грошові кошти між учасниками страхування у зв'язку з наслідками страхових випадків. Запобіжна функція забезпечує фінансування за рахунок коштів страхового фонду, що зменшує страховий ризик. Функція заощадження дає змогу зберігати та накопичувати грошові кошти. Контролююча функція забезпечує контроль за цільовим призначенням і використанням коштів страхового фонду.

Основною умовою для успішної діяльності, де має місце збільшена ризиковість, є створення та вдосконалення систем управління ризиками, які дають можливість знайти, зробити оцінку, фокусуватися та контролювати ризик. Механізм прийняття рішень має не лише розпізнати ризик, а й дати змогу здійснити оцінювання, які саме ризики та скільки може взяти на себе підприємство та чи буде виправдана очікувана прибутковість відповідним ризиком. Виправданий або допустимий ризик – це необхідний складник тактики і стратегії ефективного управління.

Для удосконалення системи управління ризиками підприємства потрібно:

1. Здійснити об'єднання оцінки ризиків у оперативні та стратегічні процеси.
2. Впровадити максимально ефективну аналітичну стратегію та техніку попередження.
3. Покращити моніторинг та кількісну оцінку ризиків.

Висновки з проведеного дослідження.

Отже, підприємницька діяльність завжди включає в себе багато ризиків. Тому у повсякденній діяльності господарських об'єктів виникає потреба в організації системи управління ризиками. Це сукупність методів та прийомів, що дають змогу мінімізувати загрози для роботи організації та сприяють стабільній і прибутковій діяльності.

Для того щоб якісно виявити можливі ризики на підприємстві, насамперед необхідно оцінити загальну ситуацію в компанії, дослідити ті ризикові події, які вже відбулися, а також спрогнозувати ті, які можуть мати місце в майбутньому. Система управління ризиками має містити програму контролю за виконан-

ням поставлених завдань, оцінку ефективності заходів, що проводяться, а також систему заохочень на всіх рівнях організації.

Для закордонних країн управління ризиками (менеджмент ризиків) – це невіддільна частина системи управління підприємством загалом, тому що обґрунтовний аналіз, проведення ідентифікації, оцінки та подальшого коригування ступеня ризику необхідні для прийняття стратегічних, інноваційних, інвестиційних рішень; прогнозування кон'юнктури ринку, маркетингових досліджень тощо.

Отже, управління ризиками підприємства:

- це процес, який охоплює всю організацію;
- проводиться працівниками на всіх ланках організації;

– залучається під час розроблення та вироблення тактики і стратегії;

– застосовується всією компанією, на кожному її рівні ієрархії та в кожному відділі і містить аналіз комплексу ризиків на рівні організації;

– дає управлінському персоналу і раді директорів організації об'єктивну гарантію досягнення цілей.

Таким чином, комплексне управління ризиками дає змогу враховувати внутрішні та зовнішні фактори в роботі організації, визначити способи та методи забезпечення стійкості суб'єкта господарювання, його здатність протистояти несприятливим ситуаціям в умовах конкуренції.

Список використаних джерел:

1. М.В. Карпунцов. Ризикостійкість підприємства // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – С. 71–76.
2. Ризики в підприємстві: оцінювання та управління: Навч. посіб. / А.В. Шегда, М.В. Голованенко; за ред. А.В. Шегди. – К. : Знання, 2008. – 271 с.
3. Старостіна А.О., Кравченко В.А. Ризик-менеджмент: теорія та практика: Навч. посіб. – К. : ІВЦ Видавництво «Політехніка», 2004. – 200 с.
4. Лук'янова В.В., Головач Т.В. Економічний ризик: Навч. посіб. – К. : Академвидав, 2007. – 464 с.
5. Івченко І.Ю. Економічні ризики: Навчальний посібник. – К. : Центр навчальної літератури, 2004. – 304 с.
6. Балахніна А.В. Управління підприємством в умовах невизначеності та ризику / А.В. Балахніна // Управління розвитком. – 2011. – № 20. – С. 159.
8. Вітлінський В.В., Верченко П.І. Аналіз, моделювання та управління економічним ризиком. – К. : КНЕУ, 2000. – 292 с.
9. Вітлінський В.В., Верченко П.І., Сігал А.В., Наконечний С.І. Економічний ризик: ігрові моделі. – К. : КНЕУ, 2002. – 446 с.

Mykhailenko O.V., Nikolaenko S.M., Nasikanova O.O.

RISK MANAGEMENT OF THE ENTERPRISE

In the process of activity, there are constant difficulties, and each manager seeks to solve these problems as quickly and qualitatively as possible, that is, manage possible risks in the company. In the work, different definitions of risks of industrial activity of the enterprise, which do not contradict among themselves and supplement each other, expanding the maintenance, are investigated. The very essence of risk manifests itself in the functions that are performed: protective, stimulating, and socio-economic.

For the purpose of more effective risk management, various classification signs of production risks are investigated.

The article specifies that risk management is an activity, which purpose is to reduce or compensate for damage to an object in the case of adverse events and to identify possible ways to confront situations and ensure sustainability.

The object of risk management is the conduct of economic activity in the conditions of uncertainty and the relations arising between business entities in the process of liquidation or the implementation of risk.

The process of risk management is the desire to protect the enterprise from such circumstances that could become a threat to its functioning. The purpose of such management is to identify, analyse, and influence all such threats (risks) that arise in the way of organization's activities, as well as develop plans to increase the value of its assets. That is why management should conduct a high-quality policy in the field of market analysis and forecast possible scenarios for the development of events.

Integrated risk management allows taking into account internal and external factors in the work of the organization, determining ways and methods of ensuring the sustainability of the enterprise, its ability to withstand unfavourable situations in a competitive environment. The risk management system should contain a program for monitoring the fulfilment of assigned tasks, an evaluation of the effectiveness of ongoing activities, as well as a system of incentives at all levels of the organization.

Key words: risk, uncertainty, risk management, methods of implementation of risk management process, improvement of risk management system.

Нищенко О.В.аспірант кафедри підприємництва та бізнесу
Київського національного університету технологій та дизайну**КРИТЕРІЇ ОЦІНЮВАННЯ ДОЦІЛЬНОСТІ АУТСОРСИНГУ**

Стаття присвячена проблемі управління бізнес-процесами підприємства на основі аутсорсингу, а саме оцінюванню доцільності використання послуг аутсорсингу. На основі методу логічних узагальнень та експертних оцінок запропоновано основні критерії оцінювання доцільності передачі окремих бізнес-процесів підприємства на аутсорсинг, розраховано їх вагомість та достовірність отриманих експертних оцінок з урахуванням узгодженості думок залучених експертів.

Ключові слова: аутсорсинг, бізнес-процес, управління підприємством, критерії оцінювання.

Стаття посвящена проблеме управления бизнес-процессами предприятия на основе аутсорсинга, а именно оценке целесообразности использования услуг аутсорсинга. На основе метода логических обобщений и экспертных оценок предложены основные критерии оценки целесообразности передачи отдельных бизнес-процессов предприятия на аутсорсинг, рассчитана их значимость и достоверность полученных экспертных оценок с учетом согласованности мнений привлеченных экспертов.

Ключевые слова: аутсорсинг, бизнес-процесс, управление предприятием, критерии оценки.

Постановка проблеми. Одним зі стратегічних напрямів удосконалення системи управління підприємством в умовах трансформаційної економіки, який підтвердив свою ефективність у світовій бізнес-практиці, є аутсорсинг. Використання аутсорсингу є запорукою успіху для українських підприємств, які прагнуть посилити конкурентні переваги як на національному, так і на міжнародному ринку, що зумовлює актуальність запропонованої до розгляду проблематики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню цієї проблематики присвячено праці таких вітчизняних та іноземних науковців, як Т. Переверзева, С. Попов та Т. Суркова [1], А. Курбанов [2], І. Котляров [3], І. Грозний та Г. Усова [4], П. Брінь та О. Прохоренко [5], О. Моргулець [6] та інші. У працях вищезазначених авторів основну увагу приділено розкриттю сутності економічних засад аутсорсингу та частково дослідженню критеріїв вибору постачальника аутсорсингових послуг, що переважно ґрунтується на переліку вимог, яким повинен відповідати останній, або на економії ресурсів, при цьому не враховується щільність зв'язку допоміжних бізнес-процесів з основними, ситуація на ринку аутсорсингу та зарубіжний досвід використання аутсорсингу того чи іншого бізнес-процесу відповідно до виду економічної діяльності підприємства.

Метою дослідження є розроблення та обґрунтування критеріїв оцінки доцільності передачі окремих бізнес-процесів підприємства на аутсорсинг.

