

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ АВІАЦІЙНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

**ПРОБЛЕМИ
СИСТЕМНОГО ПІДХОДУ
В ЕКОНОМІЦІ**

ЗБІРНИК НАУКОВИХ ПРАЦЬ

Випуск 3(59)

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).

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

Рекомендовано до друку та поширення через мережу Internet

Вченою радою Національного авіаційного університету

на підставі Протоколу № 6 від 16.06.2017 року.

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

ЗМІСТ

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ**Олійник А.А.**СТРАТЕГІЧНІ ОРІЄНТИРИ УКРАЇНИ У ФІНАНСОВО-ВАЛЮТНОМУ СПІВРОБІТНИЦТВІ
З МІЖНАРОДНИМИ ФІНАНСОВИМИ ОРГАНІЗАЦІЯМИ.....7**Пашенко О.В.**ОСОБЛИВОСТІ МІЖНАРОДНОГО ІНВЕСТУВАННЯ В ПРОВІДНИХ РЕГІОНАЛЬНИХ
ТОРГОВЕЛЬНИХ ОБ'ЄДНАННЯХ.....14**ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ****Прушківський В.Г., Леховіцер В.О.**ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ АВІАБУДІВНИЦТВА В УКРАЇНІ В КОНТЕКСТІ
МІЖНАРОДНИХ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ..... 22**Паризький І.В.**ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ
ІННОВАЦІЙНО-ТЕХНОЛОГІЧНИМ РОЗВИТКОМ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ.....28**ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ****Бабіров Е.Х., Олійник А.М., Павленко О.П.**

ФОРМУВАННЯ МОДЕЛІ ОЦІНЮВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ТОВАРІВ..... 34

Іжевський П.Г.

СУЧАСНІ ФОРМИ ІНТЕГРАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ В АПК УКРАЇНИ..... 42

Нестерчук Я.А.ОЦІНКА ЗАГАЛЬНИХ ТЕНДЕНЦІЙ РОЗВИТКУ ТА ІНТЕНСИФІКАЦІЇ САДІВНИЦТВА
У ВІННИЦЬКІЙ ОБЛАСТІ..... 49**Вівчар О.І., Храпкіна В.В., Шерстюк Р.П.**СУЧАСНІ ПРОБЛЕМНІ ДОМІНАНТИ ЗЛОЧИННИХ ГРУП
У СОЦІОГУМАНІТАРНОМУ ПРОСТОРІ УКРАЇНИ (БЕЗПЕКОЗНАВЧИЙ ВИМІР
СИСТЕМИ ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ СТРУКТУР)..... 55**РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ****І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА****Іванова Т.В.**

ЕКОЛОГІЧНА ПОЛІТИКА ЯК СКЛАДНИК ДЕРЖАВНОЇ РЕГІОНАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ..... 62

**ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ,
СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА****Полоус О.В.**УПРАВЛІННЯ МОБІЛЬНІСТЮ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ В УМОВАХ
ТРАНСНАЦІОНАЛЬНОГО БІЗНЕСУ.....68**ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ****Львов А.І.**МАКРОФАКТОРИ ФОРМУВАННЯ ВАЛЮТНОГО РИЗИКУ
В БАНКІВСЬКІЙ СИСТЕМІ УКРАЇНИ.....75**Пирогов Д.А.**ЗАСТОСУВАННЯ МЕХАНІЗМІВ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА
ДО ФІНАНСУВАННЯ ЕКОНОМІЧНИХ КЛАСТЕРІВ.....81

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ**Плахтій Т.Ф.**НАПРЯМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НАЛЕЖНОГО РІВНЯ ЯКОСТІ
ОБЛІКОВОЇ СИСТЕМИ ПІДПРИЄМСТВА: ОРГАНІЗАЦІЙНИЙ АСПЕКТ.....88**Юхименко-Назарук І.А.**НАПРЯМИ РОЗВИТКУ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ В МЕРЕЖЕВОМУ СУСПІЛЬСТВІ:
ІНСТИТУЦІЙНИЙ АСПЕКТ.....96**МАРКЕТИНГ****Петросов В.А., Банчук-Петросова О.В.**

СУЧАСНИЙ МАРКЕТИНГ У СУЧАСНОМУ СВІТІ.....102

МЕНЕДЖМЕНТ**Петросов В.А., Банчук-Петросова О.В.**

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ КРЕАТИВНОСТІ МЕНЕДЖЕРА В УКРАЇНІ.....108

**МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ
ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ****Касьянова Н.В., Нестрига А.С., Серета Д.І.**

ДО ПРОБЛЕМИ МЕДИЧНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ.....114

CONTENTS

WORLD ECONOMY AND INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

- Oliinyk A.A.**
UKRAINE'S STRATEGIC GUIDELINES IN FINANCIAL AND CURRENCY COOPERATION
WITH INTERNATIONAL FINANCIAL INSTITUTIONS.....7
- Paschenko O.V.**
FEATURES OF INTERNATIONAL INVESTMENT IN LEADING REGIONAL TRADE UNIONS.....14

ECONOMY AND NATIONAL ECONOMY MANAGEMENT

- Lehovitser V.O., Prushkivs'kyj V.G.**
AIRCRAFT BUILDING DEVELOPMENT PROSPECTS OF UKRAINE
AMID INTERNATIONAL INTEGRATION PROCESSES.....22
- Paryzkyi I.V.**
FEATURES OF THE DEVELOPMENT OF PUBLIC MANAGEMENT OF INNOVATIVE
AND TECHNOLOGICAL DEVELOPMENT OF THE UKRAINIAN ECONOMY.....28

ECONOMY AND MANAGEMENT OF ENTERPRISES

- Babirov E.H., Oliinyk A.M., Pavlenko A.P.**
FORMATION OF EVALUATION MODEL OF GOODS COMPETITIVENESS.....34
- Izhevsky P.G.**
MODERN FORMS OF INTEGRATION AGRICULTURAL ENTERPRISES OF UKRAINE..... 42
- Nesterchuk Ya.A.**
EVALUATION OF GENERAL DEVELOPMENT TRENDS
AND INTENSIFICATION OF HORTICULTURE IN VINNYTYSIA REGION.....49
- Vivchar O.I., Khrapkina V.V., Sherstyuk R.P.**
MODERN PROBLEM DOMINANTS OF CRIMINAL GROUPS IN SOCIAL SPACE IN UKRAINE.....55

PRODUCTIVE POWER DEVELOPMENT AND REGIONAL ECONOMY

- Ivanova T.V.**
ENVIRONMENTAL POLICY AS A PART OF THE STATE REGIONAL POLICY.....62

DEMOGRAPHY, LABOR ECONOMICS, SOCIAL ECONOMICS AND POLITICS

- Polous O.V.**
MANAGING THE MOBILITY OF HUMAN CAPITAL IN CONDITIONS
OF MULTINATIONAL BUSINESS.....68

MONEY, FINANCES AND CREDIT

- Lvov A.I.**
MACROFACTORS OF FOREIGN EXCHANGE RISK FORMATION
IN THE BANKING SYSTEM OF UKRAINE.....75
- Pyrogov D.A.**
STATE-PRIVATE PARTNERSHIP MECHANISMS APPLICATION
FOR ECONOMIC CLUSTERS' FINANCING..... 81

ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT

- Plakhtii T.F.**
WAYS OF ENSURING A PROPER LEVEL OF ACCOUNTING SYSTEM QUALITY
AT THE ENTERPRISE: ORGANIZATIONAL ASPECT.....88

Yukhimenko-Nazaruk I.A.

AREAS OF ACCOUNTING DEVELOPMENT IN THE NETWORK SOCIETY:

INSTITUTIONAL ASPECTS.....96

MARKETING

Petrosov V.A., Banchuk- Petrosova O.V.

MODERN MARKETING IN THE MODERN WORLD.....102

MANAGEMENT

Petrosov V.A., Banchuk-Petrosova O.V.

PROBLEMS OF THE MANAGER'S CREATIVITY DEVELOPMENT IN UKRAINE.....108

MATHEMATICAL METHODS, MODELS

AND INFORMATIONAL TECHNOLOGIES IN ECONOMY

Kasyanova N.V., Nestryha A.S., Sereda D.I.

THE PROBLEM OF HEALTH INSURANCE IN UKRAINE.....114

**СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО
І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ**

УДК 339.732: 339.74

Олійник А.А.аспірант кафедри міжнародних економічних відносин
Київського національного торговельно-економічного університету**СТРАТЕГІЧНІ ОРІЄНТИРИ УКРАЇНИ
У ФІНАНСОВО-ВАЛЮТНОМУ СПІВРОБІТНИЦТВІ
З МІЖНАРОДНИМИ ФІНАНСОВИМИ ОРГАНІЗАЦІЯМИ**

У статті проведено аналіз основних тенденцій співпраці України з міжнародними фінансовими організаціями на сучасному етапі та узагальнено особливості фінансування інвестиційних проєктів. Досліджено періодизацію та основні аспекти співпраці України з Міжнародним валютним фондом у контексті трансформації окремих елементів фінансово-валютної системи України. Окреслено основні діючі та стратегічні напрями співпраці з Європейським банком реконструкції та розвитку, Європейським інвестиційним банком та Міжнародним банком реконструкції та розвитку. За результатами аналізу визначено, що серед наявних міжнародних фінансових організацій, які фінансують українські проєкти у сфері модернізації економіки країни, особливу роль відіграють Європейський банк реконструкції та розвитку й Європейський інвестиційний банк. Виявлено основні проблеми, які перешкоджають Україні бути повноправним учасником на міжнародному ринку. З'ясовано особливості валютної та боргової безпеки України під час залучення фінансових ресурсів від МФО. Визначено пріоритетні шляхи та напрями розширення фінансово-валютної співпраці з міжнародними фінансовими організаціями для підвищення ефективності використання залучених коштів та створення привабливого інвестиційного клімату в Україні.

Ключові слова: міжнародні фінансові організації, фінансово-валютне співробітництво, Міжнародний валютний фонд, Європейський банк реконструкції та розвитку, Європейський інвестиційний банк, Міжнародний банк реконструкції та розвитку, Світовий банк.

В статье проведен анализ основных тенденций сотрудничества Украины с международными финансовыми организациями на современном этапе и обобщены особенности финансирования инвестиционных проектов. Исследованы периодизация и основные аспекты сотрудничества Украины с Международным валютным фондом в контексте трансформации отдельных элементов финансово-валютной системы Украины. Определены основные действующие и стратегические направления сотрудничества с Европейским банком реконструкции и развития, Европейским инвестиционным банком и Международным банком реконструкции и развития. По результатам анализа установлено, что среди существующих международных финансовых организаций, которые финансируют украинские проекты в сфере модернизации экономики страны, особую роль играют Европейский банк реконструкции и развития и Европейский инвестиционный банк. Выявлены основные проблемы, которые препятствуют Украине быть полноправным участником на международном рынке. Выявлены особенности валютной и долговой безопасности Украины при привлечении финансовых ресурсов от МФО. Определены приоритетные пути и направления расширения финансово-валютного сотрудничества с международными финансовыми организациями для повышения эффективности использования привлеченных средств и создания привлекательного инвестиционного климата в Украине.

Ключевые слова: международные финансовые организации, финансово-валютное сотрудничество, Международный валютный фонд, Европейский банк реконструкции и развития, Европейский инвестиционный банк, Международный банк реконструкции и развития, Всемирный банк.

Постановка проблеми. Співробітництво з міжнародними фінансовими організаціями проявляється у трьох основних напрямках. По-перше, така взаємодія дає можливість сформувати ефективну систему принципів, методів та форм міжнародних фінансово-кредитних відносин. По-друге, за допомогою валютно-кредитних та фінансових інструментів

здійснюються економічна політика та її регуляція на макроекономічному рівні. По-третє, співробітництво у сфері валютно-кредитних відносин створює сприятливі умови для залучення додаткових інвестицій у національну економіку, налагоджує канали товарообміну з різними країнами та поліпшує систему розрахунків між вітчизняними та міжнародними

партнерами. З огляду на це, участь України в діяльності міжнародних фінансових організацій надає їй багато переваг, серед яких можна виділити: покращення умов розвитку зовнішньоекономічної діяльності, налагодження міжнародного співробітництва у валютно-фінансовій сфері, отримання допомоги щодо врівноваження платіжного балансу країни та регуляції валютних курсів, отримання кредитів на розвиток економіки та ін.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Основні аспекти співробітництва України з міжнародними фінансовими організаціями перебувають у центрі уваги таких науковців та дослідників, як: Л. Гришина [1], О.М. Непомнящий, І.О. Пенська, О.С. Кваша, С. Круглик [5], А.С. Марина, О.М. Галіцейська, Ж. Нестеренко [6], М.М. Король, В. Саричев, В. Салтинський [9], Я.Б. Базилук, С.В. Давиденко, Д.Ю. Венцовський, І. Фурман [12], В.П. Колосова та ін. Однак актуальними залишаються проблеми щодо пошуку шляхів підвищення ефективності співробітництва України з міжнародними фінансовими організаціями, виявлення проблем та можливостей міжнародної співпраці України на сучасному етапі.

Метою дослідження є аналіз стратегічних орієнтирів України у фінансово-валютному співробітництві з міжнародними фінансовими організаціями.

Виклад основного матеріалу дослідження. Досвід зарубіжних країн свідчить, що міжнарод-

ним фінансовим організаціям належить неабияка роль у побудові міжнародного економічного співробітництва. Це можна пояснити тим, що саме ці організації мають значну частку світових інвестицій, регулюють процеси купівлі та продажу валюти для фінансування зовнішньоекономічної діяльності. Використання управлінського досвіду міжнародних організацій та власного економічного потенціалу забезпечує умови для ефективного розвитку ринкових відносин.

До основних міжнародних фінансових організацій (МФО) можна віднести Міжнародний валютний фонд, Європейський банк реконструкції та розвитку, Європейський інвестиційний банк, Міжнародний банк реконструкції та розвитку, Світовий банк.

Слід зауважити, що основними причинами, які зумовлюють потребу України у розвитку співпраці з МФО, є такі: на даний момент Україна не бере участі у діяльності міжнародних валютно-фінансових ринків, фінансову допомогу країна отримує переважно з Міжнародного валютного фонду. Іншою причиною є те, що політика, яку проводить Міжнародний валютний фонд, спрямовується на забезпечення стабільного соціально-економічного середовища в країні. З огляду на це, розглянемо основні тенденції співробітництва України з міжнародними фінансовими організаціями в останні роки.

Міжнародний валютний фонд. Україна з 1994 р. активно співпрацює з МВФ, викорис-

Таблиця 1

Основні періоди співпраці України з Міжнародним валютним фондом

| № з/п | Періоди | Кредитні програми | Обсяги позики |
|-------|--|---|---|
| 1 | Перший період – із 1994 по 1995 р. | Системна трансформаційна позика | 498,7 млн. СПЗ, або 763,1 млн. дол. США |
| 2 | Другий період – із 1995 по 1998 р. | Три річні програми Stand-by | 1 318,2 млн. СПЗ, або 1 935 млн. дол. США |
| 3 | Третій період – із 1998 по 2002 р. | Extended Fund Facility (EFF, Механізм розширеного кредитування) | 1 193,0 млн. СПЗ, або 1 591,0 млн. дол. США |
| 4 | Четвертий період – із 2002 по 2008 р. | Програма «Попереджувальний Stand-by» | 411,6 млн. СПЗ, 30% квоти України, або 600 млн. дол. США |
| 5 | П'ятий період – із 2008 по 2013 р. | Програма співробітництва «Stand-by» від 5 листопада 2008 р. | 11 млрд. СПЗ, або майже 16,4 млрд. дол. США |
| | | Нова спільна з МВФ програма Stand-by | 10 млрд. СПЗ, або 15,1 млрд. дол. США |
| 6 | Шостий період – із 2014 р. до сьогодні | Квітень 2014 р. Нова дворічна програма кредитування Stand-by в режимі надзвичайного доступу | 10,976 млрд. СПЗ, або майже 17,1 млрд. дол. США |
| | | 11 березня 2015 р. Механізм розширеного кредитування EFF на чотири роки | 12,348 млрд. СПЗ, або майже 17,5 млрд. дол. США, чи 15,5 млрд. євро |

Джерело: побудовано автором на основі [4; 6]

товуючи його фінансові і технічні ресурси для досягнення макроекономічної стабілізації та створення необхідних передумов для проведення економічних реформ. Таке співробітництво здійснювалося переважно в рамках реалізації восьми спільних програм: STF (системна трансформаційна позика), Stand-By (стабілізаційна позика), Механізм розширеного фінансування (позика на підтримку розвитку), попереджувальний Stand-By [4]. У табл. 1 наведено періодизацію співпраці України та МВФ.

Після двох років паузи у відносинах, у лютому 2014 р. уряд України звернувся до МВФ із проханням розпочати переговорний процес щодо підготовки нової кредитної угоди між Фондом та Україною, а вже 30 квітня 2014 р. Рада директорів МВФ затвердила нову спільну програму «стенд-бай» на наступні два роки у сумі 17,1 млрд. дол. США, з яких у 2014 р. отримано два транші: у травні – 3,2 млрд. дол. США та у вересні – 1,4 млрд. дол. США. У січні 2015 р. досягнуто домовленість про розширення фінансової підтримки України шляхом заміни наявної програми МВФ Stand-by на довготермінову програму Extended Fund Facility (EFF). Також 11 березня 2015 р. Рада директорів Міжнародного валютного фонду прийняла рішення щодо переходу на довготермінову програму розширеного кредитування (EFF) і виділення Україні 17,5 млрд. дол. США. Ця чотирирічна програма передбачає фінансування заходів з економічної і фінансової стабілізації України. Перший транш кредиту в обсязі 5 млрд. дол. США надійшов в Україну у березні 2015 р., а вже 31 липня 2015 р. відбулося чергове засідання Ради директорів МВФ, під час якого було ухвалено рішення щодо виділення Україні другого траншу у розмірі 1,7 млрд. дол. [2].

У цілому співробітництво з МВФ окреслено трансформаційними змінами у валютно-курсівому регулюванні, що насамперед пов'язується з уведенням керуючого плавання в 2009–2010 рр. та вільного плавання гривні з 2014 р. Основними напрямками роботи з 2014 р. стали інституційне реформування банківської системи, оптимізація дефіциту платіжного балансу та державного бюджету, впровадження монетарного грошової політики на основі інфляційного таргетування, узгодження введення та/або знаття валютних обмежень за поточними валютними операціями. При цьому варто наголосити, що інтенсивність реформування національної економіки посилюється з обсягом наданих фінансових ресурсів від МВФ.

Європейський банк реконструкції та розвитку. ЄБРР працює лише на комерційних засадах. Банк надає тільки цільові кредити під конкретні

проекти приватним і державним структурам на потреби розвитку економіки (60% позичкових засобів спрямовуються у приватний і 40% – у державний сектори). ЄБРР є адміністратором двох міжнародних фондів – Рахунку ядерної безпеки і Чорнобильського фонду «Укриття», з яких фінансуються проекти міжнародної технічної допомоги з підготовки Чорнобильської АЕС зі зняття з експлуатації і перетворення об'єкта «Укриття» в екологічно безпечну систему. Ключові проекти в державному та муніципальному секторах в Україні, які заплановані для фінансування ЄБРР, такі [11]:

- проект із побудови Панєвропейського коридору на користь «Укравтодор» (із паралельним фінансуванням за рахунок ЄІБ);

- розширення Програми сприяння торгівлі (Trade Facilitation Programme), яка дає можливість українським банківським установам підтверджувати через ЄБРР відповідні торговельні документарні інструменти;

- проект модернізації газокомпресорних станцій на трубопроводі Уренгой – Помари – Ужгород (із паралельним фінансуванням за рахунок ЄІБ);

- низка проектів у галузі комунального господарства та енергозбереження за програмою Східноєвропейського партнерства з енергоефективності на навколишнього середовища.