Виклад основного матеріалу дослідження. З метою методичного забезпечення процесу

обґрунтування управлінського рішення щодо передачі окремих бізнес-процесів на виконання аутсорсеру нами розроблено критерії оцінки доцільності передачі окремих бізнес-процесів підприємства на аутсорсинг, які визначено методом логічних узагальнень та експертних оцінок. Таким чином, нами було запропоновано шість основних критеріїв:

1. Щільність зв'язку з основним бізнес-процесом та дотичність до комерційної таємниці підприємства. У попередніх дослідженнях нами було обґрунтовано, що основні бізнес-процеси недоцільно передавати на аутсорсинг, оскільки втрачається керованість фундаментальної основи підприємства і його автентичність. Відповідно чим тісніший зв'язок між основним і допоміжним бізнес-процесом, тим вищий ризик загрози стабільності й ефективності діяльності підприємства під час втручання у його роботу сторонніх організацій (аутсорсера);

2. Економія витрат від передачі бізнес-процесу на аутсорсинг. Вартість бізнес-процесу за умови передачі на аутсорсинг повинна бути меншою і давати певну економію затрат порівняно із самостійним забезпеченням і здійсненням конкретного бізнес-процесу;

3. Наявність на ринку аутсорсерів з відповідним спектром пропонованих послуг, спроможних задовольнити потреби підприємства-замовника;

4. Зарубіжний досвід використання аутсорсингу визначених бізнес-процесів підприємства (за видами економічної діяльності). Перед тим як прийняти рішення про передачу бізнес-процесу на аутсорсинг, необхідно вивчити як зарубіжний, так і вітчизняний досвід такої практики.

Якщо досвід є позитивним і використовується вже тривалий час, то ризик невдачі набагато нижчий;

5. Наявність досвіду роботи аутсорсера з підприємствами (за видами економічної діяльності). Успішність діяльності аутсорсера на ринку відповідних послуг безпосередньо з підприємствами конкретної галузі свідчить про те, що аутсорсер може заслуговувати на довіру з боку потенційних клієнтів;

6. Якість послуги (професійна компетентність персоналу) аутсорсера. Аутсорсинг передбачає, що бізнес-процес буде виконуватися організацією, яка спеціалізується на цьому і забезпечує високу якість його виконання, а отже, в її склад повинні входити висококваліфіковані досвідчені фахівці, в іншому разі застосування аутсорсингу буде не прогресом в реалізації окремого бізнес-процесу, а регресом.

Розроблення методичного підходу до оцінювання доцільності аутсорсингу бізнес-процесів потребує визначення вагомості запропонованих критеріїв.

Оцінювання критеріїв експертами здійснювалося шляхом присвоєння кожному з них бальної оцінки в межах від 0 до 100. Нуль присвоюється критерію, який, на думку експерта, не має вагомого значення, а 100 балів – критерію, який відіграє найважливішу роль. Експерт може давати однакову кількість балів декільком критеріям, якщо вважає їх рівноцінними. Під час обробки матеріалів колективної експертної оцінки відносної ваги критеріїв використано метод рангової кореляції. Для цього дані, отримані в балах, відповідним чином проранжовано за зменшенням, таким чином отримано оцінки рангів. Якщо експерт вважав два критерії рівноцінними, то отримані ранги являлися зв'язаними (однаковими) рангами. За такої умови кожному з цих критеріїв надавався середній ранг, обчислений з відповідних чисел натурального ряду. На основі даних опитування було сформовано матрицю балів (табл. 1) та матрицю рангів (табл. 2).

Таблиця 1

Матриця балів оцінки критеріїв доцільності передачі бізнес-процесів на аутсорсинг

Критерії Експерт	1	2	3	4	5	6
1	70	100	100	50	30	60
2	70	100	80	10	60	70
3	100	90	90	50	40	70
4	80	100	60	10	50	80
5	80	90	100	60	60	70
6	90	100	90	20	70	80
7	90	100	100	60	50	70
8	80	70	100	30	60	60
9	60	100	70	40	50	70
10	70	100	100	30	20	90
11	70	100	100	60	50	70

Таблиця 2

Матриця рангів важливості критеріїв доцільності передачі бізнес-процесів на аутсорсинг

Критерії Експерт	1	2	3	4	5	6
1	2	3	4	5	6	7
1	3	1,5	1,5	5	6	4
2	3,5	1	2	6	5	3,5
3	1	2,5	2,5	5	6	4
4	2,5	1	4	6	5	2,5
5	3	2	1	5,5	5,5	4
6	2,5	1	2,5	6	5	4
7	3	1,5	1,5	5	6	4
8	2	3	1	6	4,5	4,5
9	4	1	2,5	6	5	2,5
10	4	1,5	1,5	5	6	3
11	3,5	1,5	1,5	5	6	3,5

Сума рангів, призначених експертами j -ому критерію, визначається за формулою:

$$S_j = \sum_{i=1}^m R_{ij}. \quad (1)$$

Для першого критерію сума рангів дорівнює:

$$S_1 = 3+3,5+1+2,5+3+2,5+3+2+4+4+3,5 = 32.$$

Для другого критерію сума рангів дорівнює:

$$S_2 = 1,5+1+2,5+1+2+1+1,5+3+1+1,5+1,5 = 17,5.$$

Аналогічно розраховуємо за всіма критеріями. Пам'ятаємо, що чим менша сума рангів, тим важливіший той чи інший критерій.

Середній ранг для кожного критерію визначається за формулою:

$$\bar{S}_j = \frac{\sum_{i=1}^m R_{ij}}{m} = \frac{S_j}{m}. \quad (2)$$

Для першого критерію середній ранг дорівнює:

$$\bar{S}_1 = \frac{32}{11} = 2,909.$$

Для другого критерію середній ранг дорівнює:

$$\bar{S}_2 = \frac{17,5}{11} = 1,591.$$

Аналогічно розраховуємо за всіма критеріями. Під час порівняння критеріїв за \bar{S}_j найбільш важливим є критерій із найменшим значенням середньої величини рангу.

Середня величина в балах визначається за формулою:

$$\bar{M}_j = \frac{\sum_{i=1}^m C_{ij}}{m_j}. \quad (3)$$

Для першого критерію середня величина в балах дорівнює:

$$\bar{M}_1 = \frac{70+70+100+80+80+90+90+80+60+70+70}{11} = 78,18.$$

Для другого критерію середня величина в балах дорівнює:

$$\bar{M}_2 = \frac{100+100+90+100+90+100+100+70+100+100+100}{11} = 95,45.$$

Аналогічно розраховуємо за всіма критеріями. Середня величина в балах може набувати значення від 0 до 100 залежно від того, яку оцінку відповідно з важливістю дали експерти тому чи іншому критерію. Чим більше значення \bar{M}_j , тим вища, на думку експертів, відносна важливість критерію.

Під час оцінки важливості окремих критеріїв визначають показник частоти максимальних можливих оцінок (100 балів), отриманих кожним критерієм, який розраховується за формулою:

$$K_{100j} = \frac{m_{100j}}{m_j}. \quad (4)$$

Показник K_{100j} може приймати значення від 0 до 1. Важливість j -го критерію збільшується за зростання K_j від 0 до 1. Так, для першого критерію $K_{100j} = 1/11 = 0,091$; для другого – $K_{100j} = 8/11 = 0,727$; для третього – $K_{100j} = 6/11 = 0,545$. Для решти критеріїв $K_{100j} = 0$ – тобто критерії 4, 5, 6 жодного разу не були оцінені у 100 балів.

Оцінки, поставлені експертами окремим критеріям, різняться, тому рекомендовано обчислити розмах варіації:

$$L_j = C_{j \max} - C_{j \min}, \quad (5)$$

де L – розмах варіації оцінок в балах, даних j -му критерію;

$C_{j \max}$ $C_{j \min}$ – відповідно максимальна і мінімальна оцінки, поставлені j -му критерію.

Активність експертів для кожного критерію обчислюється за допомогою коефіцієнта активності:

$$K_{aej} = \frac{m_j}{m}, \quad (6)$$

де K_{aej} – коефіцієнт активності експертів для j -го критерію;

m_j – кількість експертів, що оцінили j -тий критерій;

m – загальна кількість експертів.

Коефіцієнт вагомості кожного критерію розраховується за формулою:

$$W_j = \frac{\sum_{i=1}^m W_{ij}}{\sum_{j=1}^n \sum_{i=1}^m W_{ij}}; W_{ij} = \frac{C_{ij}}{\sum_{j=1}^n C_{ij}}, \quad (7)$$

де W_{ij} – вага, надана i -м експертом j -му критерію;

W_j – загальна вага, надана експертами j -му критерію.

У табл. 3 наведені показники, що відображають порівняльну важливість критеріїв, обчислених за формулами (2–7).

Згідно з даними табл. 4 можна дійти висновку, що група експертів вважає ключовими критеріями передачі бізнес-процесів на аутсорсинг другий і третій критерій (економія витрат від передачі бізнес-процесу на аутсорсинг і наявність на ринку аутсорсерів із відповідним спектром пропонованих послуг, спроможних задовольнити потреби підприємства-замовника), найменш важливими – четвертий і п'ятий (зарубіжний досвід використання аутсорсингу визначених бізнес-процесів підприємств (за видами економічної діяльності) і наявність досвіду роботи аутсорсера з підприємствами за видами економічної діяльності).

Значних коливань в оцінках експертів не зафіксовано. Всі критерії можна вважати обґрунтованими, оскільки жодному з них експертами не було поставлено «0 балів».

Статистична обробка результатів ранжування включає оцінювання ступеня узгодженості думок

Таблиця 3

Показники порівняльної важливості критеріїв

Критерії	Середній ранг, \bar{S}_j	Середнє значення в балах, \bar{M}_j	Частота максимально можливих оцінок, K_{100j}	Розмах, L_j	Коефіцієнт вагомості, W_j	Коефіцієнт ефективності експертів, K_{aej}
1	2,909	78,18	0,091	40	0,185	1,000
2	1,591	95,45	0,727	30	0,226	1,000
3	1,955	90,00	0,545	40	0,213	1,000
4	5,500	38,18	0,000	50	0,090	1,000
5	5,455	49,09	0,000	50	0,116	1,000
6	3,591	71,82	0,000	30	0,170	1,000

Таблиця 4

Матриця рангів важливості критеріїв

Критерії Експерт	1	2	3	4	5	6
1	3	1,5	1,5	5	6	4
2	3,5	1	2	6	5	3,5
3	1	2,5	2,5	5	6	4
4	2,5	1	4	6	5	2,5
5	3	2	1	5,5	5,5	4
6	2,5	1	2,5	6	5	4
7	3	1,5	1,5	5	6	4
8	2	3	1	6	4,5	4,5
9	4	1	2,5	6	5	2,5
10	4	1,5	1,5	5	6	3
11	3,5	1,5	1,5	5	6	3,5
Сума рангів (S_j)	32,00	17,50	21,50	60,50	60,00	39,50
Середній ранг (\bar{S}_j)	38,50					
d_j	-6,50	-21,00	-17,00	22,00	21,50	1,00
d_j^2	42,25	441,00	289,00	484,00	462,25	1,00
$\sum_{j=1}^n d_j^2$	1719,50					

експертів. Мірою узгодженості слугує коефіцієнт конкордації $K_{кон}$, в основу розрахунку якого покладено відхилення d сум рангів за окремими варіантами ΣR_i від середньої суми рангів, яка становить $\frac{1}{2} m(n+1)$ [7, с. 13; 8, с. 43].

Коефіцієнт конкордації ($K_{кон}$) розраховується за формулою:

$$K_{кон} = \frac{\sum_{j=1}^n d_j^2}{\frac{1}{12} \left[m^2(n^3 - n) - m \sum_{i=1}^m T_i \right]} \quad (8)$$

$$d_j = S_j - \frac{\sum_{j=1}^n S_j}{n}, \quad T_i = \sum_{l=1}^L (t_l^3 - t_l),$$

де m – кількість експертів;

n – кількість варіантів;

L – кількість груп зв'язаних (однакових) рангів;

t_l – кількість зв'язаних рангів у кожній групі.

За даними таблиці 2.12 $L=12$ (1,5; 1,5), (3,5; 3,5), (2,5; 2,5), (2,5; 2,5), (5,5; 5,5), (2,5; 2,5), (1,5; 1,5), (4,5; 4,5), (2,5; 2,5), (1,5; 1,5), (3,5; 3,5), (1,5; 1,5). Звідси

$$t_{11} = 2, t_{12} = 2, t_{13} = 2, t_{14} = 2, t_{15} = 2, t_{16} = 2, t_{17} = 2, t_{18} = 2, t_{19} = 2, t_{110} = 2, t_{111} = 2, t_{112} = 2.$$

$$\sum_{i=1}^m T_i = (2^3 - 2) + (2^3 - 2) + (2^3 - 2) + (2^3 - 2) + (2^3 - 2) + (2^3 - 2) + (2^3 - 2) + (2^3 - 2) + (2^3 - 2) + (2^3 - 2) + (2^3 - 2) + (2^3 - 2) = 72$$

$$K_{кон} = \frac{1719,50}{\frac{1}{12} [11^2(6^3 - 6) - 11 \cdot 72]} = 0,838$$

Коефіцієнт конкордації може набувати значень від 0 до 1. При $K_{кон} = 1$ є повна узгодженість думок експертів; при $K_{кон} = 0$ – узгодженість відсутня. Розрахований коефіцієнт конкордації становить 0,838, отже, можна вважати думки експертів узгодженими.

Статистична істотність коефіцієнта конкордації перевіряється за критерієм Пірсона (x_p^2).

$$x_p^2 = \frac{\sum_{j=1}^n d^2}{\frac{1}{12} \left[mn(n+1) - \frac{1}{n-1} \sum T_i \right]}, \quad (9)$$

де x_p^2 – розраховане значення критерію Пірсона.

$$x_p^2 = \frac{1719,50}{\frac{1}{12} \left[11 * 6(6+1) - \frac{1}{6-1} * 72 \right]} = 46,10$$

Розраховане значення x_p^2 зіставимо з табличним значенням x_m^2 для n-1 ступенів свободи та довірчої ймовірності P=0,99. Якщо $x_p^2 > x_m^2$, то коефіцієнт конкордації істотний. Для проведеного вище розрахунку n-1=6-1 ступенів свободи та P=0,99 $x_m^2=15,09$.

$46,10 > 15,09$ – розраховане значення x_p^2 більше від табличного x_m^2 , а отже, коефіцієнт конкордації статистично істотний, що дає змогу

дійти кінцевих висновків щодо вибору найоптимальніших управлінських рішень.

Висновки з проведеного дослідження. На основі вищевикладеного можна дійти висновку, що під час обґрунтування управлінського рішення щодо передачі окремих бізнес-процесів на виконання аутсорсеру потрібно зважати на шість критеріїв. Найбільш вагомими критеріями під час оцінки доцільності передачі бізнес-процесів на аутсорсинг є економія витрат від передачі бізнес-процесу на аутсорсинг і наявність на ринку аутсорсерів із відповідним спектром пропонованих послуг, спроможним задовольнити потреби підприємства-замовника; найменш важливим критерієм є наявність досвіду роботи аутсорсера з підприємствами (за видами економічної діяльності).

Перспектива подальших досліджень полягає в розробленні методичного підходу оцінювання готовності підприємства до співпраці з аутсорсером на основі запропонованих у статті критеріїв та обґрунтування економічної доцільності використання підприємством послуг аутсорсингу.

Список використаних джерел:

1. Переверзева Т.Н. Разработка методики выбора поставщика аутсорсинговых услуг / Т.Н. Переверзева, С.А. Попов, Т.В. Суркова // Вестник НГУ. Серия : Социально-экономические науки. – 2011. – Т. 11. – Вып. 1. – С. 118–124 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.nsu.ru/xmlui/handle/nsu/2997>.
2. Курбанов А.Х. Методика оценки целесообразности использования аутсорсинга / А.Х. Курбанов // Современные проблемы науки и образования. – 2012. – № 1 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://science-education.ru/ru/article/view?id=5437>.
3. Котляров И.Д. Принятие решения об использовании аутсорсинга с учетом фактора риска / И.Д. Котляров // Вісник Хмельницького національного університету. – 2015. – № 3. – Т. 3. – С. 106–110.
4. Грозний І.С. Передача непрофільних виробничих процесів промислового підприємства на умовах аутсорсингу для набуття конкурентних переваг / І.С. Грозний, Г.В. Усова // Науковий вісник Чернігівського державного інституту економіки і управління. – 2009. – № 3 (4). С. 63–73 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ir.stu.cn.ua/handle/123456789/8670>.
5. Брінь П.В. Оцінювання і вибір контрагента аутсорсингу методом аналізу ієрархій / П.В. Брінь, О.В. Прохоренко // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: В.А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр ТНЕУ «Економічна думка». – 2015. – Том 19. – № 2. – С. 33–40 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://repository.kpi.kharkov.ua/bitstream/KhPI-Press/19444/1/Ekonom_analiz_2015_19-2_Brin_Otsiniuvannia.pdf.
6. Моргулець О.Б. Менеджмент у сфері послуг / О.Б. Моргулець. – К. : ЦУЛ, 2012. – 336 с.
7. Єріна А.М. Статистичне моделювання та прогнозування : навч. посібник / А.М. Єріна. – К. : КНЕУ, 2001. – 170 с.
8. Грабовецький Б.Є. Планування та економічне прогнозування : навчальний посібник / Б.Є. Грабовецький. – Вінниця : ВНТУ, 2013. – 66 с.

Nyshenko O.V.

ASSESSMENT CRITERIA FOR OUTSOURCING PERFORMANCE

The article is devoted to the problem of business processes management at the enterprise on the basis of outsourcing, specifically the assessment of expediency of outsourcing services usage. Based on the method of logical generalizations and expert evaluation, the key criteria for the assessment of the expediency of transferring certain business processes of an enterprise to outsourcing are proposed, their weight and reliability of the received expert assessment are calculated taking into account the consistency of the opinions of the experts involved.

Relevance of the study is related to the existing scientific works on this subject that are focused on the basics of the economic principles of outsourcing and only partially the study touches upon criteria for the evaluation of expediency of outsourcing, which in most cases are based on requirements to the outsourcer or on the intention to save the resources, while the relationships between the auxiliary and main business processes, the situation on the outsourcing market, the experience of the outsourcer, etc. are not taken into account.

The goal of the study is to develop and substantiate criteria for the evaluation of the feasibility of transferring certain business processes of the enterprise to outsourcing.

The scientific novelty of the study is the criteria developed by the author to evaluate the feasibility of outsourcing, namely: the relationships with the main business process and the likelihood of commercial secrecy of the enterprise; cost savings from the transfer of business process to outsourcing; presence in the market of outsourcers with the appropriate spectrum of offered services, capable to satisfy the needs of the enterprise-customer; foreign experience of using outsourcing at certain business processes of enterprises (by types of economic activity); availability of work experience of the outsourcer with enterprises (by types of economic activity); quality of service (professional competence of the personnel) of the outsourcer.