Європейський інвестиційний банк. Із 2004 р. Україна розпочала співпрацю з Європейським інвестиційним банком, спрямовану на отримання можливості залучення в економіку України довгострокових фінансових ресурсів банку для реалізації важливих інфраструктурних, енергетичних, природоохоронних та інших інвестиційних проектів загальнодержавного значення. Банком наголошено, що проекти в Україні будуть розглядатися, головним чином, у таких секторах, як: транспорт, телекомунікації, енергетична інфраструктура (на пріоритетних напрямках транс'європейських мереж та європейських транспортних коридорів), захист довкілля. Фінансування проектів до 50% загальної вартості може здійснюватися Банком під час співпраці і співфінансування з іншими міжнародними фінансовими організаціями, зокрема з ЄБРР [2].

На даний момент завершено реалізацію семи проектів з ЄБРР та ЄІБ загальною вартістю (909,55 млн. євро), із них кредитних коштів – 659,23 млн. євро (табл. 2).

За наведеними даними можна зробити висновок, що найбільші обсяги коштів, які було інвестовано ЄБРР та ЄІБ до України, спрямовуються на ремонт автодоріг та автомагістралей, підвищення безпеки атомних станцій та гідроелектростанцій.

Таблиця 2

**Проекти реконструкції та розвитку, профінансовані Європейським банком
реконструкції та розвитку та Європейським інвестиційним банком**

| № з/п | Назва проекту | Сума позики | Виконавець | Термін реалізації проекту, рр. |
|-------|--|---------------|--|--------------------------------|
| 1 | Будівництво повітряної лінії 750 кВ, Запорізька АЕС – Каховська | 175 млн. євро | Міністерство енергетики та вугільної промисловості України | 2012–2016 |
| 2 | Будівництво повітряної лінії 750 кВ, Рівненська АЕС – Київська | 150 млн. євро | Міністерство енергетики та вугільної промисловості України | 2009–2017 |
| 3 | Реабілітація гідроелектростанцій | 200 млн. євро | Міністерство енергетики та вугільної промисловості України | 2012–2018 |
| 4 | Завершення будівництва метрополітену у м. Дніпро | 152 млн. євро | Дніпровська міська рада | 2015–2016 |
| 5 | Впровадження швидкісного руху пасажирських поїздів на залізницях України | 120 млн. євро | Міністерство інфраструктури України | 2007–2016 |
| 6 | Реалізація зведеної програми підвищення безпеки АЕС України | 300 млн. євро | Міністерство енергетики та вугільної промисловості України | 2013–2016 |
| 7 | Модернізація магістрального газопроводу Уренгой – Помари – Ужгород | 150 млн. євро | Міністерство енергетики та вугільної промисловості України | Орієнтовно до 2020 |
| 8 | Європейські дороги України II | 450 млн. євро | Державне агентство автомобільних доріг України | 2011–2018 |

Джерело: побудовано автором на основі [2]

Світовий банк. До його складу входить два інститути: Міжнародний банк реконструкції та розвитку та Міжнародна асоціація розвитку. Процес поступового налагодження співпраці України зі Світовим банком може надати національній економіці позитивної динаміки в майбутньому. Основні проекти, які фінансує Світовий банк на даний момент, представлені в табл. 3.

Аналіз наведених даних дає змогу зробити висновок про те, що на даний момент Міжнародний банк реконструкції та розвитку має різні напрями співробітництва з Україною. Значну увагу приділено структурній перебудові економіки, реалізації соціальних проектів, розвиток деяких галузей економіки.

Особливих ризиків набуває питання зростання зовнішньої заборгованості України перед

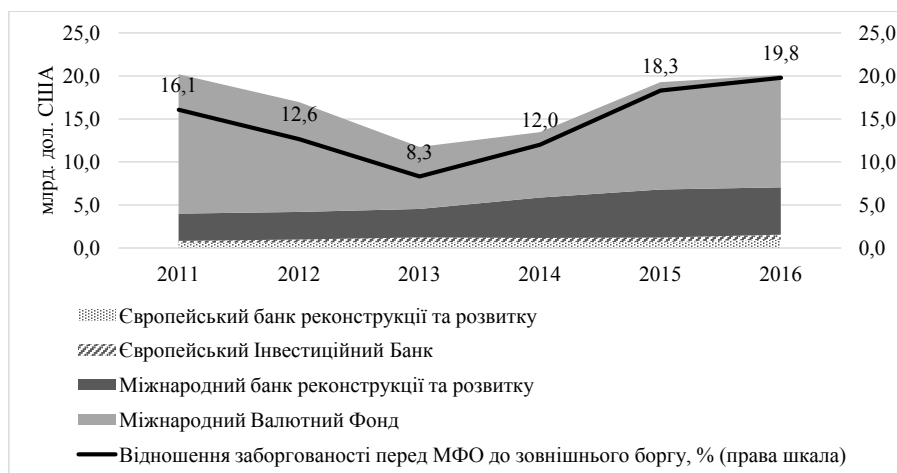


Рис. 1. Заборгованість України перед МФО за період 2011–2016 рр.

Джерело: побудовано автором на основі [7]

Таблиця 3

Співпраця України з Міжнародним банком реконструкції та розвитку

| № з/п | Назва проекту | Мета | Сума позики |
|-------|---|---|-------------------|
| 1 | Розвиток міської інфраструктури | Надання комунальним підприємствам допомоги для надійного забезпечення населення України якісними комунальними послугами | 140 млн. дол. США |
| 2 | Розвиток міської інфраструктури-2 | Надання комунальним підприємствам допомоги для якісного водопостачання та водовідведення, поводження з твердими побутовими відходами на 11 комунальних підприємствах | 350 млн. дол. США |
| 3 | Поліпшення автомобільних доріг і безпеки руху | Приведення до європейського рівня транспортно-експлуатаційного стану автомобільної дороги М-03 Київ – Харків – Довжанський на ділянці від м. Бориспіль до м. Лубни та поліпшення транспортно-експлуатаційного стану автомобільних доріг загального користування на небезпечних ділянках і місцях концентрації ДТП | 400 млн. дол. США |
| 4 | Проект поліпшення автомобільних доріг і безпеки руху-2 | Приведення до європейського рівня транспортно-експлуатаційного стану автомобільної дороги М-03 Київ – Харків на ділянці від м. Лубни до м. Полтава – однієї з найважливіших магістральних доріг України, що співпадає з національним транспортним коридором Європа – Азія | 450 млн. дол. США |
| 5 | Розвиток системи державної статистики для моніторингу соціально-економічних перетворень | Створення сталої національної системи статистики шляхом її комплексного і системного реформування для повнішого задоволення потреб органів державного управління та інших користувачів в об'єктивній статистичній інформації щодо соціально-економічного розвитку країни, її регіонів, галузей і секторів економіки | 42 млн. дол. США |
| 6 | Передача електроенергії | Підвищення надійності постачання електроенергії за допомогою реабілітації передавальних станцій, оновлення мережі передачі електроенергії та збільшення інституційних можливостей оператора передавальної системи НЕК «Укренерго» | 200 млн. дол. США |
| 7 | Реабілітація гідроелектростанцій | Збільшення виробничих потужностей гідроенергетики, підвищення надійності й ефективності роботи гідроелектростанцій, поліпшення технічних параметрів їх функціонування, безпечної експлуатації їхніх гідротехнічних споруд | 166 млн. дол. США |
| 8 | Другий проект розвитку експорту | Сприяння розвитку експорту недержавних підприємств України шляхом середньо- і довгострокового кредитування інвестиційних потреб експортоорієнтованих підприємств, поповнення їх оборотних коштів, надання доступу підприємствам до дешевших ресурсів | 150 млн. дол. США |
| 9 | Проект з енергоефективності | Кредитування заходів із поліпшення енергоефективності українських промислових і муніципальних підприємств | 200 млн. дол. США |

Джерело: побудовано автором на основі [10]

МФО. На рис. 1 яскраво видно, що сума заборгованості України перед МФО суттєво зросла з 11,8 млрд. дол. у 2013 р. до 20,1 млрд. дол. у 2016 р. Крім того, зросла і частка заборгованості України перед МФО у загальному обсязі зовнішнього боргу з 8,3% у 2013 р. до 19,8% у 2016 р. Це свідчить про стрімке погіршення економічної ситуації в країні, що призводить до залучення все більших коштів для підтримки нормального стану функціонування держави.

У зв'язку з вищезазначеним особливої важливості набувають питання стабільності валютно-курсової політики України. Проте необхідно наголосити, що з часів співпраці України з МФО, особливо з МВФ, посилилися лібералізаційні напрями курсової політики НБУ, що разом із низьким інституціональним рівнем розвитку грошово-валютної системи, посиленням зовнішньополітичних ризиків, зовнішньоторговельного дисбалансу України сприяли суттєвій девальвації національної валюти у 2015–2016 рр. (рис. 2). У зв'язку із цим пріоритетним стають питання забезпечення вчасності погашення фінансової допомоги МФО.

Серед проблем, які є у сфері валютно-фінансового співробітництва України з міжнародними фінансовими організаціями, такі:

- проблема постійного зниження платоспроможності України;
- відсутність рівноваги платіжного балансу;
- зростання зовнішнього боргу, що призводить до збільшення залежності України від зовнішніх кредиторів;
- викривлення макроекономічної кон'юнктури, що призводить до погіршення ділової активності банківського сектору та погіршення інвестиційного клімату країни;
- зниження купівельної спроможності громадян у результаті скорочення доходів та зростаючої інфляції;
- втрата економічної та політичної безпеки України у світлі останніх воєнних подій;
- неефективне використання залучених коштів;

– корупція та розкрадання державного майна на противагу розбудові та розвитку національної економіки.

Слід зауважити, що досвід різних держав світу свідчить про те, що за належної організації державної політики співпраця з міжнародними фінансовими організаціями може створити гідні умови для оновлення механізму управління державою, забезпечити економічну та фінансову стабільність та створити необхідне середовище для економічного зростання країни.

Підсумовуючи, пропонуємо окреслити подальші шляхи та напрями розширення співпраці з міжнародними фінансовими організаціями:

- ґрунтовний аналіз досвіду зарубіжних країн зі схожими економічною та геополітичною ситуацією;
- розроблення довгострокової стратегії управління державним боргом України;
- диверсифікація джерел отримання інвестицій в економіку України;
- розроблення стратегії фінансової безпеки під час проведення валютно-кредитної політики на міжнародному рівні;
- приведення нормативно-правової бази відповідно до європейських норм та стандартів;
- забезпечення цільового використання коштів, отриманих від інвесторів;
- отримання консультативної допомоги від міжнародних фінансових організацій;
- чіткий розподіл сфер відповідальності між державними структурами України, які безпосередньо здійснюють контроль зовнішньоекономічної діяльності;
- проведення моніторингу поточного стану проектів та розроблення комплексної системи оцінки використання отриманих коштів;
- забезпечення прозорості державного управління та боротьба з корупцією.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, валютно-фінансове співробітництво України з міжнародними фінансовими організаціями набуло великого значення. На даний момент прогнози щодо фінансування проек-

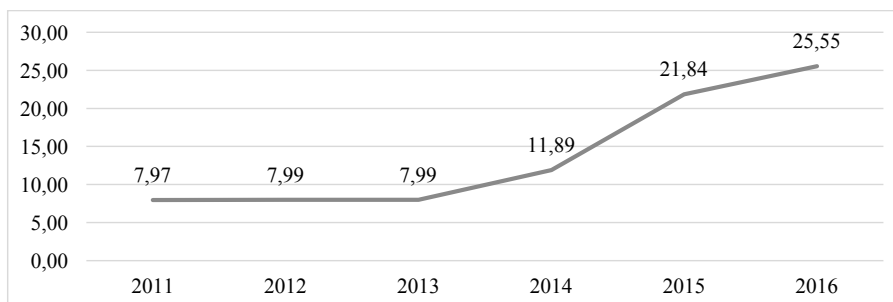


Рис. 2. Номінальний обмінний курс, грн./дол. США за період 2011–2016 рр.

Джерело: побудовано автором на основі: [8]

тів реконструкції та розвитку міжнародними фінансовими організаціями є позитивними. Необхідним є забезпечення мінімізації факторів валютної та боргової небезпеки України у співробітництві з МФО. У результаті подолання певних проблем, які мають місце у сфері дер-

жавного управління, будуть створені умови для стабілізації економічного, політичного становища, а також економічного прогресу країни, зростання інвестиційної привабливості та розвитку підприємництва, стабілізації фінансової та валютної систем.

Список використаних джерел:

1. Гришина Л. Україна та Міжнародний валютний фонд: перспективи співпраці / Л. Гришина, П. Карась, В. Черешня // Сталій розвиток економіки. – 2013. – № 3. – С. 26–30.
2. Європейський інвестиційний банк [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.menr.gov.ua/international/international2/180-yeib>.
3. Інфраструктурні проекти з ЄБРР та ЄІБ / Міністерство інфраструктури України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://mtu.gov.ua/content/infrastrukturni-proekti-z-ebrr-ta-eib.html>.
4. Історія співробітництва України та МВФ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.minfin.gov.ua/news/mizhнародne-spivrobitnictvo/mvf>.
5. Круглик С. Міжнародний валютний фонд: новий розподіл СПЗ / С. Круглик, О. Єременко // Вісник Національного банку України. – 2009. – № 11. – С. 50.
6. Нестеренко Ж.К. Співробітництво України з МВФ: стан та перспективи / Ж.К. Нестеренко, Є.В. Шелемех // Ефективна економіка. – 2015. – № 12.
7. Офіційний сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.minfin.gov.ua>.
8. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.bank.gov.ua>.
9. Салтинський В.В. Особливості організації кредитування національних економік Міжнародним валютним фондом / В.В. Салтинський // Фінанси України. – 2009. – № 2. – С. 65.
10. Світовий банк [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=388308&cat_id=3531.
11. Співробітництво України з міжнародними фінансовими інституціями [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://mfa.gov.ua/ua/about-ukraine/economic-cooperation/ifo-projects>.
12. Фурман І.В. Міжнародний валютний фонд в контексті співпраці з Україною: сучасний стан, ризики, перспективи / І.В. Фурман, А.О. Підгірняк, Я.С. Паламар // Збірник наукових праць ВНАУ. Серія «Економічні науки». – 2013. – № 4(81). – С. 275–285.

Oliinyk A.A.

UKRAINE'S STRATEGIC GUIDELINES IN FINANCIAL AND CURRENCY COOPERATION WITH INTERNATIONAL FINANCIAL INSTITUTIONS

The article analyzes the main trends of Ukraine's cooperation with international financial institutions at the present stage and summarizes the main points of the financing of investment projects. The main aspects of cooperation between Ukraine and the IMF are studied. The basic operating and strategic areas of cooperation with the European Bank for Reconstruction and Development, European Investment Bank and European Bank for Reconstruction and Development are analyzed. The results of the analysis determined that the European Bank for Reconstruction and Development and European Investment Bank are the most meaningful among existing international financial institutions in financing Ukrainian projects in economy's modernization.

It was documented that credits from international financial institutions causes an increase in country's external debt. While vast depreciations of national currency prioritizes the problem of complete repayment to international financial institutions and other foreign creditors. The basic problems that prevent Ukraine to be a full participant in the international market were highlighted. These include the problem of a steady solvency decline, balance of payments misbalances, external debt growth, dependence on foreign creditors, banking sector and investment climate worsening, low level of citizens' purchasing power reducing, high level of inflation.

It is necessary to ensure the minimization of currency debt factor for Ukraine in cooperation with IFIs. Ways to expand cooperation with international financial institutions in order to enhance the use of funds and create an attractive investment climate in Ukraine were defined. The most important should refer to development of financial and monetary security system and credit policy enhancement at the international level.

Key words: international financial organizations, financial and monetary cooperation, International Monetary Fund, European Bank for Reconstruction and Development, European Investment Bank, International Bank for Reconstruction and Development, World Bank.

Пашенко О.В.

викладач кафедри міжнародної економіки і світових фінансів
Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара

ОСОБЛИВОСТІ МІЖНАРОДНОГО ІНВЕСТУВАННЯ В ПРОВІДНИХ РЕГІОНАЛЬНИХ ТОРГОВЕЛЬНИХ ОБ'ЄДНАННЯХ

У статті розглянуто регіоналізацію торгівлі як середовище для міжнародного інвестування, що формується через підписання регіональних торговельних угод. Визначено передумови посилення міжнародного регіоналізму. Проведено статистичний аналіз діючих РТУ за видами угод. Виявлено напрями впливу РТУ на залучення прямих іноземних інвестицій у країни – члени регіональних торговельних об'єднань. Здійснено аналіз сучасних тенденцій розвитку процесу міграції інвестиційних ресурсів країн – членів таких провідних регіональних об'єднань, як АТЕС, ЄС, НАФТА, БРИКС, АСЕАН, МЕРКОСУР та охарактеризовано їх торговельно-інвестиційну політику.

Ключові слова: регіоналізація, прямі іноземні інвестиції, регіональні торговельні угоди, інвестиційний клімат, торговельно-інвестиційна політика, регіональні торговельні об'єднання.

В статье рассмотрена регионализация торговли как среда для международного инвестирования, которая формируется через подписание региональных торговых соглашений. Определены предпосылки усиления международного регионализма. Проведен статистический анализ действующих РТС по видам соглашений. Выявлены направления воздействия РТС на привлечение прямых иностранных инвестиций в страны – члены региональных торговых объединений. Осуществлен анализ современных тенденций развития процесса миграции инвестиционных ресурсов стран – членов таких ведущих региональных объединений, как АТЭС, ЕС, НАФТА, БРИКС, АСЕАН, МЕРКОСУР и охарактеризована их торгово-инвестиционная политика.

Ключевые слова: регионализация, прямые иностранные инвестиции, региональные торговые соглашения, инвестиционный климат, торгово-инвестиционная политика, региональные торговые объединения.

Постановка проблеми. Для сучасного етапу розвитку світового господарства характерне створення регіональних торговельних об'єднань, старт формування яких дають міждержавні торговельні угоди. Регіональні ініціативи часто виявляються більш осяжними, ніж ті, які підпадають під сферу регулювання міжнародних організацій, у тому числі СОТ. РТУ не тільки сприяють лібералізації торгівлі шляхом скорочення або скасування тарифних та нетарифних бар'єрів, але й дають можливість скоординувати позиції країн в інвестиційній сфері, уніфікувати інвестиційні стандарти і контролювати дотримання міжнародних норм, установити певний правовий режим для інвестування, створити сприятливий інвестиційний клімат. Своєю чергою, посилюється боротьба за залучення стратегічних іноземних інвестицій, які позитивно впливають на розвиток економіки, сприяючи трансферту технологій та інтелектуальних ресурсів, відкриваючи нові ринки збуту, надаючи доступ до дефіцитних ресурсів, удосконалюючи методи управління і ведення господарської діяльності. РТУ виступають площиною реалізації цілей національних інвестиційних стратегій країн, забезпечуючи формування сприятливого інвестиційного клімату та залучення ПІІ в економіку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Дослідженню сучасних тенденцій розвитку, мотивів та наслідків міжнародних інвестиційних процесів у контексті регіоналізації міжнародної торгівлі присвячено багато праць як вітчизняних, так і зарубіжних учених. Основними дослідниками цієї проблематики виступають Р. Болдуїн, О. Гусейнов, А. Кочнева, Дж.-А. Кравфорд, М. Лешер, А. Лихачов, Г. Мірдал, Є. Семак, А. Спартак, У. Шарп, Ю. Шишков, А. Шумський. Однак усе ще перед світовою спільнотою постає безліч питань, які потребують відповідей. Зокрема, є необхідність дослідження сучасної торговельно-інвестиційної політики провідних регіональних об'єднань.