The practical value of the study is that the use of the proposed criteria for the evaluation of the feasibility of outsourcing provides an increase in the effectiveness of management decisions on outsourcing and the ability to minimize the risks associated with it.

Prospects for the further study envision the development of a methodological approach to the evaluation of readiness of the enterprise to cooperate with the outsourcer on the basis of criteria proposed in the article and the justification of the economic feasibility of using the outsourcing services by the enterprise.

Key words: outsourcing, business process, enterprise management, evaluation criteria.

Отенко І.П.доктор економічних наук, професор
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця**Дороніна К.С.**аспірант
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ФОРМУВАННЯ ІНСТРУМЕНТАРІЮ УПРАВЛІННЯ КОРПОРАТИВНОЮ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглянуто методику оцінки рівня корпоративного управління (КУ), запропоновану вітчизняним Національним уповноваженим агентством IBI Rating. Дослідження дало змогу виявити її переваги та недоліки. Окрім цього, авторами удосконалено обрану методику з огляду на передові практики КУ (методика АСЕАН), сучасні тенденції управління бізнес-діяльністю підприємства, які базуються на підвищенні корпоративної соціальної відповідальності як принципів управління корпоративною безпекою. Отже, удосконалена методика була отримана шляхом систематизації методики оцінювання КУ ОЕСР, кращих практик КУ (АСЕАН) та доповнення логічними критеріями, які розкривають корпоративну соціальну відповідальність підприємства, відсутність яких не давала змоги виконати формування інструментарію управління корпоративною безпекою підприємства.

Ключові слова: корпоративне управління, корпоративна безпека, відповідальність бізнес-діяльності, методичне забезпечення.

В статье рассмотрена существующая методика оценки уровня корпоративного управления (КУ), предложенная отечественным Национальным уполномоченным агентством IBI Rating. Исследование позволило выявить ее преимущества и недостатки. Кроме этого, авторами усовершенствована выбранная методика с учетом передовых практик КУ (методика АСЕАН), современных тенденций управления бизнес-деятельностью предприятия, которые основаны на повышении корпоративной социальной ответственности как принципе управления корпоративной безопасностью. Итак, усовершенствованная методика была получена путем систематизации методики оценки КУ ОЭСР, лучших практик КУ и дополнения логическими критериями, которые раскрывают корпоративную социальную ответственность предприятия, отсутствие которых не позволяло сформировать инструментарий управления корпоративной безопасностью предприятия.

Ключевые слова: корпоративное управление, корпоративная безопасность, ответственность бизнес-деятельности, методическое обеспечение.

Постановка проблеми. Зміна світових стандартів ведення бізнесу, поява та поширення сучасних бізнес-тенденцій управління безпекою підприємств, поглиблення європейської інтегрованості української економіки є причинами необхідного оновлення методичного забезпечення управління безпекою підприємств, яке передбачає поміж іншого формування сучасного методичного забезпечення оцінки рівня корпоративної безпеки великомасштабних економіко-виробничих систем та управління їх безпекою на базі цієї оцінки. Потрібно наголосити, що корпоративний сектор, який складається з великомасштабних економіко-виробничих систем, та безпека їх інноваційного розвитку формально вважаються пріоритетним напрямом реформації вітчизняної економіки, яка сьогодні відновлюється, та посідають одне з перших місць серед чинників соціально-економічного

розвитку країни загалом. Актуальність та практична значущість цієї теми зумовили головну ідею цього дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій [1; 2; 3; 4; 5; 6] дав змогу виявити недосконалість вітчизняної методики оцінювання рівня КУ порівняно з методиками, які використовуються в розвинутих країнах. CORE-рейтинг, рейтинг «ПРАЙМ-ТАСС», Standart & Poor's, Brunswick UBS Warburg – експертні методи, які сформовано на базі зарубіжних компаній, через що виникають певні проблеми в їх використанні на вітчизняних підприємствах [1; 2]. Окрім цього, КУ оцінюють за допомогою кредитного рейтингування, аналізу банкрутства, галузевого аналізу, біржового аналізу, аналізу фінансової звітності, проте жоден із цих рейтингів не розкриває детально принцип корпоративної соціальної відповідальності підприємства, що

єперешкодою для розвитку відповідального бізнес-середовища. Таким чином, невирішеною проблемою є відсутність сучасної комплексної вітчизняної методики оцінювання рівня КУ.

Мета статті полягає в удосконаленні методики оцінки рівня КУ.

Виклад основного матеріалу дослідження. У травні 2017 року Національне уповноважене рейтингове агентство IBI Rating Agency провело дослідження стану КУ п'ятдесяти семи підприємств реального сектору України, у межах якого досліджувалася доступна документація підприємств за останні три роки. Методика оцінювання стану КУ передбачала оцінку рівня КУ за п'ятьма напрямками, кожен з яких включає п'ять питань. Дослідження проводилося за такими напрямками, як [2]:

1. Захист прав акціонерів:
 - наявність контролюючих акціонерів;
 - розкриття інформації про власників істотних часток у капіталі;
 - розкриття кінцевих бенефіціарів;
 - дотримання граничного терміну проведення загальних зборів акціонерів;
 - збільшення чистих активів та виплата дивідендів.
2. Наглядова рада:
 - наявність у складі Наглядової ради незалежних членів;
 - кількісний склад Наглядової ради;
 - комітети Наглядової ради, механізм заочного голосування членів; Наглядової ради
 - періодичність очних засідань членів Наглядової ради протягом року;
 - система оплати праці членів Наглядової ради.
3. Менеджмент, аудит та контроль:
 - залучення провідних аудиторських компаній;
 - наявність негативних звітів зовнішніх аудиторів;
 - наявність внутрішнього аудитору (служби внутрішнього аудиту);
 - розкриття інформації про систему оплати праці менеджменту;
 - досвід голови виконавчого органу.
4. Розкриття інформації та прозорість:
 - якість веб-сайту;
 - розкриття інформації про афілійованих осіб;
 - оприлюднення аудиторського звіту на власному веб-сайті;
 - оприлюднення інформації про членів Наглядової ради та Правління;
 - своєчасність розкриття обов'язкової інформації.
5. Власні ініціативи та взаємодія з регулятором:
 - реєстрація на фондовій біржі;
 - наявність Кодексу корпоративного управління;
 - наявність корпоративного секретаря;

– добровільне дотримання стандартів якості корпоративного управління; що перевищують вимоги чинного законодавства;

– застосування Регулятором заходів впливу за порушення, окрім пов'язаних із розкриттям інформації.

Оцінка показників здійснюється в інтервалі від 0 до 1. Повна відповідність показника – 1 бал, часткова відповідність – 0,5 балів, у разі невідповідності підприємство за той чи інший показник отримує 0 балів. За відсутністю необхідної для оцінювання інформації показнику присвоюється 0 балів з позначкою «*». Як можна побачити, ця методика є досить простою та може використовуватися експертами на підприємстві без допомоги незалежних консультантів з КУ, що є перевагою. Проте у блоці «Дотримання прав акціонерів» окреслено лише п'ять критеріїв, які показують загальний стан щодо дотримання прав акціонерів. Відсутні такі важливі критерії, які оцінюють дотримання прав акціонерів на участь в управлінні компанією та передбачають можливість акціонерів брати участь у поправках до Кодексу корпоративного управління, необхідність дозволу акціонерів на додаткову емісію акцій, необхідність участі акціонерів у вирішенні питань стосовно передачі активів підприємства, що повинно бути зазначено в Статуті підприємства тощо. У блоці критеріїв оцінки Наглядової ради запропоновані критерії не можуть вважатися повними через те, що окреслюють лише загальні аспекти. Відсутні критерії стосовно зобов'язань членів НР, навичок та компетенцій членів НР, наявності орієнтаційної програми для нових членів НР, оцінки функціонування НР та виконавчих директорів. Що стосується критеріїв оцінки менеджменту, контролю та аудиту, то, на наш погляд, без урахування таких важливих критеріїв, як контроль за корпоративними ризиками, який передбачає аналіз наявності системи ризик-менеджменту, конфлікт-менеджменту тощо, розкриття ролі зацікавлених осіб в управлінні підприємством, стану корпоративних комунікацій усередині підприємства неможливо вважати отримані результати комплексними та відповідними реальному стану КУ підприємства. Потрібно зауважити, що блок «Розкриття інформації та прозорість» не містить у собі таких важливих критеріїв, як розкриття якості річного звіту, розкриття корпоративної візії та місії, корпоративних цілей підприємства. Також немає показника, який би передбачав розкриття правочинів із зацікавленістю, що є важливою інформацією для усіх стейкхолдерів. Вважаємо за доцільне додати у блок «Власні ініціативи та взаємодія з Регулятором» ще один критерій, який дасть змогу виявити, чи розкриває підприємство санкції регулятора на власній веб-сторінці [3; 4].

Далі розрахунок оцінки корпоративного управління здійснюється за формулою:

Формула 1. Оцінка корпоративного управління

$$CGM = (\sum n / p) * 100\%,$$

де CGM – оцінка корпоративного управління (%),
n – бальна оцінка кожного показника,
p – максимальна кількість балів.

Після цього відбувається стратифікація результатів за допомогою визначення рівня корпоративного управління, що відображено у табл. 2.

Таблиця 2

Стратифікація результатів

Рівень CGM	Рівень
CGM ≥ 80%	CgA(pi)
60% ≤ CGM < 80%	CgB(pi)
40% ≤ CGM < 60%	CgC(pi)
0% ≤ CGM < 40%	cgD(pi)

Таким чином, за результатами цього дослідження можна виявити, що кожний із наведених вище блоків не містить усіх важливих критеріїв оцінки КУ, без яких неможливо говорити про релевантність та повноту результатів, і загалом ця методика не є структурованою на базі передових практик КУ. Отже, методика, яка буде ефективно визначати рівень КУ, має спиратися на принципи КУ ОЕСР як структуру оцінки, на передові практики корпоративного управління (як приклад такої практики обрано методика КУ ASEAN) та на основні принципи відповідальної бізнес-діяльності, яка передбачає відповідальність перед стейкхолдерами тощо [5].

Отже, авторами запропоновано удосконалити існуючу методика, розподіливши її на такі етапи: початковий етап, який згідно з принципами КУ ОЕСР має назву «*Забезпечення основи для ефективної системи корпоративного управління*» та може складатися з таких критеріїв, як:

- наявність розроблених правил лістингу в країні;
- дотримання компанією правил лістингу: вітчизняних або міжнародних;
- участь акцій компанії у міжнародному лістингу;
- наявність/відсутність взаємодії з регулятором;
- відсутність порушень з боку компанії на ринку цінних паперів.

Перший етап аналізу має назву «*Дотримання прав акціонерів*» та розподіляється на підрозділи:

- дотримання базових прав акціонерів;
- дотримання прав акціонерів на участь в управлінні компанією;

- дотримання прав акціонерів на участь у ЗЗА, в голосуванні;
- проведення справедливого корпоративного контролю;
- полегшення реалізації прав власності для акціонерів (у тому числі й інституціональних);
- справедливе ставлення до акціонерів;
- захист міноритарних акціонерів;
- урахування принципу корпоративної соціальної відповідальності, а саме аналіз можливості присутності представника трудового колективу на загальних зборах акціонерів, проведення зборів трудового колективу компанії після проведення загальних зборів акціонерів з метою формування думки працівників стосовно результатів загальних зборів, формування думки щодо заборони виплати дивідендів у разі наявності заборгованостей із заробітної плати працівникам тощо.

Другий етап аналізу «*Обов'язки та відповідальність Наглядової Ради*» складається з таких підрозділів, як:

- визначення зобов'язань членів НР;
- визначення корпоративної поведінки;
- зазначення структури НР;
- навички та компетенції членів НР;
- навички та компетенції Голови НР;
- проведення засідань НР та відвідуваність;
- орієнтаційна програма для нових членів НР;
- вибори у склад НР;
- оцінка функціонування НР та виконавчих директорів;
- політика винагород;
- зовнішній та внутрішній аудит;
- контроль за корпоративними ризиками;
- урахування принципу корпоративної соціальної відповідальності.

Третій етап «*Розкриття та прозорість*» має такі підрозділи, як:

- прозора структура власності;
- якість річного звіту;
- інформація стосовно правочинів із зацікавленістю;
- звіт зовнішнього аудитора;
- трансляція даних про компанію;
- якість корпоративного сайту;
- відносини з інвесторами;
- урахування принципу корпоративної соціальної відповідальності;
- корпоративні комунікації.

Четвертий етап «*Роль зацікавлених осіб у корпоративному управлінні*» передбачає аналіз таких пунктів, як:

- дотримання прав зацікавлених осіб;
- розкриття діяльності компанії у відношенні до стейкхолдерів;
- компенсація за порушення прав стейкхолдерів;
- механізми підвищення якості участі працівників;

- можливості стейкхолдерів;
- можливості працівників як окремої групи стейкхолдерів;
- інституційні інвестори, фондові ринки та інші посередники.

Перевагами удосконаленої методики є всебічність та комплексність, яка дасть змогу провести оцінку рівня КУ за всіма правилами та принципами. Окрім цього, запропонована методика може бути адаптована до вітчизняних підприємств шляхом підбору індивідуальних критеріїв за кожним напрямом аналізу. Також до переваг можна віднести відносну простоту розрахунків, тому що в межах кожного етапу критерії оцінюються за допомогою бальної оцінки в інтервалі від 0 до 1. Отримані результати інтерпретуються за допомогою побудови рейтингової шкали на основі дихотомічного аналізу за допомогою програмного забезпечення, що є наглядним способом порівняння підприємств як між собою, так і з підприємством-еталоном.

Висновки з проведеного дослідження. У статті розглянуто методику оцінки рівня КУ

вітчизняного Національного уповноваженого агентства IBI Rating із проведенням паралельного аналізу недоліків та запропоновано удосконалену методику, структуровану згідно з передовими практиками КУ та з урахуванням сучасної тенденції управління бізнес-діяльністю підприємства, яка базується на підвищенні корпоративної соціальної відповідальності. Отже, удосконалена методика, яка була отримана шляхом систематизації методики оцінювання КУ ОЕСР, кращих практик КУ (АСЕАН) та доповнення логічними критеріями, які розкривають корпоративну соціальну відповідальність підприємства, дасть змогу поступово адаптувати корпоративний сектор до міжнародного бізнесового простору, формувати економічні зв'язки та підвищувати рівень ведення бізнесу загалом. Подальші дослідження можуть бути пов'язані з підбором індивідуальних критеріїв у межах кожного етапу, виокремленням критеріїв, які враховують корпоративну соціальну відповідальність залежно від групи стейкхолдерів, яка є ключовою для того чи іншого етапу оцінки.

Список використаних джерел:

1. Волкова Н.А. Анализ методов оценки корпоративного управления предприятия в российской практике / Н.А. Волкова // Международный научно-исследовательский журнал. – 2016. – № 11 (53) Часть 1. – С. 15–20. – Режим доступа до ресурсу: <https://research-journal.org/economical/analiz-metodov-ocenki-korporativnogo-upravleniya-predpriyatiya-v-rossijskoj-praktike>.
2. Дикий И. Корпоративное управление в банках и компаниях реального сектора [Електронний ресурс] / Игорь Дикий // Уполномоченное рейтинговое агенство IBI-Rating. – 2017. – Режим доступа до ресурсу: <http://ibi.com.ua/RU/ratings-research-and-analytics/korporativne-upravlinnya-v-bankakh-i-kompaniyakh-realnogo-sektoru-2017.html>.
3. Петрова Н.А. Методическое обеспечение оценки эффективности корпоративного управления // УЭКС. 2012. № 4 (40). – С. 82.
4. Тальберг О.В. Качественная оценка корпоративного управления, как основополагающий фактор повышения эффективности деятельности предприятия // Российское предпринимательство. – 2013. – Том 14. – № 1. – С. 61–66.
5. Шинкаренко. Організація економічного співробітництва та розвитку // Політична енциклопедія. Редкол.: Ю. Левенець (голова), Ю. Шаповал (заст. голови) та ін. – К. : Парламентське видавництво, 2011.

Otenko I.P., Doronina K.S.

IMPROVEMENT OF THE METHODOLOGICAL APPROACH TO THE CORPORATE GOVERNANCE TOOLS FORMATION

The article examines the existing methodology for assessing the level of corporate governance (CG) proposed by the domestic National Authorized Agency IBI Rating. The current paper revealed its advantages and disadvantages. In addition, the authors improved the chosen methodology in view of the best practices of CG (ASEAN methodology), modern trends in business management, based on increasing corporate social responsibility, as the principle of corporate security management. Thus, the advanced methodology was obtained by systematizing the methodology for assessing the OECD CG, the best practices of the CG (ASEAN) and completing the logical criteria that reveal the corporate social responsibility of the enterprise, the absence of which did not allow the implementation of the development of corporate governance tools. The improved methodology will gradually adapt the domestic corporate sector to the international business space, form economic ties and improve the level of management business as a whole. Further research may be related to the selection of individual criteria within each stage. The detailed selection of criteria should take into account corporate social responsibility, depending on the key group of stakeholders, which is different on one or another stage of the assessment. The article carries a practical significance and is actually at the current stage of development of the domestic economy.

Key words: corporate governance, corporate security, business responsibility, methodical support.

Персій Ю.О.аспірант кафедри обліку і оподаткування
Східноукраїнського національного університету
імені Володимира Даля
м. Сєвєродонецьк

ПОЗИТИВНІ ТА НЕГАТИВНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ МЕТОДІВ УПРАВЛІННЯ ЗАТРАТАМИ ПІД ЧАС ЇХ УЗГОДЖЕННЯ

У статті розкрито п'ять головних проблем відбору та узгодження методів управління затратами на підприємстві та визначено їх негативний вплив на ці процеси в межах управління затратами. Розроблено шляхи усунення виявлених проблем та підвищення ефективності відбору й узгодження методів управління затратами на підприємстві. Запропоновано модель відбору та критерії узгодження методів управління затратами на підприємстві.

Ключові слова: затрати, методи управління затратами, підприємство, проблеми, управління, управління затратами.