Метою дослідження є визначення пріоритетних напрямів міжнародного інвестування та характеру впливу торговельно-інвестиційної політики країн – членів РТУ на динаміку інвестиційних процесів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Характерною рисою сучасної міжнародної торговельної системи є регіоналізація світового господарства, що відбувається через підписання регіональних торговельних угод (РТУ), кількість яких протягом останніх 10 років постійно зростає. Розширюються їх масштаби

та ускладнюються форми, збільшується кількість країн, які активно беруть участь у процесі формування регіональних торговельних об'єднань. Нині практично всі країни світу залучені до інтеграційних процесів, деякі приймають участь у десятках угод, спрямованих на зближення із зарубіжними партнерами в торговельно-інвестиційній сфері.

Під регіоналізацією варто розуміти регіональну концентрацію торговельно-інвестиційних потоків через формування регіональних економічних об'єднань між країнами на основі попередньо виробленого та узгодженого плану дій у рамках сформованих та затверджених регіональних торговельних угод. На практиці регіоналізація відбувається за двома напрямками: торговельної (преференційні угоди, ЗВТ, митний союз, спільний ринок, економічний союз) та інвестиційної регіоналізації (поглиблені інтеграційні угоди

щодо питань інвестиційної політики) та базується на таких передумовах, як поглиблення інтернаціоналізації виробництва та капіталу, транснаціоналізація бізнесу, розвиток глобальних виробничих мереж, врегулювання пріоритетних питань, інтенсифікація зовнішніх товарних потоків, загострення боротьби за ринки збуту та розширення експорту, глобалізаційні процеси та можливість лібералізувати торгівлю в рамках регіону, необхідність забезпечення регіональної безпеки, нерівномірність розвитку країн та регіонів світу, боротьба за ринки факторів виробництва та їх розподіл, міжнародний поділ праці та кооперація. Регіоналізм набуває форм двосторонніх, багатосторонніх та мегарегіональних угод, характеризується протиборством інвестиційного протекціонізму та лібералізації та впливає на розроблення інвестиційних стратегій країн (рис. 1).

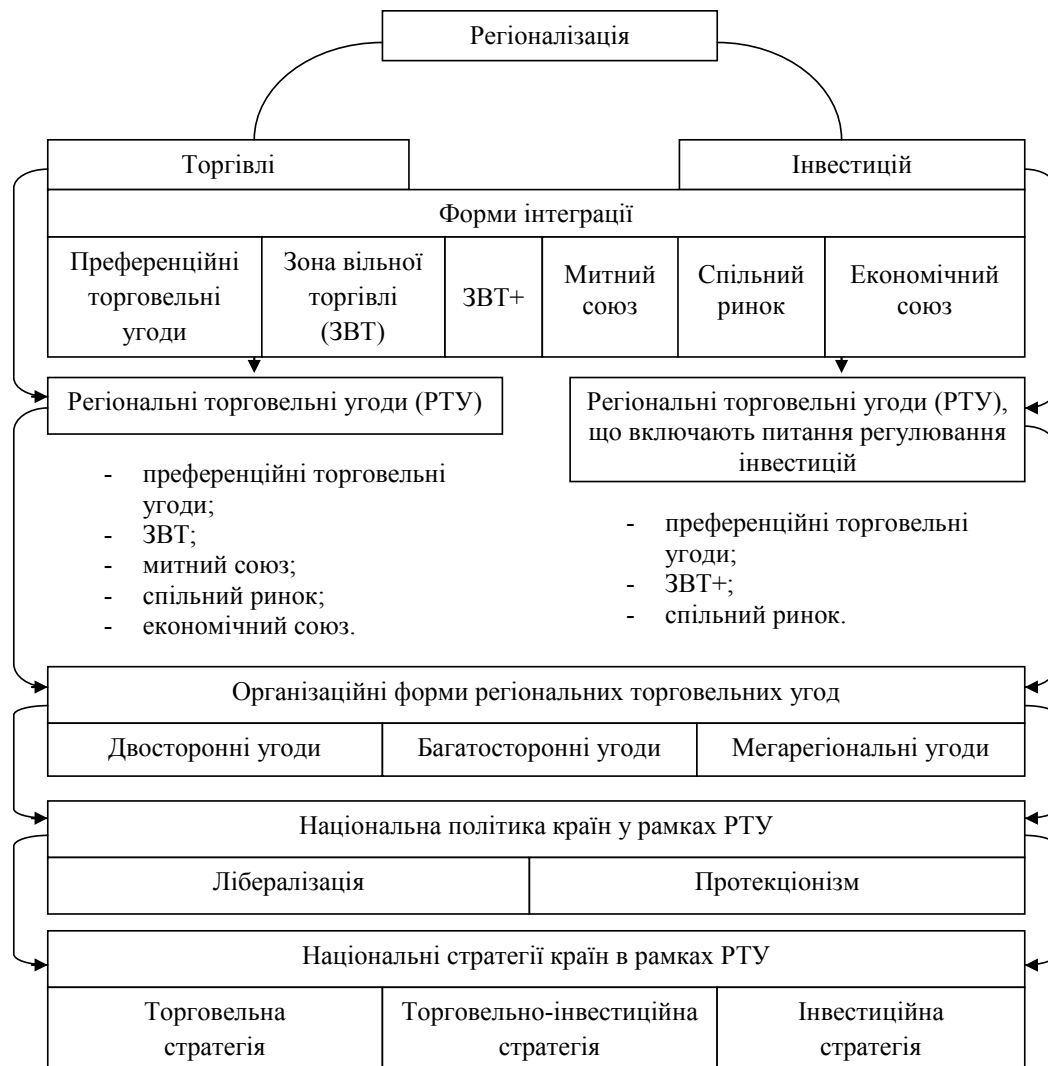


Рис. 1. Форми, стратегії та напрямки політики регіональних торговельних угод

Джерело: розроблено автором

За визначенням СОТ РТУ – це взаємні торговельні угоди між двома або більше партнерами, що створюють зону вільної торгівлі, митний союз або більш глибокі регіональні об'єднання. Багатосторонні правові норми СОТ дозволяють такі угоди за умови, що встановлений ними правовий режим буде спрямований на полегшення торгівлі між територіями, що об'єднуються, а не на створення бар'єрів у торгівлі між ними і країнами, що не входять в РТУ [1].

Міжнародна статистика СОТ указує на зростання регіональних торговельних угод у різних формах (зони вільної торгівлі, митні союзи, більш глибокі інтеграційні об'єднання) практично в усіх регіонах світу. Станом на червень 2017 р. загальна кількість діючих РТУ становила 440 угод, з яких 416 – нові РТУ і 24 – угоди про приєднання до наявних РТУ. Більша частина (55,9%) від загальної кількості діючих РТУ становлять угоди про зону вільної торгівлі та 33,4% – угоди про економічну інтеграцію. Групи угод, спрямованих на формування зон більш «дрібною» (угоди про преференційну торгівлю) і більш «глибокою» інтеграції (договори

про МС і СР), нараховують 3,9% та 6,8% відповідно (табл. 1) [2].

Через підписання РТУ країни намагаються прискорити економічну динаміку та все більшою мірою починають розглядати їх як основу своєї інвестиційної політики. РТУ останніх років – це угоди, які дають змогу розширити рамки торгівлі та інвестицій усередині регіону, охоплюють питання міграції робочої сили, охорони інтелектуальної власності, митного, санітарного регулювання, конкурентної політики, доступу до ринку держзакупівель, кооперації, врегулювання суперечок тощо. За термінологією СОТ такі РТУ називаються угодами про глибоку економічну інтеграцію.

Вплив регіональної інтеграції на залучення інвестицій може бути різноспрямованим залежно від часу дії регіональних торговельних угод та порівняльних переваг цільових країн інвестування. Також цей вплив залежить від обраного режиму в рамках РТУ та введення правил у взаємній торгівлі. Ефект від економічної інтеграції у залученні ПІІ в країни – члени регіональних об'єднань визначається з урахуванням: вироблення спільних інвестиційних правил, усунення тарифних і нетарифних бар'єрів у взаємній торгівлі, введення єдиних правил визначення країни походження товару, проведення спільних заходів, спрямованих на заохочення руху інвестицій у країнах регіону, введення єдиної валюти, збільшення розміру ринку і фірм присутніх на ньому, підвищення темпів економічного зростання регіону, посилення конкуренції між фірмами регіону, посилення конкуренції між країнами регіону стосовно залучення ПІІ.

Для дослідження особливостей інвестиційної діяльності країн у контексті регіоналізації міжнародної торгівлі було обрано такі регіональні об'єднання, як АТЕС, ЄС, БРІКС, НАФТА, АСЕАН, МЕРКОСУР, які займають значну частку у світовому експорті товарів (табл. 2), а також

Таблиця 1

Кількість діючих РТУ у СОТ за видами угод станом на червень 2017 р.

| Вид угоди | Всього | % до загальної кількості |
|--|--------|--------------------------|
| ЗВТ | 246 | 55,9 |
| Угоди про економічну інтеграцію | 147 | 33,4 |
| Митні союзи | 30 | 6,8 |
| Угоди про преференційну торгівлю (з неповним охопленням товарної номенклатури) | 17 | 3,9 |
| Всього | 440 | 100,0 |

Джерело: складено на основі [2]

Таблиця 2

Експорт провідних регіональних торговельних об'єднань у 2014–2015 рр.

| Регіональне об'єднання | Експорт товарів у межах об'єднання | | | Загальний експорт товарів об'єднання | | |
|------------------------|------------------------------------|----------------------|--|--------------------------------------|----------------------|--|
| | 2014 р. (млрд. дол.) | 2015 р. (млрд. дол.) | Частка від загального експорту об'єднання у 2015 р., % | 2014 р. (млрд. дол.) | 2015 р. (млрд. дол.) | Частка від світового експорту у 2015 р., % |
| АТЕС | 6 238 | 5 746 | 69 | 9 122 | 8 326 | 50 |
| ЄС | 3 809 | 3 344 | 62 | 6 134 | 5 373 | 33 |
| БРІКС | 295 | 242 | 8 | 3 473 | 3 151 | 19 |
| НАФТА | 1 252 | 1 155 | 50 | 2 492 | 2 291 | 14 |
| АСЕАН | 330 | 282 | 24 | 1 306 | 1 161 | 7 |
| МЕРКОСУР | 52 | 41 | 14 | 383 | 302 | 2 |

Джерело: складено на основі [3]

у рамках кожного з них постають питання стосовно регулювання інвестицій. За обсягами торгівлі регіональні об'єднання проранжовані так: АТЕС (50%), ЄС (33%), БРІКС (19%), НАФТА (14%), АСЕАН (7%), МЕРКОСУР (2%) [3]. Прямі іноземні інвестиції сприяють розвитку торговельних відносин, тоді як розширення торгівлі є основою для інвестування, тому доцільним є дослідження тенденцій міграції ПІІ серед країн-членів та інвестиційної політики вказаних регіональних об'єднань.

Як видно з табл. 3, у більшості регіональних об'єднань у 2015 р. відбулося зростання надходжень прямих іноземних інвестицій. Частка країн АТЕС у глобальних надходженнях ПІІ збільшилася з 37% докризового періоду 2005–2007 рр. до 54% в 2015 р. Надходження ПІІ в економіку АТЕС досягли 953 млрд. дол. у 2015 р., що становить більше ніж половину світових потоків ПІІ, і збільшилися на 42% порівняно з 2014 р.

Метою створення АТЕС є поглиблення внутрішньорегіональних економічних відносин шляхом усунення перешкод у торгово-інвестиційному та технологічному співробітництві. Одним із пріоритетних напрямів розвитку співробітництва між країнами – учасниками АТЕС є створення зони вільної торгівлі до 2020 р. Для досягнення поставленої мети в рамках АТЕС формується та

проводиться торговельно-інвестиційна політика, спрямована на лібералізацію інвестицій, торгівлі, спрощення процедур ведення бізнесу, розроблення та реалізацію інфраструктурних проєктів, технологічне співробітництво тощо [4].

Інвестиційна стратегія АТЕС спрямована на сприяння збільшенню надходжень інвестицій у регіон. Заходи в рамках цієї стратегії включають у себе аналітичні дослідження з питань інвестиційної діяльності, підвищення конкурентоспроможності та забезпечення економічного зростання країн – членів АТЕС, реалізацію Богорських цілей шляхом створення сприятливого інвестиційного клімату, державно-приватні діалоги з інвестицій, створення потенціалу та обміну інформацією, а також співпрацю з іншими міжнародними організаціями [9].

У 2015 р. надходження ПІІ в країни ЄС збільшилися вдвічі порівняно з 2014 р. та досягли відмітки у 439 млрд. дол. Частка у глобальних інвестиційних потоках становила 25%, що на 19% менше докризового періоду 2005–2007 рр. Основними одержувачами в регіоні виступали Ірландія, Нідерланди, Франція, Великобританія та Німеччина. Вивезення ПІІ з ЄС у 2015 р. збільшилося на 65% порівняно з 2014 р., при цьому основними інвесторами виступали такі країни, як Нідерланди, Ірландія та Німеччина [8].

Таблиця 3

Надходження ПІІ в провідних регіональних об'єднаннях за 2005–2007 рр. (середнє значення) та 2008–2015 рр.

| Регіональні об'єднання | 2005-2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 |
|--|-----------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| Надходження ПІІ в регіональні об'єднання, млрд. дол. | | | | | | | | | |
| АТЕС | 539 | 785 | 488 | 649 | 753 | 683 | 833 | 669 | 953 |
| ЄС | 647 | 508 | 391 | 359 | 445 | 365 | 330 | 292 | 439 |
| БРІКС | 153 | 274 | 201 | 237 | 286 | 266 | 294 | 271 | 256 |
| НАФТА | 292 | 383 | 184 | 253 | 293 | 228 | 346 | 193 | 459 |
| АСЕАН | 55 | 60 | 46 | 105 | 93 | 108 | 126 | 125 | 126 |
| МЕРКОСУР | 31 | 58 | 31 | 64 | 86 | 90 | 81 | 81 | 80 |
| Частка ПІІ в глобальних інвестиційних потоках, % | | | | | | | | | |
| АТЕС | 37 | 45 | 41 | 52 | 49 | 51 | 57 | 52 | 54 |
| ЄС | 44 | 29 | 33 | 29 | 29 | 27 | 23 | 23 | 25 |
| БРІКС | 10 | 16 | 17 | 19 | 19 | 20 | 20 | 21 | 15 |
| НАФТА | 20 | 22 | 16 | 20 | 19 | 17 | 24 | 15 | 26 |
| АСЕАН | 4 | 4 | 4 | 8 | 6 | 8 | 9 | 10 | 7 |
| МЕРКОСУР | 2 | 3 | 3 | 5 | 6 | 7 | 6 | 6 | 5 |
| Частка ПІІ серед досліджуваних регіональних об'єднань, % | | | | | | | | | |
| АТЕС | 32 | 39 | 37 | 40 | 40 | 41 | 43 | 41 | 41 |
| ЄС | 39 | 25 | 30 | 22 | 24 | 22 | 17 | 18 | 19 |
| БРІКС | 9 | 14 | 15 | 15 | 15 | 16 | 15 | 17 | 11 |
| НАФТА | 17 | 19 | 14 | 16 | 16 | 14 | 18 | 12 | 20 |
| АСЕАН | 3 | 3 | 4 | 7 | 5 | 7 | 7 | 8 | 5 |
| МЕРКОСУР | 2 | 3 | 2 | 4 | 5 | 5 | 4 | 5 | 3 |

Джерело: складено на основі [5–8]

В ЄС прямі іноземні інвестиції відіграють значну роль у підвищенні конкурентоспроможності європейських підприємств, зокрема, шляхом забезпечення більш високої продуктивності. Також ПІІ надають багато переваг, таких як створення робочих місць, оптимізації розподілу ресурсів, передача технологій і навичок, підвищення конкуренції і зростання торгівлі. Інвестиції є частиною спільної торговельної політики ЄС, яка спрямована на забезпечення доступу до ринків країн – членів об'єднання, формування передбачуваного, справедливого та регульованого бізнес-середовища, підвищення прозорості інвестиційного процесу та розгляд іноземних інвестицій як національних [10].

Також Європейською Комісією була зроблена пропозиція про створення постійної системи «Інвестиційного суду» в рамках ТПР переговорів, яка повинна бути заснована на правилах Апеляційного органу СОТ. Важливим залишається питання погодження даної пропозиції зі США. У будь-якому разі це може служити відправною точкою для реформи інвестиційного арбітражу [11].

Одним із регіональних об'єднань, що динамічно розвивається, є БРІКС – група з п'яти країн, що розвиваються (Бразилія, Росія, Індія, Китай, ПАР), обсяги надходжень ПІІ в якому в 2015 р. зменшилися на 6% порівняно з 2014 р. і становили 256 млрд. дол. Причиною таких тенденцій є падіння надходжень ПІІ до Бразилії на 12% та Росії – на 66% [8]. Варто зазначити, що надходження прямих іноземних інвестицій у країни БРІКС відбувається з-за меж блоку. Такі ж тенденції спостерігаються і серед вивезених ПІІ. Спостерігається певна розбіжність у пунктах призначення ПІІ з країн БРІКС. Тоді як ПІІ з Бразилії, ПАР та Росії спрямовані до їхніх регіональних сусідів, індійські ПІІ рухаються в бік розвинених країн, а китайські ПІІ зосереджені в країнах, що розвиваються. Що стосується внутрішньоблокових інвестицій, то тут основним інвестором в економіку Бразилії виступає Китай, в економіку Росії та Китаю – Індія [12].

Для регулювання торгових та інвестиційних потоків країни БРІКС використовують договори типу РТІА (преференційні торгові та інвестиційні угоди). Бразилія найменш зацікавлена у підписанні таких договорів і має лише чотири РТІА. Це пов'язано переважно з пріоритетами національної політики країни, спрямованої на збереження провідних позицій на регіональному ринку, оскільки Бразилія є одним із засновників Південноамериканського спільного ринку (МЕРКОСУР), який є зоною вільної торгівлі.

Росія є учасником низки багатосторонніх договорів, що стосуються регулювання інвестицій переважно зі стратегічно важливими

партнерами. Зокрема, Росія є членом Євразійського економічного союзу (ЄврАзЕС), який забезпечує свободу руху товарів, послуг, капіталу і робочої сили.

Індія має договори типу РТІА з Малайзією, Чилі і Таїландом; рамкові угоди з Радою співробітництва країн Затоки, АСЕАН, БІМТЕК, МЕРКОСУР; угоди про економічне партнерство з Кореєю, Японією, Сінгапуром. Окрім того, Індія разом зі Шрі-Ланкою, Республікою Бангладеш, Бутаном, Мальдівами, Непалом і Пакистаном є членом СААРК, яка спрямована на економічне, соціальне і технічне співробітництво між країнами-членами [13].

Китай почав активні переговори стосовно підписання преференційних торговельних угод після приєднання до СОТ. Нині країна має преференційні торгові угоди з Австралією, Швейцарією, Ісландією, Перу, Новою Зеландією, Сінгапуром, Пакистаном, Чилі; рамкові угоди – з Тайванем та АСЕАН; угоди про партнерство – із Макао і Гонконгом; угоду про торгівлю та співробітництво з ЄС й інвестиційні угоди з Японією та Кореєю й АСЕАН. Що стосується інвестиційних правил, умови Китаю були гнучкими до запропонованих відповідними країнами-партнерами з обмеженнями для іноземних інвестицій в окремих секторах економіки. До того ж тільки сім із 17 РТАс включають усебічні правила регулювання іноземних інвестицій [2; 13].

Політика ПАР у рамках договорів типу РТІА зосереджена на зміцненні економічних відносин в Африканському регіоні. ПАР реалізує інвестиційну політику в рамках Південноафриканського митного союзу (SACU) і Співтовариства з питань розвитку півдня Африки (SADC). ПАР на відміну від інших членів БРІКС має договори типу РТІА з країнами Північної Америки та ЄС, що створює незбалансований інвестиційний режим у ПАР, який зобов'язує країну надавати широкі права для іноземних інвесторів [13].

Політика країн БРІКС спрямована на підтримку міцних торговельних та інвестиційних відносин із розвиненими країнами та країнами, що розвиваються, у своїх регіонах. Єдиним винятком є Південна Африка, міжнародна інвестиційна політика якої спрямована на співпрацю з розвиненими країнами Північної Америки та ЄС. До того ж, на Сьомому саміті 2015 р. країн БРІКС були обговорені та узгоджені ініціативи стосовно встановлення спільного механізму для інвестицій в акціонерний капітал в інфраструктурних проектах, який дасть змогу поліпшити торговельно-економічне та інвестиційне співробітництво. Ці ініціативи стимулюватимуть торгові й інвестиційні зв'язки, практику обміну інформацією з питань торгівлі та інвестицій, заохочення ініціатив щодо підтримки створення інститутів об'єднання [13].

Північноамериканська угода про вільну торгівлю (НАФТА) також включає положення регулювання інвестиційних процесів між США, Канадою та Мексикою. Однак якщо в ЄС інтеграційні процеси проходили зверху вниз (від урядів і державних органів), то в Північній Америці – знизу вверху, тобто від прагнення до співпраці на мікрорівні (між американськими і канадськими корпораціями) до співпраці на макрорівні. До того ж на відміну від угод, що лежать в основі європейських інтеграційних процесів, угода НАФТА не охоплює питання, які стосуються соціальної сфери, такі як зайнятість, освіта, культура і т. д., але це була перша угода, яка враховувала питання регулювання торгівлі послугами [14].

Процес переходу до вільної торгівлі в рамках НАФТА є надзвичайно складним і триває донині. Основною метою НАФТА є усунення бар'єрів у сфері торгівлі та інвестицій між США, Канадою і Мексикою, при цьому інтеграція між країнами будується на основі конфедеративних зв'язків між незалежними суверенними державами. Основними цілями НАФТА є: усунення тарифних і нетарифних бар'єрів, стимулювання руху товарів і послуг між країнами – учасниками угоди; створення та підтримка умов для справедливої конкуренції в зоні вільної торгівлі; залучення інвестицій у країни – члени угоди; забезпечення належного та ефективного захисту і охорони прав інтелектуальної власності; створення дієвих механізмів спільного вирішення спорів та управління; створення бази для майбутньої тристоронньої регіональної та міжнародної кооперації для розширення і поліпшення Угоди; створення єдиного континентального ринку [14].

Крім того, НАФТА забезпечила північноамериканським компаніям ширший доступ до матеріалів, технологій, інвестицій та інтелектуальних ресурсів по всій Північній Америці, що дало змогу зробити їх більш конкурентоспроможними. Враховуючи швидко зростаючі економіки в Азії та Південній Америці, НАФТА залишається перспективною угодою, що забезпечує стійкий розвиток і процвітання в регіоні [15].

Як видно з табл. 3, надходження ПІІ в країни НАФТА збільшилися в 2015 р. в 2,5 рази – до 459 млрд. дол. порівняно зі 193 млрд. дол. у 2014 р. Основним одержувачем у регіоні залишаються США, інвестиції яких у 2015 р. збільшилися у 3,5 рази і становили 380 млрд. дол. На другому місці знаходиться Канада з обсягами інвестиційних вкладень 49 млрд. дол., що на 17% менше, ніж у 2014 р. Надходження ПІІ в Мексику в 2015 р. становили 30 млрд. дол. порівняно з 26 млрд. дол. у 2014 р. (збільшення на 18%) [8].

Що стосується вивезених ПІІ з регіону, то спостерігалася негативна тенденція. Основним

експортером інвестицій виступали США – зменшення на 5%. Інвестиції з Канади збільшилися на 21%, а з Мексики – зменшилися на 2% [8].

Варто зазначити, що після підписання НАФТА відбулося значне збільшення вкладень прямих іноземних інвестицій між країнами – учасниками даної угоди. Наприклад, США є основним вкладником ПІІ в економіку Канади. Їх інвестиції становлять близько 51,5% від загального обсягу кумулятивних ПІІ в Канаді, при цьому цей показник становить 18% від ВВП порівняно з 1% на початку дії ЗВТ [16].

В останні роки набирають обертів інтеграційні процеси в Азії, що пояснюється поступовим зміщенням центру світової економічної активності в Азіатсько-Тихоокеанський регіон. Центром економічної інтеграції даного регіону виступає Асоціація країн Південно-Східної Азії (АСЕАН), що була створена для формування митного союзу і стабілізації військово-політичної ситуації в Південно-Східній Азії [17].

Надходження ПІІ в АСЕАН у 2015 р. становили 126 млрд. дол., залишившись майже на тому ж рівні, що й у 2014 р., причому збільшення відбулося у більшості країн даного угруповання (табл. 3) [8]. Такі тенденції викликані низкою подій у регіоні, зокрема як іноземні МНК, так і національні компанії продовжують розширювати свою діяльність у різних секторах економіки. Також важливим чинником збільшення ПІІ в регіоні виступає розширення регіональної інтеграції та посилення взаємодії країн – членів АСЕАН із партнерами по діалогу стосовно підписання нових РТУ як у торговельній, так і в інвестиційній сферах.

Основними інвесторами в регіон у 2015 р. залишалися ЄС, країни – члени АСЕАН, Японія, США та Гонконг (Китай), вкладення капіталу яких становило дві третини від загальних надходжень ПІІ. АСЕАН також є основним джерелом ПІІ для інших країн, що розвиваються.

Важливим аспектом мінливого ландшафту ПІІ в АСЕАН є поступове переведення діяльності трудомістких виробництв із більш «дорогих» до «дешевих» азіатських країн у рамках даного регіонального угруповання, наприклад до CLMV (Камбоджа, Лаос, М'янма і В'єтнам), та інших країн – членів АСЕАН, таких як Індонезія. Така політика МНК сприяє подальшому зміцненню регіональних виробничих мереж, розвитку допоміжних галузей виробництва і підвищення виробничої конкурентоспроможності регіону, а також подоланню розриву в економічному розвитку країн – членів АСЕАН за рахунок інвестицій [18].

Слід зазначити, що причиною збільшення інвестиційних надходжень до АСЕАН є сприятлива інвестиційна політика країн – членів даного

блоку, спрямована на поліпшення інвестиційного клімату, а саме: проведення реформ національної інвестиційної політики та податкової реформи, вдосконалення промислової політики, раціоналізації інвестиційних процедур, зміцнення інституційної підтримки для інвесторів, створення економічних зон і розвиток інфраструктури. Також країни – члени АСЕАН беруть участь у підписанні інвестиційних угод на двосторонньому, багатосторонньому та регіональному рівнях, що знаходяться на різних етапах переговорів [18].

Одним із пріоритетних напрямів вкладання ПІІ є МЕРКОСУР, оскільки має значну частку на світовому ринку у виробництві продуктів харчування, а також значні запаси енергетичних ресурсів та корисних копалин. Варто зауважити, що відносна значимість регіонального ринку значно відрізняється між країнами – членами блоку. Статистичні дані показують, що більше 40% торгівлі в Парагваї відбувається з партнерами МЕРКОСУР. Обсяги торгівлі Уругваю в рамках блоку становлять приблизно одну третину, в Аргентині – лише чверть. Торговельні потоки Бразилії в рамках блоку становлять 11%, а експорт Венесуели в рамках МЕРКОСУР – 13,7%, імпорт – 2,1% [19].

Обсяги надходжень ПІІ в МЕРКОСУР скоротилися лише на 2% в 2015 р., при цьому практично весь обсяг вкладених та вивезених ПІІ припадає на Бразилію (81% від загальних інвестиційних надходжень у МЕРКОСУР), яка займає восьме місце серед країн – реципієнтів інвестицій. Частка інших країн – членів МЕРКОСУР у потоках інвестицій є незначною, чим пояснюється низька позиція об'єднання у глобальних потоках ПІІ [8].

До того ж існують проблеми всередині блоку стосовно взаємодії між країнами як єдиної сис-

теми відносно третіх країн, недостатня правова база, недотримання країнами введеного єдиного зовнішнього тарифу та протекціонізм [20].

Основним торговельним партнером МЕРКОСУР є ЄС, з яким ведуться переговори стосовно підписання розширеної угоди «ЗВТ+», що охоплює не тільки торгівлю промисловими і сільськогосподарськими товарами, а й послугами, поліпшення правил у галузі державних закупівель, інтелектуальної власності, спрощення митних та технічних бар'єрів у торгівлі [21]. Для МЕРКОСУР дана угода сприятиме подальшому розширенню міжблокової торгівлі, позитивній динаміці надходжень ПІІ як з ЄС, так і з інших країн, збільшуючи свою інвестиційну привабливість у світовому масштабі.

Висновки з проведеного дослідження. Встановлено, що велику роль у забезпеченні міграції міжнародних інвестицій відіграють зусилля країн стосовно довгострокової співпраці в рамках регіональних торговельних об'єднань. Інвестиційна політика кожного з розглянутих регіональних об'єднань має свої особливості. Країни – члени регіональних блоків зацікавлені у заохоченні та сприянні іноземних інвестицій, розширенні торгового та інвестиційного співробітництва як у рамках об'єднання, так і з третіми країнами. Для них є пріоритетом створення сприятливого інвестиційного клімату шляхом підписання РТУ, які включають положення стосовно регулювання діяльності іноземних інвесторів. Площина таких РТУ постійно розширюється, при цьому вони включають не лише умови лібералізації інвестиційних потоків, але й обмеження у стратегічно важливих напрямках розвитку національного господарства. До того ж деякі країни виступають учасниками декількох регіональних об'єднань одночасно, реалізуючи національні інтереси в рамках одного з них.

Список використаних джерел:

1. Пространство и время в мировой политике и международных отношениях : материалы 4-го Конвента РАМИ : в 10 т. / Под ред. А.Ю. Мельвиля ; Рос. Ассоциация междунар. исследований. – М. : МГИМО-Университет, 2007.
2. WTO Regional Trade Agreements Database [Electronic resource]. – Across mode : <http://rtais.wto.org/UI/publicsummarytable.aspx>.
3. Trade map – international trade statistics [Electronic resource]. – Across mode : http://www.trademap.org/tradestat/Bilateral_TS.aspx.
4. What is Asia-Pacific Economic Cooperation? [Electronic resource]. – Across mode : <http://www.apec.org/About-Us/About-APEC.aspx>.
5. World Investment Report 2010: Investing in a low-carbon economy / UNCTAD overview [Electronic resource]. – Across mode : http://unctad.org/es/Docs/wir2010_en.pdf.
6. World Investment Report 2011: Non-equity modes of international production and development / UNCTAD overview [Electronic resource]. – Across mode : http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2011_en.pdf.
7. World Investment Report 2014: Investing in the SDGs: An Action Plan / UNCTAD overview [Electronic resource]. – Across mode : http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2014_en.pdf.
8. World Investment Report 2016: Investor Nationality: Policy Challenges / UNCTAD overview [Electronic resource]. – Across mode : http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2016_en.pdf.
9. APEC Investment Experts' Group [Electronic resource]. – Across mode : <http://www.apec.org/Home/Groups/Committee-on-Trade-and-Investment/Investment-Experts-Group>.

10. Офіційний сайт Європейської Комісії [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ec.europa.eu/trade/policy/accessing-markets/investment/>.
11. Wouters J. Investment Treaties: A Renewed Plea for Multilateralism / J. Wouters // OECD Global Forum on International Investment 2015 [Electronic resource]. – Across mode : <http://oecdinsights.org/2015/09/23/investment-treaties-a-renewed-plea-for-multilateralism/>.
12. Mathur S. BRICS: Trade Policies, Institutions and Areas for Deepening Cooperation / S. Mathur, Meghna Dasgupta // Centre for WTO Studies. – 2013. – 330 p.
13. Kuzina G. BRICS international investment regime from the perspective of foreign investment protection / G. Kuzina // University of Amsterdam, 2015 [Electronic resource]. – Across mode : <http://dare.uva.nl/cgi/arno/show.cgi?fid=613818>.
14. North American Free Trade Agreement [Electronic resource]. – Across mode : http://www.naftanow.org/agreement/default_en.asp.
15. Zahniser S. NAFTA at 20: North America's free-trade area and its impact on agriculture / S. Zahniser, S. Angadjivand, T. Hertz, L. Kuberka, A. Santos // US Department of Agriculture, Economic Research Service, International Agriculture and Trade Outlook, 2015 [Electronic resource]. – Across mode : <http://www.ers.usda.gov/media/1764579/wrs-15-01.pdf>.
16. M. Angeles Villarreal. The North American Free Trade Agreement (NAFTA): CRS Report 2015 / M. Angeles Villarreal, Ian F. Fergusson // Congressional Research Service [Electronic resource]. – Across mode : <https://www.fas.org/sgp/crs/row/R42965.pdf>.
17. Гусейнов О.Р. Международно-правовое регулирование иностранных инвестиций в странах АСЕАН / О.Р. Гусейнов // Евразийский юридический журнал. – 2015. – № 4(83) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.eurasiafinace.ru/naunye-stati/item/895-mezhdunarodno-pravovoe-regulirovanie-inostrannykh-investitsij-v-stranakh-asean.html>.
18. ASEAN Investment Report 2015: Infrastructure Investment and Connectivity [Electronic resource]. – Across mode : http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/unctad_asean_air2015d1.pdf.
19. Informe MERCOSUR №. 20 / Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe (INTAL), 2015 [Electronic resource]. – Across mode : https://publications.iadb.org/bitstream/handle/11319/7280/Informe_MERCOSUR_N_20_2014_2015_Segundo_Semestre_2014_Primer_Semestre_2015.pdf?sequence=1.
20. Fuentes J.P. Why Mercosur Lags the Pacific Alliance. Trade liberalization is a key to economic success / J.P. Fuentes, D. Wynne // Moody's Analytics, Inc., 2014 [Electronic resource]. – Across mode : <https://www.economy.com/dismal/analysis/free/248931>.
21. The Mercosur Free Trade Agreement / European Commission [Electronic resource]. – Across mode : <http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/regions/mercosur/>.

Paschenko O.V.

FEATURES OF INTERNATIONAL INVESTMENT IN LEADING REGIONAL TRADE UNIONS

Regional trade unions have become the major forming factors for the world economy development for the last decades. Since the processes of regionalization are not only intensified in the modern world practice, but also acquire new qualitative characteristics, the role and meaning of the regional component in the development of international investment processes require further research.

Regional trade agreements are used by countries as a tool for better integration of their economies, especially on those issues that are not resolved at the multilateral level, including investment. The unified rules of international investment have not yet been formed within the framework of the WTO, so the country's investment regime is declared in RTA. The countries create an attractive investment climate and promote foreign direct investment in the region.

This topic is very relevant, since the problems of regionalism are an important and, at the same time, the least explored area of economics. So the study of features of international investment in leading regional trade unions is an actual research direction.

Following analysis we can say that the regionalization of international trade is carried through the signing of regional trade agreements, which is the leading element of the regulation of investment activities among member countries. The creation of regional trading blocs and the provision of trade preferences have a positive effect on international investment. On the other hand, investments stimulate international commerce.

Key words: regionalization, foreign direct investment, regional trade agreements, investment climate, trade and investment policy, regional trade unions.

**ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ
НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ**

УДК 339.944:629.7(477)

Прушківський В.Г.доктор економічних наук, професор,
Запорізький національний технічний університет**Леховіцер В.О.**аспірант,
Запорізький національний технічний університет**ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ АВІАБУДІВНИЦТВА В УКРАЇНІ
В КОНТЕКСТІ МІЖНАРОДНИХ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ**

У статті проаналізовано особливості розвитку авіабудівництва в сучасних умовах. Відображено місце авіабудівництва у загальній структурі експорту України. Визначено, що основною тенденцією у світовій та національній авіабудівній промисловості є формування інтегрованих структур. Розкрито тенденції функціонування літакобудівного кластеру в Україні. Запропоновано науково-практичні рекомендації щодо розвитку авіабудівництва в Україні в контексті міжнародних інтеграційних процесів.

Ключові слова: авіабудівництво, національна економіка, кластер, міжнародне співробітництво, міжнародні інтеграційні процеси.

В статье проанализированы особенности развития авиастроения в современных условиях. Отражено место авиастроения в общей структуре экспорта Украины. Определено, что основной тенденцией в мировой и национальной авиастроительной промышленности является формирование интегрированных структур. Раскрыты тенденции функционирования авиастроительного кластера в Украине. Предложены научно-практические рекомендации по развитию авиастроения в Украине в контексте международных интеграционных процессов.

Ключевые слова: авиастроение, национальная экономика, кластер, международное сотрудничество, международные интеграционные процессы.

Постановка проблеми. Авіабудування в структурі сучасної світової економіки належить до стратегічно важливих високотехнологічних галузей. Технологічна складність галузі вимагає значних інвестицій і наявності потужної дослідної бази, що актуалізує інтеграційні процеси у виробництві та викликає інтерес до розвитку міжнародного співробітництва. Саме в авіабудуванні найбільш яскравий прояв отримав системоутворюючий процес інтернаціоналізації виробництва, що веде до «переділу» світового ринку авіаційної техніки й утворення транснаціональних корпорацій.

В останнє десятиліття авіабудування, розвивалося в Україні недостатньо ефективно, у зв'язку з чим багато в чому втрачені позиції на світовому ринку. Призупинення співробітництва національної авіаційної промисловості з Російською Федерацією спонукало українські авіабудівні підприємства здійснювати глибокі структурні перетворення і розширювати міжнародне торгово-економічне і науково-виробниче співробітництво, включаючи

країни Європи, Східної та Південно-Східної Азії, Африки. Разом із тим в умовах євроінтеграції України певні галузі машинобудування, зокрема авіабудування, мають значно нижчі конкурентні переваги порівняно з європейськими, що актуалізує дослідження напрямів розвитку авіабудівництва в сучасних умовах реорієнтації зовнішньоекономічної стратегії.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Перспективи розвитку авіабудування широко висвітлюються в роботах як практичного, так і теоретичного характеру. Науковці у сфері авіабудування аналізують досвід державного регулювання авіабудівної промисловості для розроблення сучасних інструментів підтримки. У цьому напрямі можна відзначити роботи таких авторів, як О. Андреева [1] та Ю. Бронова [2]. Практику провідних компаній на ринку авіабудування та особливості їх стратегій аналізують І. Капаруліна, О. Ареф'єва [3], Л. Скібіцька [4] та ін. Однак авторами виділяються окремі риси, що характеризують зміни в авіабудуванні, а наявні перспективи розвитку націо-

нального авіабудування не розглядаються в розрізі сучасного стану та змін у зовнішньоекономічному векторі співробітництва України у цій галузі з іншими країнами. Слід визнати потребу подальшого аналізу напрямів розвитку авіабудівної галузі в Україні в контексті сучасних тенденцій активізації міжнародного співробітництва, що й визначило вибір теми даного наукового дослідження.

Метою дослідження є аналіз тенденцій розвитку авіабудівництва в Україні та розроблення напрямів міжнародного співробітництва в сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Авіабудування належить до стратегічних галузей економіки України. Перспективність галузі зумовлюється насамперед наявністю замкненого технологічного циклу виробництва літаків й експлуатаційними характеристиками вітчизняних літаків, що дають змогу використовувати їх в нестандартних умовах. Важливість авіаційної промисловості для економіки країни полягає не лише у позитивному впливі на розвиток суміжних галузей економіки, але й у збереженні та створенні висококваліфікованих робочих місць [6].