В статье раскрыты пять главных проблем отбора и согласования методов управления затратами на предприятии и обозначено их негативное влияние на эти процессы в рамках управления затратами. Разработаны пути устранения выявленных проблем и повышения эффективности отбора и согласования методов управления затратами на предприятии. Предложена модель отбора и критерии согласования методов управления затратами на предприятии.

Ключевые слова: затраты, методы управления затратами, предприятие, проблемы, управление, управление затратами.

Постановка проблеми. Сучасне підприємство постійно знаходиться в пошуку шляхів підвищення ефективності власної фінансово-господарської діяльності з метою максимального задоволення переваг споживачів і, як наслідок, максимізації власного прибутку. Одним з основних напрямів такої управлінської роботи є виявлення проблем та оптимізація управління власними затратами. У процесі оптимізації управління затратами особливої уваги заслуговує процедура відбору й узгодження методів управління затратами підприємства, оскільки вибір неефективного методу (методів) такого управління може привести до зростання затрат із подальшим зниженням прибутку або переходу до збиткової діяльності і навіть банкрутства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми вивчення, характеристики і використання методів управління затратами на сучасних підприємствах досліджувалися в наукових роботах Н.А. Артамонової, Д. Брімсона, І.Е. Давидовича, Н.М. Доби, С.І. Дроб'язко, К. Друрі, А.М. Живець, Т.М. Остапенко, І.В. Пустовий, І.С. Скоропада, Дж. Фостера, І.Д. Якушика та інших. Віддаючи належне досягненням наведених вище вчених, вважаємо за необхідне, виходячи з розгляду численних публікацій з проблематики управління затратами на підприємстві, в тому числі з використанням відповідних методів управління, в межах існуючих серед учених підходів до оптимізації такого управ-

ління, здійснити спробу розглянути й охарактеризувати проблематику відбору й узгодження методів управління затратами на сучасному підприємстві та запропонувати шляхи її усунення.

Мета статті – на підставі характеристики управління затратами і методів управління затратами розглянути проблеми відбору, а також узгодження методів управління затратами на сучасному підприємстві та розробити шляхи їх усунення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для сучасного підприємства управління затратами є одним з основоположних аспектів управлінської діяльності як на рівні власної фінансової підсистеми, так і на рівні управління підприємством загалом. Відзначаємо істотну роль у такому управлінні методів управління затратами. Вивчення й оцінка наукових робіт із проблематики використання методів управління затрат дала змогу виокремити низку проблем, пов'язаних насамперед із відбором та узгодженням цих методів суб'єктами господарювання:

1. Проблеми, пов'язані з численністю трактувань термінів «управління затратами», «система управління затратами», що приводить до складнощів у відборі методів управління щодо помилок у розумінні суті базових економічних категорій у цій сфері управлінської роботи суб'єктів господарювання.

2. Відсутність чітких формулювань терміна «методи управління затратами», що ускладнює їх застосування на практиці.

3. Фрагментарність характеристик основних методів управління затратами на підприємстві, що ускладнює їх відбір і узгодження у процесі управлінської роботи.

4. Нерозуміння місця методів управління затратами в системі управління затратами підприємства, що не дає змоги їх ефективно використовувати.

5. Фрагментарність опису процесів саме відбору та узгодження методів управління затратами, що приводить до помилок і знижує ефективність усього управління на підприємстві.

Дослідимо наведені вище проблеми і запропонуємо шляхи їх вирішення.

Функціонування підприємств у сучасному ринковому середовищі вимагає підвищення їх ефективності за всіма аспектами фінансово-господарської діяльності, особливо що стосується доходів, затрат, прибутку. Звідси одним із найважливіших аспектів у діяльності суб'єктів господарювання, який привертає великий інтерес теоретиків і практиків, є управління затратами. Така ситуація приводить до того, що значна кількість вчених висловлює свою позицію щодо визначення терміна «управління затратами». Натепер можна виокремити кілька груп учених, які розглядають цей термін під певним ракурсом:

1. І.Е. Давидович [1], Т.М. Остапенко [2], І.З. Скоропад [3] і низка інших учених розглядають управління затратами як певний процес, спрямований на отримання високого економічного результату (прибутку) підприємства.

2. С.Ф. Голов [4], Т.І. Шутько [5] і низка інших учених розглядають управління затратами як специфічну функцію управління (менеджменту), яка покликана оптимізувати процес управління цим складником фінансово-господарської діяльності підприємства.

3. А.А. Пилипенко [6], Н.Ю. Єршова [7], Л.М. Христенко [8] і низка інших учених розглядають управління затратами як певну систему або підсистему в системі управління підприємством, функціонування якої спрямоване на підвищення ефективності діяльності суб'єктів господарювання.

З огляду на наявність у сучасній науковій літературі системного, ситуаційного, функціонального, предметного і процесного підходів в управлінні з виокремленням системного підходу як основоположного [9, с. 358], будемо вважати, що управління затратами на підприємстві – це відповідна система, що складається з низки взаємопов'язаних елементів, функціонування якої спрямовано на підвищення ефективності його фінансово-господарської діяльності (максимізація прибутку).

Виходячи з наведеного вище визначення «управління затратами», необхідно також

визначити сутність терміна «система управління затратами».

Підтримуємо позицію М.В. Волкової, що система управління затратами на підприємстві включає низку взаємопов'язаних і відповідним чином організованих елементів, які повинні функціонувати в єдиному цілому, раціонально, чітко, безперебійно, з певними цільовими установками (мінімізація розміру затрат, максимізація прибутку, підвищення конкурентоспроможності і т. д.) [10, с. 27].

Одним з елементів системи управління затратами на підприємстві повинні бути методи (метод) управління затратами. Необхідно відзначити, що, незважаючи на численні наукові роботи, присвячені проблематиці використання тих чи інших методів управління затратами в фінансово-господарській та управлінській діяльності сучасних підприємств, відсутня чіткість трактування терміна «метод управління затратами», що ускладнює їх розуміння і визначення ролі в системі управління затратами суб'єктів господарювання.

Під методом будемо розуміти спосіб досягнення будь-якої мети, вирішення конкретного завдання, сукупність прийомів або операцій практичного або теоретичного пізнання дійсності [11].

Звідси метод управління затратами – це сукупність специфічних прийомів, спрямованих на підвищення ефективності управління затратами на підприємстві.

Розкриваючи проблематику відбору та узгодження методів управління затратами на підприємстві, можемо відзначити, що керівництво і відповідні підрозділи суб'єктів господарювання часто не можуть правильно підібрати необхідний у цій ситуації метод (методи) управління затратами, оскільки не володіють повною інформацією щодо їх кількості, характеристики, негативних і позитивних сторін. У таблиці 1 наведемо характеристику основних методів управління затратами на підприємстві.

З огляду на те, що управління затратами нами розглядається з позиції системного підходу до управління, на підставі чого дано визначення терміна «система управління затратами», важливим є визначити місце методів управління затратами на підприємстві в системі такого управління.

Беручи за основу дослідження О.А. Сукач [16], наведемо етапи формування системи управління затратами на підприємстві і визначимо місце методів управління затратами:

1. Виявлення факторів впливу (зовнішніх і внутрішніх) на систему управління затратами.

2. Визначення мети управління затратами.

3. Визначення завдань, які необхідно виконати у процесі досягнення мети управління затратами.

Характеристика основних методів управління затратами на підприємстві

Назва методу	Характеристика методу	Позитивні сторони	Негативні сторони
Директ-костинг	Маржинальний метод управління затратами і формування неповної собівартості	Можливість аналізу і контролю за ефективністю діяльності окремих підрозділів підприємства; формування оптимальної виробничої програми; можливість гнучкого ціноутворення	Відсутній розрахунок повної собівартості; необхідність чіткого поділу постійних затрат на змінні і постійні складники
Стандарт-костинг	Нормативний метод обліку затрат та формування повної собівартості	Відома повна собівартість продукції; відповідає традиціям і вимогам нормативних актів із фінансового обліку і оподаткування	Складність у проведенні аналізу, контролю та планування затрат; відсутність обліку низки затрат і звідси помилки в розрахунках рентабельності; висока ймовірність помилок за великої кількості видів продукції
Таргет-костинг	Управління затратами на етапі проектування нових виробів або модернізації застарілих	Висока ефективність в управлінні затратами під час проектування нових виробів або модернізації застарілих; досягнення цільової собівартості	Вузькість сфери застосування; акцент тільки на ринковому складнику управління затратами
Кайзен-костинг	Процес поступового зниження затрат на етапі виробництва з метою досягнення необхідного рівня собівартості і прибутку	Висока ефективність в управлінні затратами в межах виробництва; досягнення цільової собівартості	Вузькість сфери застосування; акцент тільки на ринковому складнику управління затратами
CVP-аналіз	Дає змогу аналізувати залежність прибутку від рівня цін, структури виробництва, затрат	Базується на легко розрахованих показниках; дає можливість оперативно оцінити вплив величини і структури затрат, обсягів продажу продукції на прибуток	Розподіл затрат підприємства на постійні та змінні, що на практиці зробити досить важко, але будь-яка зміна факторів у моделі може істотно змінити кінцевий результат
Кост-кілінг	Спрямований на оперативну мінімізацію затрат підприємства без шкоди його діяльності і розвитку	Дає можливість швидко скоротити затрати; підвищення конкурентоспроможності в короткостроковій перспективі (тендер тощо).	Жорсткість застосування; соціальні проблеми на підприємстві (зниження заробітної плати, скорочення персоналу); незастосованість до окремих підрозділів
Бенчмаркінг затрат	Створення аналогової бази, яка може бути використана в якості еталону для порівняння.	Висока ефективність в управлінні затратами; зниження ймовірності помилок під час розрахунків	Складність у підборі еталона для порівняння; складність доступу інформації про конкурентів
Лсс-аналіз	Розрахунок затрат за етапами життєвого циклу продукції підприємства	Забезпечення точного прогнозу затрат; забезпечення стратегічного ведення структури затрат і співвідношення її зі структурою доходів	Невизначеність в обліку накладних затрат; необхідність отримання великого обсягу додаткової інформації
ABC-аналіз	Встановлення залежності затрат від різних виробничих процесів з метою забезпечення ефективності виробництва	Оптимізація обсягу затрат за рахунок вилучення з них тих, які не пов'язані з виробництвом; підвищення ефективності технологічного процесу	Складність у проведенні аналізу, контролю та планування затрат; висока ймовірність помилок у розрахунках
Theory of constraints (TOC)	Метод орієнтований на оптимізацію використання ресурсного потенціалу підприємства	Висока ефективність в управлінні затратами; підвищення ефективності фінансово-господарської діяльності	Складність у проведенні аналізу, контролю та планування затрат; висока ймовірність помилок у розрахунках

Джерело: розроблено автором на підставі джерел [12; 13; 14; 15]

4. Визначення об'єктів управління затратами.
5. Визначення суб'єктів управління затратами.
6. Визначення та оцінка функцій управління затратами.
7. Розподіл функцій управління затратами між структурними підрозділами підприємства.
8. Вибір методу (методів) управління затратами.
9. Матеріальне забезпечення управління затратами.
10. Інформаційне забезпечення управління затратами.
11. Реалізація процесу управління затратами.

12. Моніторинг результатів управління затратами.
13. Контроль результатів управління затратами.
14. Облік результатів управління затратами.
15. Оцінка результатів управління затратами.
16. Внесення змін до системи управління затратами на підприємстві.

Таким чином, оцінюючи систему управління затратами на сучасному підприємстві, можна чітко побачити, що методи управління затратами є одним із головних її елементів.

Таблиця 2

Модель відбору методів управління затратами на підприємстві

Групи критеріїв відбору методів управління затратами	Критерії відбору методів управління затратами	Методи управління затратами на підприємстві
Стратегічна мета підприємства	Вихід на нові ринки	LCC-аналіз, таргет-костинг, CVP-аналіз, бенчмаркінг затрат
	Закріплення на існуючих ринках	Бенчмаркінг затрат, кайзен-костинг
	Зростання прибутку в короткостроковому періоді	Метод ABC, кост-кілінг
	Зростання прибутку в довгостроковому періоді	Таргет-костинг, кайзен-костинг
	Підвищення конкурентоспроможності підприємства за рахунок низьких затрат і відповідної їм низької ціни	CVP-аналіз, таргет-костинг, бенчмаркінг затрат
	Випуск нової продукції і виведення її на новий або існуючий ринок	LCC-аналіз, таргет-костинг
Мета управління затратами	Скорочення затрат	Кост-кілінг, CVP-аналіз, метод ABC
	Забезпечення цільового рівня затрат	Бенчмаркінг затрат, таргет-костинг
	Забезпечення перевищення доходу над затратами в довгостроковому періоді	Таргет-костинг, метод ABC, LCC-аналіз
	Ефективне використання наявних ресурсів	Стандарт-костинг, метод ТОС, LCC-аналіз
Стадія життєвого циклу продукції	Впровадження на ринок	Таргет-костинг, бенчмаркінг затрат, LCC-аналіз
	Зріст	Стандарт-костинг, директ - костинг, LCC-аналіз
	Зрілість	Кайзен-костинг, LCC-аналіз, CVP-аналіз
	Спад	Кост-кілінг, LCC-аналіз
Місце управління затратами в загальній системі управління підприємством	Управління затратами є пріоритетним в управлінні підприємством	Таргет-костинг, кайзен-костинг, LCC-аналіз
	Управління затратами розглядається поряд з іншими об'єктами управління	Кост-кілінг, кайзен-костинг, стандарт-костинг, директ-костинг, CVP-аналіз, метод ABC, бенчмаркінг затрат
	Управління затратами відіграє допоміжну роль	Стандарт-костинг, директ-костинг, CVP-аналіз, метод ABC, бенчмаркінг затрат, кост-кілінг

Джерело: розроблено автором на підставі джерел [12; 17; 18]

Однак без чіткого розуміння процесу відбору й узгодження таких методів наведена вище система буде функціонувати неефективно. Спираючись на розробки І.В. Пустовий [12], Ю.С. Погорелова [17] і І.Д. Якушика [18], можемо представити в таблиці 2 модель відбору методів управління затратами на підприємстві.

Щодо узгодження методів управління затратами на підприємстві, використовуючи напрацювання І.В. Пустового [12], можемо виокремити низку критеріїв такого узгодження:

1. Розмір підприємства (мікро-, мале, середнє, велике).
2. Форма власності (державна, приватна).
3. Організаційна структура управління (лінійна, функціональна, лінійно-функціональна тощо).
4. Рівень корпоративної культури (високий, середній, низкий).
5. Рівень освіти співробітників (середня освіта, незакінчена вища, вища, науковий ступінь).
6. Модель управління (демократична, ліберальна, авторитарна).

Саме з огляду на наведені вище критерії будуватиметься процес узгодження методів управління затратами на сучасному підприємстві.

Висновки з проведеного дослідження. У статті визначено важливість методів управління затратами у процесі управління затратами і підвищення ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства. Також сформульовано п'ять основних проблем відбору та узгодження методів управління затратами на сучасному промисловому підприємстві, які негативно впливають на ефективність його функціонування на ринку. На підставі характеристики управління затратами і методів управління ними було розроблено шляхи усунення проблем відбору, а також узгодження методів управління затратами на підприємствах. Подальші наукові дослідження необхідно присвятити проблемам підвищення якості класифікації методів управління затратами і деталізації шляхів узгодження цих методів на підприємствах.

Список використаних джерел:

1. Давидович І.Є. Управління витратами: навч. посібн. / І.Є. Давидович. – К. : Центр учбової літератури, 2008. – 320 с.
2. Остапенко Т.М. Економічна сутність управління витратами / Т.М. Остапенко // Вісник Сумського державного університету. Серія Економіка. – 2013. – № 2. – С. 85–91.
3. Скоропад І.С. Механізм управління витратами підприємства / І.С. Скоропад // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20.10. – С. 229–232.
4. Голов С.Ф. Управлінський облік: підручник / С.Ф. Голов. – К. : Лібра, 2008. – 704 с.
5. Шутько Т.І. Економічна сутність управління витратами підприємства / Т.І. Шутько // Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка». – 2014 – № 12. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=3681>.
6. Пилипенко А.А. Організація обліково-аналітичного забезпечення стратегічного розвитку підприємства: наукове видання / А.А. Пилипенко. – Харків: Вид. ХНЕУ, 2007. – 276 с.
7. Єршова Н.Ю. Концепція управління витратами підприємства: стратегічний аспект / Н.Ю. Єршова // Економічні студії. – Львів: ВД «Гельветика», 2015. – № 2 (06). – С. 48–53.
8. Христенко Л.М. Побудова системи управління витратами промислового підприємства / Л.М. Христенко, Р.О. Мозговий // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. – 2011. – № 3 (157). – С. 247–253.
9. Ясінська А.І. Сутність управління витратами на вітчизняних підприємствах / А.І. Ясінська // Вісн. Нац. ун-ту «Львів. Політехніка». – 2007. – № 594. – С. 357–360.
10. Волкова М.В. Система управління витратами промислового підприємства / М.В. Волкова // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики. – 2013. – № 3 (23). – С. 25–33.
11. Якупов В.В. Методологія і методика педагогічного дослідження / В.В. Якупов [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://eduknigi.com/ped_view.php?id=67.
12. Пустова І.В. Методи управління витратами в сучасних умовах: ефективність застосування, переваги, недоліки / І.В. Пустова // Інвестиції: практика та досвід. – 2013. – № 11. – С. 39–42.
13. Живець А.М. Розвиток методів управління витратами / А.М. Живець // Інформаційні технології в освіті, науці та виробництві. – 2014. – Вип. 5 (10). – С. 115–125.
14. Артамонова Н.С. Впровадження сучасних методів управління витратами задля забезпечення конкурентних переваг / Н.С. Артамонова, Н.М. Доба // Економіка: реалії часу. Економіка промисловості та організація виробництва. – 2013. – № 3 (8). – С. 16–21.
15. Дробязко С.І. Основні характерні риси сучасних методів управління витратами / С.І. Дробязко // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. – 2012. – № 1 (5). Том 2. – С. 107–114.
16. Сукач О.О. Управління витратами на оплату праці підприємств машинобудування: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / О.О. Сукач. – Одеса, 2016. – 23 с.