Україна – одна з декількох країн у світі, здатних виробляти сучасну авіацію, вона входить до сімки країн, які мають повний цикл, – від ескізу до серійного виробництва літаків [7]. Значення авіабудівної галузі в національній економіці підтверджується її експортною спрямованістю. Зовнішня торгівля аерокосмічними товарами демонструє позитивне сальдо (рис. 1), що свідчить про високу якість українських авіаційних товарів, які використовуються у світі.

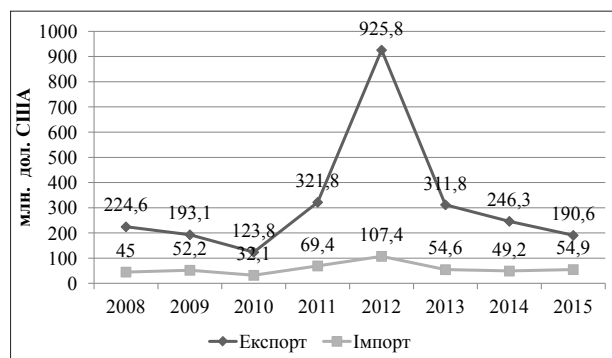


Рис. 1. Зовнішня торгівля України літальними апаратами за 2008–2015 рр.

Джерело: складено авторами за [8; 9]

Найбільші обсяги експорту аерокосмічних товарів у розмірі 925,8 млн. дол. США було зафіксовано в 2013 р. У цьому році також було імпортовано авіаційних товарів на рекордну суму в 107,4 млн. дол. США. Під час світової фінансово-економічної кризи 2008–2009 рр.

відбулося скорочення експорту авіаційних товарів, яке триває й нині. Основні обсяги експорту авіаційних товарів припадають на авіаційне обладнання, а не на нові літаки українського виробництва, продажі яких за весь час української незалежності фактично були поштучними. Основними споживачами українського експорту авіаційних товарів є США, Азербайджан, Російська Федерація, Єгипет, Ємен, Німеччина та ін. [8; 9].

Варто зазначити, що участь України в аерокосмічному секторі починається за часів командно-адміністративної системи. В авіабудуванні СРСР практикувався децентралізований підхід, і конструкторські бюро були відокремлені від серійного виробництва. Так, сучасне провідне українське підприємство у цій галузі ДП «Антонов» починалося як одне з основних конструкторських бюро в радянській системі. Проте разом із конструкторським бюро «Антонов» в Україні була (й є) низка державних підприємств – виробників серійної продукції, а саме: Харківське державне авіаційне виробниче підприємство, Київський авіаремонтний завод цивільної авіації, Київський державний авіаційний завод [10]. Після проголошення Україною незалежності кількість заводів, що виробляли серійну продукцію, конструкторські бюро та деякі з наукових центрів, залучених до сектору авіабудування, були відокремлені і приватизовані. Приватний сектор також відіграє активну роль в українському секторі цивільного авіабудування як постачальник компонентів, наприклад як постачальник двигунів ПАТ «Мотор Січ», або виробники легкої авіації ТОВ «Аерос», ТОВ «Аеропракт» і ТОВ «КБ «Аерокоптер». Однак «Антонов» залишився державним підприємством через його центральну стратегічну роль в економіці та безпеці України.

Розвиток національної авіабудівної промисловості не відбувається осторонь світових тенденцій. Сучасні тенденції світової економіки відображаються в наявності інтегрованих корпоративних структур. Укрупнення бізнесу робить його більш впливовим, менш підвладним регулюванню та контролю як із боку національних урядів, так і з боку міжнародних економічних організацій. Інтернаціональна організаційна і виробнича структура в даний час притаманна всім світовим корпораціям – лідерам авіабудування і розглядається керівництвом цих компаній як важлива конкурентна перевага на глобальному ринку [11].

На сучасному етапі розвитку світової авіаційної промисловості успіх на ринку будь-якого літакобудівного проекту забезпечується чіткою взаємодією його учасників: лідерів проектів,

що спеціалізуються на остаточному складанні та продажі літаків, а також компаній – постачальників компонентів.

Модель опису світової авіабудівної галузі як взаємопов'язаної системи виробництва, що враховує укрупнену схему спеціалізації учасників коопераційного виробництва літаків у світі, представляють у вигляді «ієрархічної піраміди постачальників» із розташуванням на її вершині компаній, що здійснюють розроблення, остаточне складання і продаж літаків. Решта – постачальники компонентів літака – є компаніями «другого ешелону», які умовно розділені на чотири рівні за ступенем використання їх продукції в літаках, відповідно рівень агрегатів, вузлів і секцій, деталі і нормалізовані вироби, заготовки та напівфабрикати [12].

Літакобудівні компанії «першого ешелону», які діють як генеральні підрядники, для зниження витрат на проектування і виробництво нових літаків постійно працюють над удосконаленням аутсорсингу і прагнуть сконцентрувати власні ресурси на завданнях, що належать безпосередньо до їх компетенції: розроблення, складання та маркетингу літаків. Водночас ці компанії роблять різноманітні заходи, щоб оптимізувати науково-виробничу кооперацію зі своїми партнерами і раціоналізувати свою мережу постачальників компонентів літаків – компаній «другого ешелону». Для багатьох компаній «другого ешелону» ключовою проблемою є створення фондів для розширення виробничих потужностей і залучення інвестицій у сучасні технології та розроблення нової продукції. На ринку компонентів літаків зростає пропозиція продукції з регіонів із низькими виробничими витратами, тому для компаній-постачальників усе більш пріоритетними стають завдання, пов'язані зі зниженням виробничих витрат [12].

Найбільш успішними в останнє десятиріччя на ринку компонентів були компанії, які пройшли відповідні етапи реструктуризації і консолідації. Особливу роль у цьому процесі відіграють регіональні асоціації підприємств – промислові кластери (сукупність компаній, об'єднаних за регіональною географічною ознакою для ефективної взаємодії та концентрації виробничих потужностей, кваліфікованих кадрів та науково-дослідної діяльності). Промислові кластери є ефективним генератором інноваційного розвитку економіки та інструментом упровадження сучасних технологій, невід'ємною частиною стратегії підвищення національної конкурентоспроможності відповідних держав.

У контексті світових тенденцій нині в Україні гостро стоїть питання грамотного об'єднання

підприємств літакобудівної промисловості. Зокрема, у 2016 р. ДК «Укроборонпром» створив у своїй структурі літакобудівний кластер – «Українську авіабудівну корпорацію». Концерн консолідує усі авіабудівні потужності країни, фундаментом яких стане ДП «Антонов». «Українська авіабудівна корпорація» стала першим прикладом реформування оборонної промисловості країни [13]. Окрім «Антонова», до складу корпорації увійшли ПАТ «УКРНДІАТ», ДП «Новатор», ДП «Харківський машинобудівний завод «ФЕД», ДП «Харківське агрегатне конструкторське бюро» і ПАТ «Завод «Маяк». Це перші підприємства літакобудівного кластеру, але кластер у подальшому планує його суттєве розширення як відкритої системи для підприємств будь-якої форми власності.

Експерти в галузі літакобудування зазначають, що головна перевага кластеру в тому, що, об'єднуючись, підприємства мають загальне планування серійного виробництва, єдиний центр закупівель матеріалів та комплектуючих, об'єднаний маркетинг продукції та забезпечення продажів [13].

Розвиток літакобудівного кластеру надав можливість у 2017 р. здійснити перший політ літаку Ан-132D. Зазначимо, що Ан-132 – це програма, рішення про реалізацію якої було прийнято виходячи з побажань організацій Королівства Саудівська Аравія, а також експлуатантів авіаційної техніки. Ан-132 призначений для польотів на близько- та середньомагістральних маршрутах, який виконує широкий спектр завдань із перевезення вантажів, а також передбачає застосування різних конфігурацій вантажної кабіни. Літак має крейсерську швидкість до 500 км/год. та максимальну висоту крейсерського польоту до 9 тис. м із максимальним корисним навантаженням до 9,2 т. Це перший літак без російських комплектуючих, який створений ДП «Антонов» та є зразком міжнародної кооперації України та світових гігантів авіабудування [14]. Ан-132D був створений у рекордно короткі терміни у світі сучасної авіації з травня 2015 р. Особливим аспектом є те, що літак не має жодної деталі з Російської Федерації, оскільки концерн розгорнув міжнародну співпрацю зі світовими гігантами авіабудування, серед яких партнери з США, Канади, Великобританії, Німеччини, Франції та інших країн: Honeywell, Pratt&Whitney Canada, Liebherr–Aerospace Toulouse SAS, Dowty Propellers.

Тобто створений літакобудівний кластер дає змогу функціонувати українській авіаційній галузі як єдиному потужному механізму з чіткою координацією розвитку, глибше інтегруватися у світовий ринок та впроваджувати між-

народні стандарти. У майбутньому це надасть можливість отримати позитивний економічний ефект за рахунок об'єднання виробничих потужностей підприємств – учасників корпорації та зменшення рівнів управління і дублюючих служб. Його підприємства співпрацюватимуть із партнерами з приватного сектору, заводами, які не входять до складу держконцерну. Це прискорить процес імпортозаміщення, дасть новий поштовх науково-технічному розвитку й економіці держави у цілому.

На основі вищенаведеного визначимо основні напрями міжнародного співробітництва національної авіаційної галузі в сучасних умовах переорієнтації ринків збуту та розвитку міжнародних векторів співробітництва. Акцентуємо увагу на тому, що саме міжнародне співробітництво в галузі літакобудування є обов'язковою умовою для успішного функціонування цієї галузі в Україні. Для того щоб конкурувати у сфері літакобудування з провідними авіабудівними компаніями різних держав, Україна має об'єднувати свої зусилля з іншими країнами. Перспективи розвитку авіабудівної галузі України залежать від реалізації міжнародного співробітництва. На нашу думку, ці напрями мають бути такими:

1. Створення спільних підприємств. Розвиток міжнародної співпраці у цій сфері залишається пріоритетним напрямом діяльності літакобудівних підприємств України. Розроблення та реалізація спільних проектів з іноземними партнерами (літакобудівними підприємствами), кооперування у сфері літакобудування мають бути першочерговими завданнями для всіх авіабудівних підприємств України. Але необхідно звернути увагу на питання щодо створення спільних авіапідприємств. Це питання має бути дуже докладно вивчене, оскільки злиття українського авіапідприємства з підприємством значно більших масштабів іншої країни буде фактично означати поглинання нашого підприємства. Створення спільних підприємств на даному етапі створює загрозу втрати літакобудівної галузі. За наявних обставин дуже важливим аспектом, який має забезпечити успішне функціонування літакобудівної галузі України та зберегти українське авіабудування від повного поглинання, є необхідність уведення обмежень на перенесення спільного виробництва у країну-партнера. Необхідно максимально залучати виробничі потужності українських підприємств, що дасть змогу збільшити не тільки рівень виробництва, а й забезпечить населення додатковою кількістю робочих місць. Це також буде означати початок використання прихованих резервів підприємств українського авіабудування. Проблема забезпечення

коштами підприємств літакобудівної галузі частково була вирішена прийняттям нового законодавства, яке не тільки позбавить на деякий час, необхідний для відновлення галузі, літакобудівні підприємства від податкового тягара, але й сприятиме залученню додаткових коштів від інвесторів. Це має значно поживити розвиток літакобудівної галузі.

2. Вдосконалення літакобудівної техніки. Цей напрям необхідно проводити згідно з наявними світовими тенденціями та враховуючи всі новітні досягнення у сфері літакобудування. Прогресивним напрямом для України є розроблення та виробництво безпілотних авіаційних комплексів спільно з провідними фірмами світу з максимально можливим залученням вітчизняної промисловості.

3. Імпортозаміщення деталей російського виробництва. Необхідно реалізовувати імпортозаміщуючі заходи та створювати модифікації літаків із використанням деталей різних постачальників (Європа та США), щоб уникнути повної залежності від постачання деталей із Росії.

4. Диверсифікація географічної структури експорту та співробітництва. Необхідно чітко визначити напрямки географічного розподілення продукції українського авіабудування з урахуванням прогнозного рівня попиту в різних регіонах світу. Це вимагає застосування диференційованого підходу до країн із різним рівнем розвитку та різною структурою попиту. У сучасних умовах переорієнтації України з російського ринку на інші зарубіжні ринки саме четвертий напрям є одним з актуальніших. Досить перспективним для МЕС у сфері літакобудування є ринки регіонів Близького Сходу та Північної Африки [15]. З урахуванням того, що країни Арабського регіону найближчим часом мають розпочати диверсифікацію поставників авіаційної продукції, є доволі оптимістичні перспективи щодо постачань на ринки регіонів Близького Сходу та Північної Африки літаків вітчизняного виробництва.

Висновки з проведеного дослідження. Встановлено позитивні тенденції у розвитку українського авіабудівництва, а саме створення у 2016 р. ДК «Укроборонпром» літакобудівного кластеру «Українська авіабудівна корпорація». Україна не стоїть осторонь світових тенденцій утворення інтегрованих структур у сфері авіаційної галузі, що в майбутньому може забезпечити її підвищення частки на світовому ринку авіапродукції. На нашу думку, основні перспективи розвитку національної авіабудівної промисловості залежать від активізації напрямів міжнародного співробітництва, а саме: створення спільних підприємств; імпортозаміщення

деталей російського виробництва; вдосконалення літакобудівної техніки згідно з наявними світовими тенденціями; диверсифікації географічної структури експорту та співробітництва (ринки регіонів Близького Сходу та Північної Африки). На наше переконання, розвиток співробітництва в авіаційній сфері між Україною та країнами Близького Сходу та Північної Африки у справі забезпечення торгово-економічних

інтересів нашої держави є стратегічно важливим. Ураховуючи значущість проблеми диверсифікації національної авіапромислової продукції, доцільним є розроблення державної програми України щодо диверсифікації експорту авіаційної продукції та державної програми для просування національної авіаційної продукції на ринки близькосхідних та північноафриканських країн.

Список використаних джерел:

1. Андреева О.О Зарубіжний досвід правового регулювання літакобудівної промисловості / О.О. Андреева // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2015. – № 6. – С. 21–24.
2. Бронова Ю.Г. Літакобудівна галузь як об'єкт господарсько-правового забезпечення / Ю.Г. Бронова // Юрист України. – 2014. – № 1. – С. 67–74.
3. Капаруліна І.М. Сучасні тенденції розвитку світового ринку цивільного авіабудування / І.М. Капаруліна, О.В. Ареф'єва // Сталій розвиток економіки. – 2013. – № 2. – С. 7–11 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/sre_2013_2_3.
4. Скібіцька Л. Аспекти виходу авіабудівних підприємств на зовнішній ринок в умовах кризи / Л. Скібіцька // Економіка розвитку. – 2014. – № 3. – С. 54–58.
5. Хохлова М.Ю. Особливості міжнародного економічного співробітництва підприємств галузі літакобудування України / М.Ю. Хохлова // Управління розвитком. – 2012. – № 3. – С. 43–46.
6. Передумови розвитку авіабудівних підприємств в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://pidruchniki.com/2015060964988/ekonomika/umovi_rozvitku_aviabudivnih_pidpriyemstv_ukrayini.
7. Президент ДП «Антонов»: Україна входить до сімки країн, які мають повний цикл – від ескізу до серійного виробництва літаків [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.5.ua/interview/prezident-antonova-ukraina-vkhodyt-do-simky-krain-iaki-maiut-povnyi-tsykl-vid-eskizu-doseriinoho-vyrobnytstva-litakiv-120428.html>.
8. Статистичний збірник «Зовнішня торгівля України 2013». – К., 2014. – 82 с.
9. Статистичний збірник «Зовнішня торгівля України 2015». – К., 2015. – 80 с.
10. Оцінка корпоративного управління державним авіаційним сектором України. Приклад ДП «Антонов» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.oecd.org/globalrelations/AntonovUK.pdf>.
11. Matveev V.V. Construction of international economic relations system in international companies property management in the globalization conditions / V.V. Matveev, M.V. Novykova // AeiA-2009 : матеріали ІХ Міжнародної науково-технічної конференції АВІА-2009. – К. : НАУ, 2009. – Т. 3. – С. 231–235.
12. Ефимова А.Е. Тенденции развития мировой авиационной промышленности / А.Е. Ефимова // Сегодня и завтра Российской экономики. – М. : Экономическое обозрение, 2010. – С. 91–93.
13. «Українська авіабудівна корпорація» – перший приклад реформування оборонної промисловості країни [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://defence-ua.com/index.php/home-page/1113-ukrayinska-aviabudivna-korporatsiya-pershyy-trykklad-reformuvannya-oboronnoyi-promyslovosti-krayiny>.
14. Перший політ АН-132D – нова сторінка в історії авіабудування України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ua.112.ua/ekonomika/ukraina-zmozhe-zaluchyty-5-10-miliardiv-investytsii-u-litakobuduvannia-oles-dovhyi-330132.html>.
15. Перспективи співробітництва України та арабських країн в авіаційній галузі [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://old.niss.gov.ua/monitor/august08/16.htm>.

Lehovitser V.O., Prushkivs'kyj V.G.

AIRCRAFT BUILDING DEVELOPMENT PROSPECTS OF UKRAINE AMID INTERNATIONAL INTEGRATION PROCESSES

The article presents the results of analysis of the aircraft building development features amid modern conditions. The seat aircraft building in Ukraine total exports is described. Foreign trade in aerospace products shows a surplus, indicating that air quality Ukrainian goods used in the world. The main trend in the global and national aircraft building industry is the formation of the integrated structures is determined. The research demonstrates the features aircraft operation reveals trends cluster Ukraine,

which can help make deeper integration into the world market and implement international standards. The scientific and practical recommendations for the development of aircraft building of Ukraine in the context of international integration processes are proposed. The main prospects of national aircraft building industry development are determined (activation of areas of international cooperation, namely joint ventures; Russian import parts production; improving aircraft technology; geographical diversification of exports and cooperation.) The cooperation development in the aviation area between Ukraine and the Middle East and North Africa is of strategic importance. For aviation diversification of national production, it is advisable to develop a state program Ukraine to diversify export products and aviation government program to promote national aviation products to the markets of Middle East and North African countries.

Key words: aircraft building, national economy, clusters, international cooperation, international integration processes.

Паризький І.В.

кандидат юридичних наук, докторант
Національної академії управління

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНО-ТЕХНОЛОГІЧНИМ РОЗВИТКОМ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

У статті досліджено етапи розвитку державного управління інноваційно-технологічним розвитком економіки України та визначено його складники: організаційно-правовий та інституційний. Показано основні причини економічних проблем у даній сфері: відсутність централізованого управління, гарантій прав інвесторів, механізмів стимулювання впровадження інновацій.

Ключові слова: інновації, інвестиції, організаційно-правова форма, інституційне забезпечення.

В статье исследованы этапы развития государственного управления инновационно-технологическим развитием экономики Украины и определены его составляющие: организационно-правовая и институциональная. Показаны основные причины экономических проблем в данной сфере: отсутствие централизованного управления, гарантий прав инвесторов, механизмов стимулирования внедрения инноваций.

Ключевые слова: инновации, инвестиции, организационно-правовая форма, институциональное обеспечение.

Постановка проблеми. Інноваційно-технологічний розвиток в Україні прийняв інституційні форми за часів набуття Україною незалежності в 1991 р., що виразилося передусім у законодавчому оформленні даного процесу. З огляду на це, виділяємо організаційно-правовий та інституційний складники розвитку державного управління інноваційно-технологічним розвитком економіки України. Водночас етапність розвитку вказаних складників є актуальною проблемою сучасної економічної науки з погляду формування ефективних стратегій розвитку в умовах євроінтеграційних процесів та подолання наслідків системної кризи у державі в цілому. Отже, особливості розвитку державного управління інноваційно-технологічним розвитком економіки України потребують концептуального осмислення в контексті пошуку моделей оптимізації економічного потенціалу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У сучасній економічній науці та на міждисциплінарному рівні дослідження проблем генези державного управління інноваційно-технологічним розвитком економіки України висвітлюють закономірності даного процесу такі вчені, як Ю.Є. Атаманова, В.І. Волошин, Н.В. Гунчак, Я.Ф. Жовнірчик, С.В. Забуранний, Л.М. Задорожна, Д.В. Задихайло, О.В. Швердіна, А.М. Шехлович. У роботах зазначених авторів досліджено організаційно-правові та інституційні аспекти інноваційно-технологічного розвитку економіки України. Водночас поза уваги дослідників

залишилися пошуки причин розбалансованості даного процесу, що потребує переосмислення та пошуку алгоритмів вирішення.

Метою дослідження є характеристика особливостей розвитку державного управління інноваційно-технологічним розвитком економіки України. Завданням статті виступає визначення основних причин розбалансованості розвитку державного управління інноваційно-технологічним розвитком економіки України на сучасному етапі державотворення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Необхідність організаційно-правового регулювання економічних процесів у цілому та інноваційних процесів зокрема (й інноваційної діяльності у тому числі), зумовлюється тим, що вона, як і будь-яка інша господарська діяльність, повинна здійснюватися з дотриманням принципу законності, що є важливою гарантією проголошених ст. 3 Конституції України прав, свобод та законних інтересів людини як найвищої соціальної цінності, оскільки у процесі такого регулювання здійснюється вплив на комплекс організаційно-правових та економічних заходів, які спрямовані на забезпечення громадянам країни гарантованих мінімально достатніх умов життя, їх підтримку у складних життєвих ситуаціях, а також попередження, пом'якшення та нівелювання факторів соціального ризику, що гарантуються державою шляхом реалізації виваженої соціально-економічної політики. До того ж, як цілком доречно акцентує увагу Д.В. Задихайло, у процесі правового забез-

печення інноваційних процесів, регулювання економіки у цілому на перший план виходить питання забезпечення національної безпеки держави [1, с. 91].

Для України є характерним намагання прийняття актів законодавства, щоб надати поштовх інноваційному розвитку. Проте в умовах відсутності політичних документів щодо довгострокового інноваційного розвитку економіки та політичної волі законодавчі акти, ініційовані органами управління наукою чи науковою спільнотою, або вихолощуються у ході погодження, або їхні найважливіші норми з часом відмінюються. Можливо виділити три етапи розвитку законодавства України у науково-технічній та інноваційній сферах. Перший етап (1991–1998 рр.) – ухвалення 13 грудня 1991 р. першого в СНД базового закону щодо науково-технічної та інноваційної діяльності (Закон України «Про наукову і науково-технічну діяльність»), запровадження податкових пільг для науково-технічної діяльності, розгортання діяльності Державного інноваційного фонду України, структура якого та цільове, незалежне від загальних видатків бюджету фінансування презентували на той час нову у світі модель фінансової підтримки інновацій, що поєднувала підтримку інноваційних проєктів на регіональному, центральному рівнях та рівні галузей. Для другого етапу (1999–2007 рр.) характерними є відміна податкових пільг, ліквідація Державного інноваційного фонду, відхід від орієнтації на програми структурних змін у промисловості та переважна увага до іноземних кредитних запозичень. Незважаючи на ухвалення Закону України «Про інноваційну діяльність» (2002 р.) та Закону України «Про державне регулювання у сфері трансферу технологій» (2006 р.), норми цих законів, що стосувалися фінансової підтримки інновацій та трансферу технологій, були зупинені подальшими актами [2, с. 236].

Третій етап (2008 – нинішній час). Попри ухвалення низки концепцій і програм, що стосуються розвитку науки та інновацій, інтенсивне обговорення проблем інноваційної та науково-технічної діяльності на парламентському рівні, прийняті рішення не реалізуються у запровадженні фінансових, кредитних, податкових, митних механізмів розвитку інноваційної діяльності; проєкти документів щодо фінансування, надання податкових пільг та кредитування інновацій не погоджуються фінансовими органами, науково-технічна та інноваційна сфери не розглядаються як важливі на рівні виконавчих органів влади [2, с. 237].

Вчені констатують, що обсяг нормативного матеріалу, яким забезпечується правова регла-

ментація інноваційних процесів, має відповідати предмету регулювання, тобто повинен бути адекватним тим суспільним відносинам, які врегульовані конкретним масивом юридичних актів. До того ж законодавець під час прийняття нормативно-правових актів у вказаній сфері повинен уникати як прогалин, так і надмірної їх зарегульованості, а також колізій між правовими нормами актів різної юридичної сили [3, с. 24].

Погоджуємося з Я.Ф. Жовнірчик у тому, що в Україні формування нормативно-правової бази наукової, науково-технічної, інноваційної діяльності незавершене і позбавлене системного підходу, що підтверджує відсутність цілеспрямованої, послідовної державної політики у цих сферах і стримує створення інноваційної інфраструктури. За підрахунками дослідників, законодавство, що стосується інноваційної діяльності, налічує 13 законодавчих актів, понад 50 нормативно-правових актів уряду, близько 100 різноманітних відомчих документів. Ухвалені також Концепція науково-технологічного та інноваційного розвитку України (1999 р.) та Загальнодержавна комплексна програма розвитку високих наукоємних технологій (2004 р.) [4–6].

Водночас нормативно-правова база інноваційної діяльності є фрагментарною, суперечливою і неповною мірою відповідає засадам економіки, «що ґрунтується на знаннях». До цього часу відсутні достатня ефективність захисту прав інтелектуальної власності; не створені правові умови для функціонування венчурного капіталу як ринкового інституту; процедури створення окремих суб'єктів інноваційної діяльності безпідставно ускладнені. Відсутні також законодавчо встановлені критерії інноваційності проєктів і розмежування інвестиційних та інноваційних проєктів. Недостатньо витормовані питання об'єктивної експертизи та конкурсних засад у бюджетному фінансуванні наукових, науково-технічних, інноваційних програм і проєктів. Так, Закон України «Про державні цільові програми» передбачає обов'язкову державну експертизу проєктів державних цільових програм «згідно із законодавством», яке відсутнє. У Законі йдеться про наукові та науково-технічні програми, експертизу яких здійснює центральний орган виконавчої влади в галузі науки й освіти, отже, розроблення та експертизу програм фактично віднесено до повноважень одного органу. Закон не визначає також цілісної системи управління програмами; у переліку ініціаторів програм відсутні галузеві академії наук, підприємства, наукові організації та об'єднання, органи місцевого самоврядування, громадяни. Наявна неузгодженість термінології чинних законо-

давчих актів, що зумовлює можливість різного трактування закону та викривлює статистичну звітність у сферах наукової, науково-технічної та інноваційної діяльності. Вихідні правові передумови державної інноваційної політики закладено в Конституції України. Ст. 54 гарантує громадянам свободу наукової і технічної, а також інших видів творчості, захист інтелектуальної власності, їхніх авторських прав. У цій самій статті визначено, що держава сприяє розвитку науки, встановленню наукових зв'язків України зі світовим співтовариством [7; 6].

Водночас дослідники констатують кризові прояви у сфері правового забезпечення інноваційно-технологічного розвитку економіки України. Зокрема, науковці відзначають, що суттєвою проблемою є обмеження прав наукових установ та вищих навчальних закладів у використанні коштів, що отримуються ними від підприємств, грантів від міжнародних організацій, що поряд із затримками платежів призводить до зупинення діяльності установ бюджетної сфери з упровадження нововведень, відмови підприємств, іноземних організацій укладати контракти з бюджетними установами, скорочення фінансування, неможливості участі наукових установ та вищих навчальних закладів у науковій програмі Європейського Союзу «Горизонт 2020». Для прискорення інноваційних процесів, на думку дослідників, є суттєвою реалізація ст. 44 проекту закону України «Про внесення змін до Закону України «Про наукову і науково-технічну діяльність» від 19.09.2014 № 5093 щодо застосування державою фінансово-кредитних та податкових важелів для створення економічно сприятливих умов для ефективного здійснення наукової й науково-технічної діяльності, забезпечення до 2025 р. зростання фінансування науки за рахунок усіх джерел до 3% валового внутрішнього продукту. Зазначене має привести обсяги фінансування в Україні у відповідність до цілей розвитку науково-технічної та інноваційної діяльності в Європейському Союзі, інших країн світу [2, с. 243].

Важливою проблемою правового забезпечення інноваційних процесів є, як справедливо вказує Ю.Є. Атаманова, роз'єднаність правового регулювання єдиного по суті інноваційного процесу. Мова повинна йти не про регулювання інноваційної діяльності й навіть не про створення дієвого механізму правового забезпечення функціонування ринку інновацій. Звичайно ж, інноваційний ринок повинен бути виокремлений як частина національного ринку у зв'язку з активною спеціалізацією суспільних відносин і особливою актуалізацією різних сторін інноваційних процесів, як наголошує вказаний науковець. Його становлення пов'язано

насамперед з усвідомленням специфіки й необхідності особливого підходу до правового регулювання відносин, що виникають навколо результатів інтелектуальної, творчої діяльності, що призвело до виділення із загального числа об'єктів цивільних прав (у тому числі з об'єктів права власності) об'єктів права інтелектуальної власності, які істотно розширилися у своєму складі [8, с. 42].

Отже, проблема правового забезпечення інноваційно-технологічного розвитку української економіки – це створення правових основ для фінансування інновацій та захист прав інтелектуальної власності. Водночас очевидним фактором розвитку виступає належний рівень інституційного забезпечення даного процесу, котрий є похідним від законодавчого і відображає результати реальної державної політики у цій сфері.

Інституційне забезпечення інноваційної діяльності в аграрній сфері все ще перебуває на етапі розвитку й удосконалення, адже в умовах переходу економіки на ринкові відносини науково-інноваційний складник аграрної сфери був вимушений перебудовуватися. Одним із найбільш дієвих механізмів державного впливу на забезпечення інноваційної перебудови структури економіки є законодавче стимулювання інноваційної діяльності на всіх її етапах і створення нормативно-правового середовища, найбільш сприятливого для високотехнологічних галузей виробництва, становлення та розвитку специфічної інфраструктури інноваційної діяльності. В Україні формування нормативно-правової бази наукової, науково-технічної, інноваційної діяльності незавершене і позбавлене системного підходу, що підтверджує відсутність цілеспрямованої, послідовної державної політики у цих сферах і стримує створення інноваційної інфраструктури. Недосконалість правової бази посилює практика «призупинення» окремих статей чинних законів, що стосуються наукової, науково-технічної та інноваційної діяльності, законодавчими або ж підзаконними актами. Так, Закон України «Про інноваційну діяльність» передбачав стимулювання інноваційної діяльності шляхом установлення податкових пільг. Проте чинність його відповідних статей була призупинена спочатку на 2003 р., а потім і на 2004 р. Закон України «Про спеціальний режим інвестиційної та інноваційної діяльності технологічних парків» дає змогу технопаркам, їх учасникам, дочірнім та спільним підприємствам здійснювати за рахунок сум податків на додану вартість та податку на прибуток рефінансування власних інноваційних проектів. Проте Листом Державної податкової адміністрації України (2003 р.) визначено, що

спільні з технопарком підприємства не мають права проводити таке рефінансування. Цілком імовірно, що внаслідок цього можна очікувати на припинення реалізації низки інноваційних проектів, значне скорочення потоку ринкових інвестицій в інноваційну діяльність технопарків та зменшення інвестиційної привабливості вітчизняних проектів для іноземного капіталу загалом. Особливою проблемою є недотримання чинного законодавства та недієздатності судової системи в частині відновлення порушених прав суб'єктів економічної діяльності. Усе це зумовлює нестабільність законодавчого поля, призводить до відчутних утрат державного бюджету (отже, суспільної інноваційної діяльності), не створює належних стимулів для інноваційної діяльності і не сприяє нарощуванню інвестицій в інноваційний процес і високотехнологічне виробництво [9].

Водночас недосконале організаційно-правове забезпечення створює структурні загрози для інституційних основ інноваційно-технологічного розвитку економіки України. Інституційне забезпечення даного процесу напряму залежить від тих організаційно-правових умов, які визначають статус суб'єктів інноваційного розвитку, формалізації їх відносин із державними структурами, зовнішньоекономічними суб'єктами, споживачами продукції тощо.

За визначенням дослідників, інституційне забезпечення інноваційної діяльності – сукупність державних і недержавних інституцій, які забезпечують наявність правових, організаційних та економічних умов, необхідних для провадження і розвитку інноваційної діяльності. До складу суб'єктів-представників інституційного забезпечення інноваційної діяльності в Україні загалом належать: представницькі органи влади, виконавчі органи влади, головні та спеціально уповноважені центральні органи влади у сфері інноваційної діяльності, інші центральні органи виконавчої влади, інші державні установи у сфері інноваційної діяльності, консультативно-дорадчі органи, окремі наукові установи, господарюючі суб'єкти інноваційної діяльності, інноваційні підприємства, фінансово-кредитні інноваційні установи. Процедура реєстрації комерційних і некомерційних організацій незалежно від форми власності, які провадять діяльність, спрямовану на задоволення потреб суб'єктів малого та середнього підприємства, що виникають у процесі організації і провадження підприємницької діяльності, як об'єктів інфраструктури підтримки малого та середнього підприємства визначено порядком реєстрації організацій, діяльність яких спрямована на задоволення потреб суб'єктів малого та середнього підприємства, затвер-

дженим Постановою Кабінету Міністрів України від 21.05.2009 № 510 [10, с. 70].

На практиці до інноваційної інфраструктури вчені відносять інституційне середовище, яке підтримує і забезпечує розвиток, стимулює і регулює інноваційні процеси. Для ефективного функціонування національної інноваційної системи доцільно сформувані і забезпечити тісну взаємодію таких типів інноваційних інститутів [11, с. 67]:

- фінансові інноваційні інститути;
- виробничо-технологічні інститути;
- інформаційні інститути;
- інститути підготовки кадрів для інноваційного процесу;
- експертно-консультативні інститути;
- інститути регулювання і контролю.

Інститути підтримки і розвитку є одним з інструментів державної політики, яка впливає на розвиток інноваційних процесів і формування інноваційної інфраструктури, з використанням механізмів державно-приватного партнерства. Інститути підтримки і розвитку є каталізаторами приватних інвестицій у пріоритетні сектори і галузі промисловості і створюють умови для формування інфраструктури суб'єктів інноваційного процесу, а також ефективних механізмів їх доступу до необхідних фінансових та інформаційних ресурсів тощо. До основних напрямів функціонування таких інститутів належать сфери, які є ключовими з погляду реалізації державної соціально-економічної політики, а саме [11, с. 67]:

- розвиток сучасних ринкової і соціальної інфраструктур, інфраструктурного забезпечення інноваційного процесу;
- розвиток ефективного національного інноваційного середовища;
- сприяння розвитку зовнішньоекономічної діяльності інноваційних підприємств;
- підтримка розвитку національного інноваційного малого і середнього бізнесу;
- нівелювання наявного дисбалансу в інноваційному розвитку територій (створення і підтримка регіональної інноваційної структури тощо).

Водночас, на нашу думку, наявність інституціоналізованого середовища не задовольняє соціально зумовлені потреби інноваційно-технологічного розвитку економіки України. Підтвердженням цьому вважаємо думку І.В. Волошина [12, с. 112], який зазначає, що важливим недоліком інституціоналізації інновацій є те, що в Україні так і не завершено процес формування організаційної компоненти інституційного забезпечення інноваційної діяльності. Йдеться про сукупність державних організацій, установ, приватних підприємств, громадських, асоціативних об'єднань, орієнтованих на досягнення цілей

і виконання завдань стратегії інноваційного розвитку. Так, в Україні на інноваційний розвиток спрямовується діяльність наукових центрів Національної академії наук України, Міністерства економічного розвитку та торгівлі, Міністерства освіти і науки, молоді та спорту України, обласних підрозділів Українського науково-дослідного інституту науково-технічної й економічної інформації, проте жодна із цих структур не є відповідальною за інноваційну політику як єдиний представник уряду [13, с. 239]. Крім нерозвиненості ієрархічних вертикалей інститутів управління інноваційними процесами на всіх рівнях, несформованою залишається підсистема недержавного забезпечення інноваційної безпеки. Натомість практично не стимулюється та ініціюється створення технопарків та інших суб'єктів інноваційної інфраструктури (технополісів, інноваційних кластерів, венчурних фондів, бізнес-інкубаторів). Як наслідок, суб'єкти інноваційної інфраструктури для зниження ризиків надають перевагу короткостроковим кредитам і фінансуванню низькотехнологічних галузей (будівництво, нерухомість) [12, с. 112].

Висновки з проведеного дослідження.

Таким чином, очевидність недосконалого стану державного управління інноваційно-технологічним розвитком економіки України зумовлена неефективним організаційно-правовим регулюванням даної сфери, що виражено у відсутності централізованого управління прийняття організаційно-правових управлінських рішень, спрямованих на стимулювання інноваційно-технологічного розвитку, що потребує інноваційна сфера на рівні стимулювання суб'єктів упровадження інновацій. Однією з головних організаційно-економічних причин слід визнати відсутність законодавчо закріплених та інституційно забезпечених гарантій прав інвесторів, які реалізують інвестиційні проекти з інноваційно-технологічним складником. Відсутність системного підходу у державному управлінні економічним розвитком, побудованим на інноваційно-технологічній парадигмі, становить головну економічну загрозу національній економіці в процесі впливу зовнішніх ринкових факторів в умовах сучасних глобалізаційних процесів.

Список використаних джерел:

1. Задихайло Д.В. Господарсько-правове забезпечення економічної політики держави : [монографія] / Д.В. Задихайло. – Харків : Юрайт, 2012. – 456 с.
2. Інноваційна Україна 2020 : національна доповідь / За заг. ред. В.М. Геця [та ін.] ; НАН України. – К., 2015. – 336 с.
3. Шевердіна О.В. Правове забезпечення інноваційних процесів як фактор реформування економіки / О.В. Шевердіна // Право та інноваційне суспільство. – 2014. – № 1. – С. 22–29.
4. Про Концепцію науково-технологічного та інноваційного розвитку України : Постанова ВРУ від 13.07.1999 № 916-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/916-14>.
5. Про Загальнодержавну комплексну програму розвитку високих наукоємних технологій : Постанова ВРУ від 09.04.2004 № 1676-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1676-15>.
6. Жовнірчик Я.Ф. Аналіз та шляхи вдосконалення нормативно-правової бази для забезпечення розвитку інноваційної системи України / Я.Ф. Жовнірчик // Ефективна економіка. – 2012. – № 2 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2012_2_17.
7. Конституція України від 28.06.1996 № 254к/96-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80>.
8. Атаманова Ю.Є. До проблеми комплексного правового забезпечення державного регулювання інноваційних процесів в Україні / Ю.Є. Атаманова // Українське комерційне право. – 2005. – № 6. – С. 37–50.
9. Забуранний С.В. Інституційне забезпечення інноваційної діяльності в аграрній сфері / С.В. Забуранний [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=4316>.
10. Задорожна Л.М. Оцінка стану інституційного забезпечення розвитку ринку інновацій в аграрній сфері / Л.М. Задорожна // Молодий вчений. 2015. – № 7(22). – Ч. 1. – С. 70–75.
11. Жук М. Забезпечення функціонування інноваційної інфраструктури в умовах поглиблення інтеграції / М. Жук // Ефективність державного управління. – 2015. – Вип. 44. – С. 64–72.
12. Волошин В.І., Шехлович А.М. Інституційні механізми та інструменти управління інноваційною безпекою України / В.І. Волошин, А.М. Шехлович // Актуальні проблеми міжнародних відносин. – 2014. – Вип. 122. – Ч. 1. – С. 109–116.
13. Гунчак Н.В. Ефективність системи державного регулювання інтелектуалізації економіки України / Н.В. Гунчак // Науковий вісник НЛТУ України. – 2013. – Вип. 23.1. – С. 237–242.