17. Погорелов Ю.С. Предпочтение в выборе методов управления затратами / Ю.С. Погорелов // Управління проектами та розвиток виробництва: Зб. наук. пр. – Луганськ: вид-во СНУ ім. В. Даля. – 2005. – № 2 (14). – С. 142–152.

18. Якушик І.Д. Концептуальні підходи до управління витратами в системі економічної безпеки підприємства / І.Д. Якушик // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. Серія. Економічні науки. Науковий журнал. – 2014. – № 5–6 (76–77). – С. 21–217.

Persiy Y.O.

POSITIVE AND NEGATIVE CHARACTERISTICS OF METHODS OF COST MANAGEMENT AT THEIR HARMONIZATION

A modern enterprise is constantly in search for ways to increase the efficiency of its own financial and economic activities in order to maximize the satisfaction of consumers and, as a consequence, maximize their own profits. One of the main areas of such management work is to identify problems and optimize your own cost management. In the process of optimizing cost management, a special attention should be given to the procedure for the selection and coordination of cost management methods of the enterprise, since the choice of inefficient method (methods) of such management can lead to increased costs with subsequent decrease in profits or the transition to loss-making activities and even bankruptcy.

Based on the characteristics of cost management and cost management methods, selection of problems, as well as harmonizing cost management methods at a modern enterprise, are considered and ways to eliminate them are developed.

The article determined the importance of cost management methods in the process of cost management and improving the financial and economic performance of the enterprise. By revealing issues of selection and harmonization of cost management methods at the enterprise, we can note that management and relevant divisions of business entities often cannot correctly select the method (methods) of cost management necessary in this situation, since they do not have complete information on their number, characteristics, negative and positive sides. Given the fact that cost management is considered from the standpoint of a systematic approach to management, on the basis of which the definition of the term "cost management system" is given, it is important to determine the place of cost management methods at the enterprise in the system of such management. Also, five main problems of selection and coordination of cost management methods at the modern industrial enterprise are formulated, which adversely affects its functioning in the market. Based on the characteristics of cost management and management methods, ways are developed to eliminate selection problems, as well as to harmonize cost management methods at enterprises. Further scientific researches should be devoted to problems of improving the quality of the classification of cost management methods and detailing ways to harmonize these methods at enterprises.

Key words: costs, methods of cost management, enterprise, problems, management, cost management.

РЕЦЕНЗІЯ

на монографію «Цифровий маркетинг – модель маркетингу XXI сторіччя»
за ред. д.е.н., проф. М.А. Окландера



Сучасні процеси інформатизації суспільства поступово змінюють обличчя бізнесу, підштовхують до нових форм і методів господарювання, вимагають розуміння сутності еволюційних змін і обґрунтованих креативних управлінських рішень. Такі процеси супроводжуються тотальним проникненням цифрових технологій в усі сфери економічної діяльності. У монографії наведене теоретичне узагальнення й запропоноване нове вирішення науково-практичної проблеми, що виявляється в розробленні теоретико-методологічних засад модернізації маркетингової діяльності на основі методів цифрового маркетингу. Праця вдало структурована і є закінченим науковим дослідженням, яке містить наукову новизну та має практичне значення.

В першому розділі «Діалектика маркетингу» розглянуто генезис і теоретичні джерела маркетингу. Розглянуто еволюцію концепції маркетингу та запропоновано визначення сучасної концепції маркетингу – масово індивідуалізованого соціально-етичного маркетингу на основі пропозиції максимальної споживчої цінності, яка забезпечує конкурентоспроможність, максимальне вирішення проблем споживачів. Виділено три етапи діалектики маркетингу: а) формування класичної

концепції маркетингу на основі орієнтації на споживача (1900-1970 рр. – рання індустріальна економіка); б) формування концепції соціально-етичного маркетингу (1970-2000 рр. – пізня індустріальна економіка); в) формування концепції соціально-етичного маркетингу на засадах масової індивідуалізації, пропозиції максимальної споживчої цінності й оптимального рішення проблем споживача (з 2000 р. – постіндустріальна економіка).

В другому розділі «Цифровий маркетинг: маркетинг масової індивідуалізації» доведено причини стрімкого розвитку цифрового маркетингу, його сутність і тенденції розвитку. Визначено відмінності цифрового маркетингу від Інтернет-маркетингу та основні методи цифрового маркетингу.

В третьому розділі «Маркетингові дослідження в Інтернет» здійснено аналіз Інтернет-аудиторії України. Зазначено, що вибір маркетингового інструментарію залежить від особливостей поведінки споживачів. Розглянуто поведінку споживачів, які користуються мобільними пристроями. Особлива увага присвячена технології Big Data.

В четвертому розділі «Просування у віртуальному середовищі» досліджено цифрові маркетингові комунікації. Доведено, що ефективність традиційних маркетингових комунікацій знизилась. Відмічено, що за роки масового поширення Інтернет, споживач не тільки робить свій вибір, а й здійснює покупку в мережі. Тенденції розвитку засобів та каналів комунікації суттєво вплинули на економічні відносини, зокрема, підприємства усіх галузей отримали низку дієвих, адаптивних та результативних інструментів маркетингових комунікацій, що базуються на взаємодії із аудиторією в мережі Інтернет. Інноваційні способи донесення повідомлення застосовуються для комунікації із сегментами споживчого, промислового ринків, державними структурами, референтними групами та усіма зацікавленими особами. Масовий та системний характер цих комунікаційних взаємодій поєднується із індивідуалізованим підходом, що базується на сегментації та використанні споживчої поведінки. Унікальність та інноваційність мережевих технологій дозволяють сформувати комунікаційний процес, в якому реципієнт-споживач відіграє активну роль і часто сам виступає

ініціатором комунікаційного процесу. Доведено, що головний напрямок цифрового маркетингу – персоналізоване відношення до користувачів. Визначено головні ідеї і переваги мережевих структур.

В п'ятому розділі «Інтернет-аналітика цифрового маркетингу» уточнюються принципи збору Інтернет статистики та сутність понять «трафік», «перегляди або покази», «лід», «хост», «хіт». Увагу акцентовано на методах обробки статистичних даних – статистичних, інтелектуальних. Дуже корисним є останній параграф роботи щодо використання Інтернет-аналітики в маркетингу вищого навчального закладу. Одною з головних переваг цифрового маркетингу перед класичним є вимірність його результатів, яка ґрунтується на зборі й зберіганні статистичних показників дій користувача. Для збору і аналізу зібраної Інтернет-статистики використовуються спеціальні програми або Інтернет-сервіси. Прикладну значущість має розгляд найбільш популярних сервісів збору

і аналізу статистики про відвідуваність сайтів: Google Analytics, Yandex Metrix, Liveinternet.

В цілому в монографії доведено, що цифровий маркетинг – це форма імплементації маркетингової діяльності з використанням цифрових каналів: Інтернет, локальні мережі, комп'ютери, мобільні телефони, цифрове телебачення, рекламні дисплеї, інтерактивні екрани, POS термінали. Узагальнено та систематизовано методологічні та теоретичні положення цифрового маркетингу. Дослідження сприяє пошуку адекватних засобів і методів організації підприємницької діяльності, орієнтованих на прискорення науково-технічного прогресу, посилення акценту на споживача, врахування зростаючої конкуренції усіх сфер економіки.

Вважаю, що монографія «Цифровий маркетинг – модель маркетингу XXI сторіччя» за ред. д.е.н., проф. М.А. Окландера має наукову цінність та практичну значущість, буде корисна фахівцям до сучасності та оригінальності інформації, змісту наукових досліджень.

Смерічевський С.Ф.

доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри маркетингу НАУ

Монографія «Цифровий маркетинг – модель маркетингу XXI сторіччя» варта уваги. Ця праця може бути корисною як студентам, які тільки пізнають основи маркетингу, так і практикуючим маркетингологам. Особливо актуальна тема в наш

час, коли весь прогресивний бізнес, починаючи від великих транснаціональних компаній і до дрібного підприємця, впевнено трансформує свій бізнес в «світ цифри» в пошуках найбільш ефективних інструментів для ведення бізнесу.

Власенко Я.О.

заступник комерційного директора з маркетингу
AM INTEGRATOR GROUP

Монографія «Цифровий маркетинг – модель маркетингу XXI сторіччя» є важливою книгою для всіх, хто намагається розібратись в механізмах цифрового маркетингу як специфічної форми маркетингу в умо-

вах інформаційного суспільства. Автори справедливо доводять, що цифрові методи обробки та використання інформації стають основним джерелом підвищення ефективності економічних систем.

Полянський А.М.

директор Південної регіональної дирекції Альфа-Банку

Наукове видання

ПРОБЛЕМИ СИСТЕМНОГО ПІДХОДУ В ЕКОНОМІЦІ

Збірник наукових праць

Випуск 6(62)

Частина 1

Технічне редагування *А. А. Радченко*

Опубліковано в авторській редакції

Формат 60x84/8. Гарнітура ZurichCyrillic BT.
Папір офсет. Цифровий друк. Обл.-вид. арк. 16,25. Ум.-друк. арк. 19,30.
Замов. № 24/17. Наклад 100 прим.

Видавничий дім «Гельветика»
E-mail: mailbox@helvetica.com.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 4392 від 20.08.2012 р.