Paryzkyi I.V.

FEATURES OF THE DEVELOPMENT OF PUBLIC MANAGEMENT OF INNOVATIVE AND TECHNOLOGICAL DEVELOPMENT OF THE UKRAINIAN ECONOMY

In the article the stages of development of state management of innovation and technological development of Ukrainian economy are investigated and its components are determined: organizational, legal and institutional. The main causes of economic problems in this area are shown: the lack of centralized management and the lack of guarantees of investors' rights, mechanisms to stimulate the introduction of innovations.

Evidence of the imperfect state of the state of innovation and technological development of Ukraine's economy caused by inefficient organizational and legal regulation of this sphere, as expressed in the absence of centralized management decision organizational and legal management solutions, designed to stimulate innovation and technological development, which requires innovative sector level stimulating subjects' objects implementing innovations. One of the main organizational and economic reasons should recognize the lack of legally binding guarantees secured and institutional investor rights that insvestytsiyni implement projects with innovative technological component. The lack of a systematic approach in government economic development built on innovation and technological paradigm is a major economic threat to the national economy in the impact of external market factors in modern globalization.

Key words: innovations, investments, organizational and legal form, institutional support.

УДК 334.716

Бабіров Е.Х.

аспірант

Одеського державного екологічного університету

Олійник А.М.

аспірант

Національного університету «Львівська політехніка»

Павленко О.П.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри менеджменту природоохоронної діяльності

Одеського державного екологічного університету

ФОРМУВАННЯ МОДЕЛІ ОЦІНЮВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ТОВАРІВ

У статті проаналізовано літературні джерела за проблематикою оцінювання конкурентоспроможності. Визначено, що проблемам кількісного моделювання рівня конкурентоспроможності товарів у науковій літературі приділено недостатню увагу. Запропоновано математичну модель для оцінювання конкурентоспроможності. Приведено приклад використання запропонованої моделі.

Ключові слова: конкурентоспроможність, товар, оцінювання, модель, конкурентоспроможність товарів, модель оцінювання конкурентоспроможності товарів.

В статье проанализированы литературные источники по проблематике оценки конкурентоспособности. Определено, что проблемам математического моделирования уровня конкурентоспособности товаров в научной литературе уделено недостаточное внимание. Предложена математическая модель для оценки конкурентоспособности. Приведен пример использования предложенной модели.

Ключевые слова: конкурентоспособность, товар, оценка, модель, конкурентоспособность товаров, модель оценки конкурентоспособности товаров.

Постановка проблеми. Функціонування суб'єктів господарювання в умовах загостреної конкуренції та посилення ролі процесів глобалізації та інтернаціоналізації вимагають наявності інструментів аналізування рівня конкурентоспроможності товарів для формування оптимальної стратегії збереження чи розширення частки на ринку. Визначена проблема особливо актуальна на сучасному етапі розвитку ринкових відносин з урахуванням специфіки реалізації підприємницької діяльності в Україні. Це зумовлено нестабільністю політичного середовища та макроекономічних процесів, які мають місце в останні роки. Девальвація національної грошової одиниці, урядова політика кількісного покращення та загроза широкомасштабної війни на сході країни, а також процеси інтеграції вітчизняних підприємств на європейські ринки зумовлюють необхідність формування моделей кількісного аналізування рівня конкурентоспроможності товарів. Це дасть змогу вітчизняними суб'єктам госпо-

дарювання визначити оптимальну стратегію інтеграції у світові ринки, що в підсумку сприятливо вплине на торговельне сальдо України. Таким чином, можна відзначити необхідність формування та використання моделей оцінювання конкурентоспроможності товарів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Проблемами оцінювання конкурентоспроможності товарів займалися чимало закордонних та вітчизняних науковців. Серед них такі вчені, як Л. Балабанов і В. Холод [1], А. Загородній і В. Чубай [2], Л. Лісовська [3], В. Павлова [4], М. Трещов [5], А. Коваленко, С. Князев і Л. Дейнеко [6] та закордонні науковці М. Портер [7], Ф. Котлер [8], К. Сімпсон і К. Ісікава [9–11] та багато інших. Зазначені дослідники приділили велику увагу передумовам забезпечення високого рівня конкурентоспроможності, визначаючи фактори що впливають на неї.

Так, вітчизняні дослідники Л. Балабанов, В. Холод, А. Загородній і В. Чубай до головних чинників, які забезпечують для продукції необ-

хідний рівень конкурентоспроможності, відносять маркетинговий та інноваційний піходи. Перший із них передбачає те, що високий рівень конкурентоспроможності товару може бути досягнутий за допомогою використання оптимальної маркетингової стратегії його просування. Інноваційний підхід опирається на безперервне вдосконалення продукції для покращення її якості, що в умовах незмінної ціни забезпечує необхідний рівень конкурентоспроможності товару протягом певного періоду часу. Проте дані підходи до тлумачення та оцінювання конкурентоспроможності не враховують того, що, крім успішного маркетингу, має бути також витриманий певний рівень якості товару, в іншому разі у споживачів складеться негативне враження про нього і про підприємство-виробника. Інноваційний підхід опирається на вдосконалення продукції, проте в сучасних умовах швидких темпів науково-технічного прогресу в економіці виникають і зникають цілі галузі, тому вдосконалення товару не завжди є оптимальною стратегією.

Л. Лісовська, В. Павлова, М. Трещов, А. Коваленко, С. Князев, Л. Дейнеко та багато інших вирішують проблему оцінювання конкурентоспроможності тільки на рівні пошуку концептуальної основи для формування методики щодо практичної реалізації означеної проблеми. Закордонні науковці М. Портер, Ф. Котлер, К. Ісікава, К. Сімпсон та багато інших значну увагу приділяють теоретичному аспекту оцінювання конкурентоспроможності продукції, що, однак, не дає змоги побудувати методик для вирішення даного завдання у прикладній площині.

Таким чином, можна відзначити, що проблема формування моделі оцінювання конкурентоспроможності товарів недостатньо висвітлена в науковій літературі.

Метою дослідження є формування моделі кількісного оцінювання конкурентоспроможності товарів,

Виклад основного матеріалу дослідження. Кількісне вимірювання конкурентоспроможності товарів може відрізнитися від аналогічних методів вимірювання конкурентоспроможності підприємств та країн. Проте перед тим як перейти до демонстрації пропонованого у даній статті способу аналізування конкурентоспроможності, варто розглянути наявні методи вимірювання конкурентоспроможності. Так, до них можна віднести метод переваг, метод інтегральної оцінки, SWAT-аналіз та багато інших. Більшість даних методів базується на суб'єктивному оцінюванні факторів, що можуть вплинути на рівень конкурентоспроможності певного підприємства, товару, держави. Це переносить якість результатів аналізу на рівень

кваліфікації і досвіду фахівця, що, однак, також не виключає суб'єктивний характер дослідження.

Уникнути суб'єктивізму під час аналізу конкурентоспроможності товарів неможливо, оскільки необхідним є дослідження якості продукції, яка може бути оцінена тільки відносними показниками, які зазвичай отримують шляхом проведення анкетування або експертного опитування. Проте вплив суб'єктивних чинників на результати аналізу має бути мінімальним. Єдиною категорією, яка має оцінюватися у відносних показниках, має бути якість продукції. Метод аналізу та інші фактори мають ураховуватися у абсолютних одиницях, що дасть змогу отримати наближені до практики результати.

Рівень конкурентоспроможності слід відображати в кількісній формі, що дасть змогу уникнути неточностей під час проведення «польових» досліджень та наділити підприємства необхідним інструментом для формування власної цінової стратегії. Конкурентоспроможність товарів визначається їх ціною та якістю, на які, своєю чергою, впливає значна кількість чинників, тому доцільним є розглянути три альтернативні кон'юнктури, які можуть мати місце на ринку:

- монополія, або олігополія, – стан, за якого більшою владою володіє продавець, що спричиняє ріст ціни (у даному разі ймовірність того, що ціна буде вищою за середнє арифметичне від очікуваного діапазону цін, є найбільшою);

- влада продавців і покупців є однаковою, ціна є середньоочікуваною (ймовірність того, що ціна прийме середнє арифметичне значення від очікуваного діапазону цін, є найбільшою);

- влада покупців є більшою, ніж влада продавців, ціна є низькою (ймовірність того, що ціна буде нижчою за середнє арифметичне від очікуваного діапазону цін, є найбільшою).

Дані три варіанти розвитку ринкової ситуації є альтернативними. Припустимо, що існує деяка функція рівня конкурентоспроможності від якості та ціни:

$$C = f(P, Q), \quad (1)$$

де C – рівень конкурентоспроможності товару, част. од.; P – ціна продукції, ум. од., Q – рівень якості продукції, виміряний у формі певного коефіцієнта, част. од.

Тоді, відповідно до трьох наведених вище станів, можна зробити такі припущення:

- $L(Q \rightarrow \min) \rightarrow \max, L(P \rightarrow \max) \rightarrow \max$ (L – імовірність) – на ринку монополія, або олігополія, функція конкурентоспроможності має зростати тільки до певного значення ціни, оскільки в умовах інтегрованості ринків відсутні вхідні бар'єри, що дає змогу вийти на

ринок новим гравцям, яких буде приваблювати висока ціна;

$$L\left(Q \rightarrow \frac{1}{N} \sum_{i=1}^N q_i\right) \rightarrow \max, L\left(P \rightarrow \frac{1}{N} \sum_{i=1}^N p_i\right) \rightarrow \max$$

(N – кількість очікуваних значень, які може приймати якість або ціна; L – імовірність) – на ринку влада покупців і продавців є однаковою, тому ціна наближається до середньоочікуваного значення. Функція конкурентоспроможності зростає під час зростання якості і зниження ціни та спадає під час зростання ціни і зменшення якості;

$$L(Q \rightarrow \max) \rightarrow \max, L(P \rightarrow \min) \rightarrow \max$$

(L – імовірність) – на ринку покупці мають найбільшу владу, тому в галузі висока конкуренція, що стимулює продавців безперервно підвищувати якість продукції та знижувати ціни. Функція конкурентоспроможності зростає під час зростання якості і зниження ціни та спадає під час зростання ціни і зменшення якості. Проте падіння ціни не може відбуватися безперервно тільки до певного значення, що зумовлено двома причинами:

1) зазвичай на практиці можлива наступна тенденція: чим вища якість, тим більша собівартість, отже, безперервне зростання якості у разі зниження ціни рано чи пізно призведе до того, що ціна почне підніматися;

2) якщо ціна є дуже низькою порівняно з іншими товарами, то для певного виду продукції характерна тенденція до того, що споживачі можуть зневіритися в якості товару, вирішивши, що дуже дешевий товар не може бути якісним.

Визначення діапазонів значень цін і якості може відбуватися на основі спостереження за даними показниками в ретроспективі. Варто зауважити, що якість вимірюється у відносних одиницях, тому найкращий спосіб оцінити якість продукції – звернутися до потенційних споживачів із проханням визначити якість товару. Прогнозування якості товару не є складним завданням, оскільки рівень якості товару підприємство встановлює самостійно. Прогнозування оптимальної ціни, за якої підприємство отримає найвищий прибуток, потребує застосування складних технологій аналізування ретроспективної інформації та зазвичай базується на ймовірнісному розподілі, де випадковою величиною є ціна.

Після визначення характеру поведінки функції конкурентоспроможності можливе встановлення характеру залежності. Виходячи з того, що конкурентоспроможність товару описує ставлення споживачів до певної продукції, можна припустити, що якість і ціна будуть впливати на рівень конкурентоспроможності нелінійно. Серед нелінійних математичних функцій для відображення шуканої залежності

варто обрати степеневу залежність, причиною цього є таке:

1) степеневі коефіцієнти легко можна отримати на практиці шляхом використання методу найменших квадратів;

2) степенева залежність забезпечує зростання залежної змінної у пришвидшеному темпі за умови, коли степеневий коефіцієнти є більшим одиниці, й у сповільненому темпі, коли степеневий коефіцієнт менший одиниці, що логічно обґрунтовує суб'єктивний характер прийняття рішення споживачами, які не завжди є раціональними, а такими, що часто базуються на досвіді, традиціях та культурних особливостях;

3) якщо степеневий коефіцієнт менший нуля, то залежна змінна зменшується у пришвидшеному темпі, тим самим даний вид залежності створює можливість для відображення спадної тенденції під час дослідження конкурентоспроможності товару за умови, коли з певних причин попит на нього починає різко знижуватися.

Таким чином, функцію залежності конкурентоспроможності від ціни і якості можна записати так:

$$C = \gamma Q^\alpha P^\beta, \quad (2)$$

де α , β , γ – коефіцієнти рівняння залежності конкурентоспроможності товару від ціни й якості.

Якщо відносна оцінка якості буде відома для підприємства, що продає певний досліджуваний товар на ринку, то остаточна ціна, за якої підприємство очікує отримати необхідний рівень прибутку, є не завжди відомою. Це зумовлено рівнем конкуренції в галузі та багатьма іншими чинниками, тому визначення коефіцієнта β потребує додаткового уточнення. Специфіка досліджуваної проблеми враховує аспект інтегрованості ринків, для яких характерний високий рівень невизначеності або ентропії. Термін ентропії вперше використаний німецьким вченим Рудольфом Клаузісом у XIX ст. для вимірювання термодинамічної величини розсіювання тепла. У другій половині XX ст. ентропію почали використовувати в економічній науці та в теорії інформації. Серед перших науковців, які використовували поняття ентропії в економіці, були Дж. Маршак, К. Брумат, Б. Хансен та ін. Дані науковці використовували ентропію для моделювання поведінки учасників економічних систем із використанням різних підходів до прийняття рішень, у тому числі застосуванні функції корисності. У науковій літературі математична інтерпретація ентропії переважно приймає таку форму:

$$E(x) = L(x) \log_a [L(x)]', \quad (3)$$

де $L(x)$ – деякий розподіл ймовірності для випадкової величини x .

Приклад поведінки функції ентропії на умовно заданому інтервалі випадкової величини від 1 до 19 за умовного розподілу ймовірності від 0,0068 до 0,0984 (випадкова величина та ймовірність монотонно зростають) зображено на рис. 1.

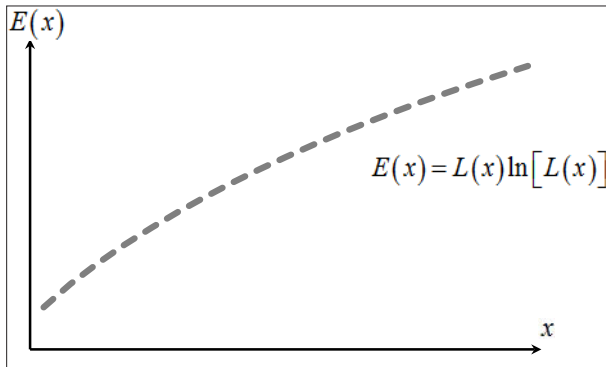


Рис. 1. Приклад поведінки функції (3) за умови:

$$x \in [1; 19], L(x) \in [0, 0067; 0, 0984], \sum_{i=1}^N L(x_i) = 1$$

Як бачимо з рис. 1, функція ентропії зростає за одночасного зростання ймовірності і випадкової величини. Якщо закон розподілу є іншим, функція буде відбивати даний закон. Дана тенденція відповідає характеру зв'язку між ціною та конкурентоспроможністю, який є оберненим. Чим більша ціна, тим більша невизначеність за конкурентоспроможністю.

Враховуючи складність прогнозування оптимальної ціни в перспективі та відповідність ентропії аналізування досліджуваних явищ, можна привести таку функцію залежності рівня конкурентоспроможності від ціни й якості продукції (для зручності під час визначення функції ентропії використано натуральні логарифми):

$$C = \gamma Q^\alpha P^{L(P) \ln[L(P)]}, \quad (4)$$

Визначення коефіцієнтів α , γ може відбуватися з використанням методу найменших квадратів на основі аналізування степеневі залежності між попитом на досліджуваний товар і рівнем якості, динамічно оціненим в єдиній шкалі відносних одиниць. Так, для прикладу, підприємство може щорічно проводити опитування споживачів стосовно рівня якості товару, конкурентоспроможність якого оцінюється. На основі даного опитування формується масив даних, що є основою для побудови степеневі залежності впливу рівня якості на конкурентоспроможність товару. Вплив ціни також можна оцінити подібним чином, проте тоді поведінка отриманої функції буде завжди

зростаючою або спадаючою, що, як було доведено вище, не зовсім відповідає досліджуваним тенденціям.

Отримання коефіцієнтів α , γ може відбуватися шляхом перетворення залежності якості і конкурентоспроможності із степеневі у логарифмічну:

$$\begin{aligned} D = \gamma Q^\alpha &\Rightarrow \ln(D) = \ln(\gamma Q^\alpha) \Rightarrow \\ &\Rightarrow \ln(D) = \ln(\gamma) + \alpha \ln(Q), \end{aligned} \quad (5)$$

де D – попит на досліджуваний попит у ретроспективних періодах; Q – рівень якості досліджуваного товару, оцінений підприємством у ретроспективних періодах.

На основі методу найменших квадратів отримують коефіцієнти $\ln(\gamma)$ і α , після чого рівняння перетворюється у степеневу залежність шляхом операції потенціювання. Перед тим як перейти до демонстрації побудови залежності (4), приведено зразок поведінки функції (4) для трьох визначених вище станів ринку.

1. На ринку досліджуваного товару монополія, або олігополія. Протягом досліджуваного періоду часу ціна зростає, отже, ймовірність того, що ціна продовжить зростати, є найбільшою. На ринку більшою владою володіють продавці, які не зацікавлені у зростанні якості продукції, тож її рівень залишається стабільним або вона зменшується, тому в часі поведінка функції буде наближена до динаміки, представлені на рис. 2 (умовно приймаємо $\alpha = 2,11$; $\gamma = 0,1$).

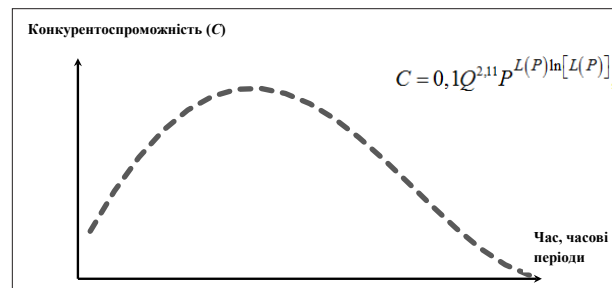


Рис. 2. Поведінка функції конкурентоспроможності у разі безперервного зростання ціни і зниження якості (умовно прийнято:

$$P \in [1; 19], L(P) \in [0, 0068; 0, 0984], \sum_{i=1}^N L(P_i) = 1)$$

Під часовими періодами розуміються часові проміжки протягом яких відбувається зростання або зменшення ціни чи якості.

Джерело: побудовано авторами

Як бачимо, конкурентоспроможність в умовах безперервного зростання ціни збільшується тільки до певного значення. Це логічно впливає з того, що чим більша ціна на ринку, тим більший стимул для зовнішніх продавців зайти на ринок. Окрім того, в умовах дуже

високих цін покупці починають шукати товари-замінники, що, своєю чергою, також негативно позначається на рівні конкурентоспроможності. Таким чином, крива конкурентоспроможності товару в умовах високих цін за будь-яких умов має схильність до уповільнення темпів росту.

2. На ринку досліджуваного товару більшою владою користуються покупці. Наведемо поведінку функції (4) в умовах високої конкуренції, коли продавці схильні опускати ціни і піднімати якість продукції (рис. 3).

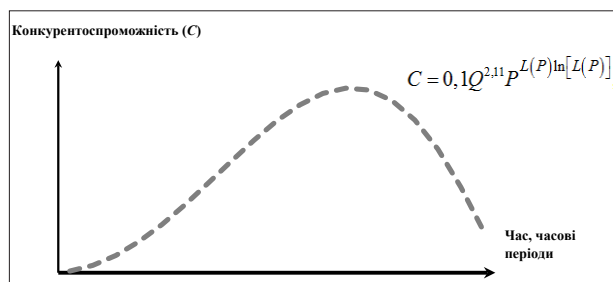


Рис. 3. Поведінка функції конкурентоспроможності при безперервному зменшенні ціни і зростанні якості (умовно прийнято:

$$P \in [1; 19], L(P) \in [0, 0068; 0, 0984], \sum_{i=1}^N L(P_i) = 1)$$

Під часовими періодами розуміються часові проміжки протягом яких відбувається зростання або зменшення ціни чи якості.

Джерело: побудовано авторами

Якщо розглянути рис. 3, то можна відзначити те, що рівень конкурентоспроможності має тенденцію до зниження після того, як ціна опуститься до певного низького рівня навіть якщо якість продукції може залишатися високою. Це зумовлено тим, що споживач може з недовірою поставитися до рівня якості дешевої продукції.

3. Влада покупців і продавців на ринку досліджуваного товару є однаковою. Даний варіант стану ринку передбачає наявність нормального розподілу, або розподілу Гауса, для визначення ймовірності того, що рівноважне співвідношення ціни й якості буде наближатися до середнього арифметичного, тому крива рівня конкурентоспроможності буде відповідати кривій розподілу Гауса з незначним ексцесом.

Приведемо приклад наведених вище розрахунків для аналізування двох товарів. Для зручності оберемо два фінансових ринки, на яких продається, відповідно, два товари: золото й євро відносно долара. Вибір зумовлений прагненням показати, що пропонуваній математичній інструментарій може використовуватися не тільки на продовольчих ринках, а й на фінансових. У табл. 1 представлено значення по

місячних цін золота й євро в доларах США протягом двох останніх років.

Для визначення величини зміни якості досліджуваних товарів використаємо ранжування прибутковості за зростанням. Чим більша абсолютна зміна, тим більший ранг отримає товар протягом певного спостережного періоду часу. На основі отриманих рангів обчислимо значення степеневого коефіцієнта α . Результати проміжних розрахунків наведено в табл. 2. Для вимірювання попиту на певний товар скористаємося значеннями обсягу торгів. На рис. 4 представлено динаміку рівня конкурентоспроможності досліджуваних товарів.

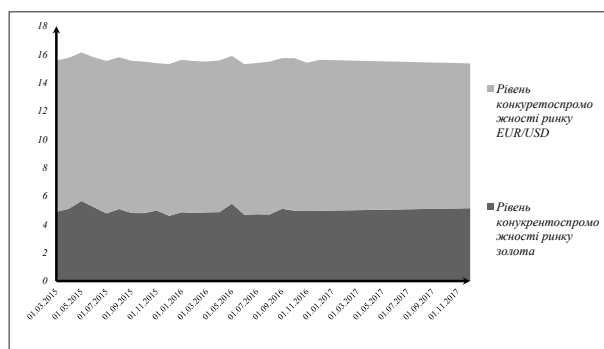


Рис. 4. Порівняльна динаміка рівня конкурентоспроможності досліджуваних фінансових товарів

На основі даних табл. 2 розраховуємо значення лінійних коефіцієнтів для логарифмічної залежності між обсягом торгів і ранговою оцінкою якості: для ринку золота значення коефіцієнта α рівно $-0,0487$, для EUR/USD α – $-0,0534$. Оскільки значення обсягу значно переважають над цінами, поділимо їх на 1млн. для обох сукупностей. Отримані рівняння такі:

$$C_{gold} = e^{1,6353} Q^{-0,0487} P^{L(P)\ln[L(P)]}, \quad (6)$$

$$C_{EUR/USD} = e^{2,3181} Q^{-0,0535} P^{L(P)\ln[L(P)]}.$$

Таким чином, на підставі аналізування ринку золота і EUR/USD за допомогою представленого у даній статті методу запропоновано спосіб дослідження рівня конкурентоспроможності двох товарів, які пропонуються на ринку металів – золота і на валютному ринку – курсу євро відносно долара. У результаті даного аналізу визначено, що ринок EUR/USD є більш конкурентоспроможним. Даний метод може використовуватися для всіх видів товарів, у тому числі продовольчих.

Висновки з проведеного дослідження. Проведено аналізування літературних джерел за проблематикою моделювання рівня конкурентоспроможності. Визначено, що в науковій

Таблиця 1

Динаміка вартості золота і курсу EUR/USD з 01.01.2015 по 20.01.2017, дол. США

| Динаміка ціни на золото з 01.01.2015 по 20.01.2017, дол. США за 1 тройську унцію | | | | |
|--|------------------------------|----------------|--|--------------------------------|
| | Прибутковість*, част. од. | Ціна, дол. США | Ймовірність відповідно до розподілу Гауса | Ентропія ($L(p) \ln L(p) $) |
| 01.12.2017 | 0,05173913 | 1209,5 | 0,05951445 | 0,013691359 |
| 01.12.2016 | -0,01776563 | 1150 | 0,050971167 | 0,012369959 |
| 01.11.2016 | -0,079197798 | 1170,8 | 0,057192162 | 0,013342716 |
| 01.10.2016 | -0,031828219 | 1271,5 | 0,039526304 | 0,010411979 |
| 01.09.2016 | 0,004897085 | 1313,3 | 0,021592095 | 0,006752228 |
| 01.08.2016 | -0,031208302 | 1306,9 | 0,024096544 | 0,007319807 |
| 01.07.2016 | 0,023209951 | 1349 | 0,010446925 | 0,003885346 |
| 01.06.2016 | 0,085281528 | 1318,4 | 0,019696358 | 0,006306972 |
| 01.05.2016 | -0,057710208 | 1214,8 | 0,058791787 | 0,013583672 |
| 01.04.2016 | 0,04456328 | 1289,2 | 0,031603036 | 0,008901286 |
| 01.03.2016 | 0,000243132 | 1234,2 | 0,054216176 | 0,012884649 |
| 01.02.2016 | 0,105249015 | 1233,9 | 0,054307719 | 0,012898934 |
| 01.01.2016 | 0,052909554 | 1116,4 | 0,036846296 | 0,009916945 |
| 01.12.2015 | -0,005160443 | 1060,3 | 0,014639089 | 0,005041765 |
| 01.11.2015 | -0,066316251 | 1065,8 | 0,016367148 | 0,005488014 |
| 01.10.2015 | 0,023307934 | 1141,5 | 0,047719118 | 0,011837242 |
| 01.09.2015 | -0,014227642 | 1115,5 | 0,036441584 | 0,009840835 |
| 01.08.2015 | 0,033519043 | 1131,6 | 0,043586365 | 0,011133996 |
| 01.07.2015 | -0,065386257 | 1094,9 | 0,027367546 | 0,008029407 |
| 01.06.2015 | -0,015049605 | 1171,5 | 0,05734881 | 0,013366472 |
| 01.05.2015 | 0,005920162 | 1189,4 | 0,059971616 | 0,013759113 |
| 01.04.2015 | -0,000591666 | 1182,4 | 0,059273606 | 0,01365555 |
| 01.03.2015 | -0,02432789 | 1183,1 | 0,05936287 | 0,013668831 |
| 01.02.2015 | | 1212,6 | 0,059121229 | 0,013632853 |
| Динаміка валютного курсу EUR/USD з 01.01.2015 по 20.01.2017, дол. США | | | | |
| | Прибутковість*, част. од. | Ціна, дол. США | Ймовірність відповідно до розподілу Гауса | Ентропія ($L(p) \ln L(p) $) |
| 01.12.2017 | 0,0187 | 1,0703 | 0,028996483 | 0,10266439 |
| 01.12.2016 | -0,0072 | 1,0516 | 0,009170186 | 0,043024657 |
| 01.11.2016 | -0,0393 | 1,0588 | 0,015224572 | 0,063712467 |
| 01.10.2016 | -0,026 | 1,0981 | 0,059385206 | 0,167686608 |
| 01.09.2016 | 0,0083 | 1,1241 | 0,039579256 | 0,127819234 |
| 01.08.2016 | -0,0016 | 1,1158 | 0,050443704 | 0,150670166 |
| 01.07.2016 | 0,0069 | 1,1174 | 0,048538069 | 0,146847408 |
| 01.06.2016 | -0,0027 | 1,1105 | 0,055716977 | 0,160881121 |
| 01.05.2016 | -0,0324 | 1,1132 | 0,053251949 | 0,156173103 |
| 01.04.2016 | 0,0076 | 1,1456 | 0,012897977 | 0,056115032 |
| 01.03.2016 | 0,0507 | 1,138 | 0,020794533 | 0,080538581 |
| 01.02.2016 | 0,0036 | 1,0873 | 0,051769695 | 0,153287497 |
| 01.01.2016 | -0,0023 | 1,0837 | 0,047521113 | 0,144776928 |
| 01.12.2015 | 0,0296 | 1,086 | 0,050308956 | 0,150402254 |
| 01.11.2015 | -0,0441 | 1,0564 | 0,012971952 | 0,056362686 |
| 01.10.2015 | -0,0172 | 1,1005 | 0,059750007 | 0,168350782 |
| 01.09.2015 | -0,0038 | 1,1177 | 0,048167733 | 0,146095909 |
| 01.08.2015 | 0,0227 | 1,1215 | 0,043193395 | 0,135716572 |
| 01.07.2015 | -0,015 | 1,0988 | 0,059545868 | 0,167979392 |
| 01.06.2015 | 0,015 | 1,1138 | 0,0526389 | 0,154984707 |
| 01.05.2015 | -0,0236 | 1,0988 | 0,059545868 | 0,167979392 |
| 01.04.2015 | 0,0493 | 1,1224 | 0,041955812 | 0,133047682 |
| 01.03.2015 | -0,0465 | 1,0731 | 0,032892124 | 0,112310882 |
| 01.02.2015 | | 1,1196 | 0,045739667 | 0,141097238 |

*Прибутковість розрахована як відносна зміна ціни на товар, оскільки на фінансових ринках присутній спекулятивний складник.

Джерело: побудовано авторами на основі даних ForexClub

Таблиця 2

Проміжні результати розрахунку степеневого коефіцієнта α

| | Розрахунки для ринку золота | | | | Розрахунки для ринку EUR/USD | | | |
|------------|-----------------------------|----------------------------------|-------------|-------------|------------------------------|----------------------------------|-------------|-------------|
| | Обсяг торгів (V) | Рангові оцінки прибутковості (Q) | Ln(V) | Ln(Q) | Об'єм торгів (V) | Рангові оцінки прибутковості (Q) | Ln(V) | Ln(Q) |
| | | | | | | | | |
| 01.03.2015 | 15323874 | 7 | 16,54492256 | 1,945910149 | 23463024 | 1 | 16,97093629 | 0 |
| 01.04.2015 | 9184162 | 12 | 16,03299104 | 2,484906665 | 24496640 | 22 | 17,01404652 | 3,091042453 |
| 01.05.2015 | 6543308 | 15 | 15,69395341 | 2,708050201 | 20603590 | 6 | 16,84097589 | 1,791759469 |
| 01.06.2015 | 7609823 | 9 | 15,84495047 | 2,197224577 | 22909020 | 18 | 16,94704128 | 2,890371758 |
| 01.07.2015 | 9903998 | 3 | 16,10844907 | 1,098612289 | 18852616 | 8 | 16,75216224 | 2,079441542 |
| 01.08.2015 | 14832582 | 18 | 16,51233681 | 2,890371758 | 26956710 | 20 | 17,1097428 | 2,995732274 |
| 01.09.2015 | 10636343 | 10 | 16,17978728 | 2,302585093 | 26902752 | 10 | 17,10773914 | 2,302585093 |
| 01.10.2015 | 2740960 | 17 | 14,82381878 | 2,833213344 | 7242932 | 7 | 15,79553665 | 1,945910149 |
| 01.11.2015 | 2388049 | 2 | 14,68598727 | 0,693147181 | 6516821 | 2 | 15,68989724 | 0,693147181 |
| 01.12.2015 | 3189832 | 11 | 14,97547881 | 2,397895273 | 6767806 | 21 | 15,72768752 | 3,044522438 |
| 01.01.2016 | 4107380 | 21 | 15,22829591 | 3,044522438 | 7347365 | 12 | 15,8098523 | 2,484906665 |
| 01.02.2016 | 5170635 | 23 | 15,45850606 | 3,135494216 | 8630861 | 14 | 15,97085483 | 2,63905733 |
| 01.03.2016 | 3486296 | 13 | 15,06435041 | 2,564949357 | 8087848 | 23 | 15,90587325 | 3,135494216 |
| 01.04.2016 | 3252391 | 19 | 14,99490098 | 2,944438979 | 7174333 | 16 | 15,78602035 | 2,772588722 |
| 01.05.2016 | 3532843 | 4 | 15,07761349 | 1,386294361 | 6429573 | 4 | 15,67641869 | 1,386294361 |
| 01.06.2016 | 3376320 | 22 | 15,03229692 | 3,091042453 | 6572257 | 11 | 15,69836786 | 2,397895273 |
| 01.07.2016 | 3004026 | 16 | 14,91546395 | 2,772588722 | 4673039 | 15 | 15,35732017 | 2,708050201 |
| 01.08.2016 | 2644538 | 6 | 14,78800694 | 1,791759469 | 4265840 | 13 | 15,26614967 | 2,564949357 |
| 01.09.2016 | 2378419 | 14 | 14,68194654 | 2,63905733 | 4136231 | 17 | 15,23529554 | 2,833213344 |
| 01.10.2016 | 3030913 | 5 | 14,92437445 | 1,609437912 | 4746710 | 5 | 15,3729623 | 1,609437912 |
| 01.11.2016 | 5773298 | 1 | 15,56875405 | 0 | 6566395 | 3 | 15,69747553 | 1,098612289 |
| 01.12.2016 | 3331074 | 8 | 15,01880533 | 2,079441542 | 4918938 | 9 | 15,40860321 | 2,197224577 |
| 01.12.2017 | 2426405 | 20 | 14,7019213 | 2,995732274 | 3886422 | 19 | 15,1729995 | 2,944438979 |

літературі приділено недостатню увагу методам кількісного дослідження рівня конкурентоспроможності. Актуальність даного питання та недостатній рівень його висвітлення зумовили необхідність обрати метою статті формування та використання моделі кількісного

вимірювання конкурентоспроможності. До перспектив подальших досліджень слід віднести необхідність доопрацювання запропонованого математичного інструментарію з урахуванням результатів його застосування на практиці.

Список використаних джерел:

1. Балабанова Л.В., Холод В.В. Маркетингове управління конкурентоспроможністю підприємств: стратегічний підхід : [монографія] / Л.В. Балабанова, В.В. Холод. – Донецьк : ДонДУЕТ, 2006. – С. 184.
2. Загородній А.Г., Чубай В.М. Оцінювання конкурентоспроможності інноваційної продукції в процесі вибору інноваційної стратегії підприємства / А.Г. Загородній, В.М. Чубай // Фінанси України. – 2007. – № 1. – С. 99–110.
3. Лісовська Л. Сучасні підходи до оцінки конкурентоспроможності продукції / Л. Лісовська // Вісник НУ «Львівська політехніка». Логістика. – 2001. – № 416. – С. 187–191.
4. Павлова В. Конкурентоспроможність підприємства: оцінка та стратегія забезпечення : [монографія] / В. Павлова. – Дніпропетровськ : ДУЕП, 2006. – С. 83–101.
5. Трещов М.М. Методи оцінювання конкурентоспроможності продукції / М.М. Трещов // Економічний простір. – 2009. – № 23/1. – С. 118–126.
6. Теоретико-методологічні засади розвитку конкурентного середовища у сфері виробництва продовольчих товарів : [монографія] / А.О. Коваленко, С.І. Князев, Л.В. Дейнеко [та ін.]. – К. : Наук. світ, 2003. – С. 18–23.
7. Портер М. Международная конкуренция / М. Портер. – М. : Международные отношения, 1996. – 256 с.
8. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент / Ф. Котлер ; 2-е изд. ; пер. с англ. под ред. С.Г. Божук. – СПб. : Питер, 2006. – 464 с.
9. Экономические теории качества: генезис теории и практики современного похода / Б.И. Герасимов, С.П. Спиридонов, М.В. Смагин. – Тамбов : Тамб. гос. техн. ун-т, 2001. – 456 с.
10. Крылова Г.Д. Зарубежный опыт управления качеством / Г.Д. Крылова. – М. : Изд-во стандартов, 2004. – 298 с.
11. Курицын А.Н. Секреты эффективной работы: опыт США и Японии для предпринимателей и менеджеров / А.Н. Курицын. – М. : Изд-во стандартов, 1994. – 317 с.

Babirov E.H., Oliynyk A.M., Pavlenko A.P.

FORMATION OF EVALUATION MODEL OF GOODS COMPETITIVENESS

Have been analyzed literature sources in the field of competitiveness evaluation. It was proved that issues of mathematical modeling weren't solved in the science literature. Mathematical model for competitiveness evaluation has been offered. An example of using the model has been presented.

Key words: competitiveness, product evaluation model, competitiveness products, evaluation model of competitiveness products.

Іжевський П.Г.кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Хмельницького національного університету

СУЧАСНІ ФОРМИ ІНТЕГРАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ В АПК УКРАЇНИ

У статті досліджено стан АПК України та перспективи його функціонування на основі цільових державних та міжнародних програм розвитку з окресленими напрямами руху. Досліджено основні форми інтеграції підприємств в АПК України: вертикально інтегровані холдинги та сільськогосподарські кооперативи. Акцентовано увагу на перспективі створення сільськогосподарських кооперативів в Україні як структур, що працюють на основі мережевого підходу. Серед переваг кооперативів визначено спільну діяльність широкого спектру підприємств, які перебувають у стані постійного партнерства, одночасно залишаючись автономними та незалежними господарюючими суб'єктами. Аргументовано, що значну роль в ефективності роботи сільськогосподарського кооперативу відіграє масштаб, оскільки в невеликому кооперативі його колективна ринкова влада зменшується порівняно з іншими учасниками ринку в ланцюжку агропромислового виробництва.

Ключові слова: агропромисловий комплекс, ланцюг доданої вартості, інтеграція підприємств, вертикальна інтеграція, сільськогосподарський кооператив, бізнес-мережа.

В статье определены состояние АПК Украины и перспективы его функционирования на основе целевых государственных и международных программ развития с очерченными направлениями движения. Исследованы основные формы интеграции предприятий в АПК Украины: вертикально интегрированные холдинги и сельскохозяйственные кооперативы. Акцентируется внимание на перспективе создания сельскохозяйственных кооперативов в Украине как структур, работающих на основе сетевого подхода. Среди преимуществ кооперативов определена совместная деятельность широкого спектра предприятий, находящихся в состоянии постоянного партнерства, одновременно оставаясь автономными и независимыми хозяйствующими субъектами. Аргументировано, что значительную роль в эффективности работы сельскохозяйственного кооператива определяет масштаб, поскольку в небольшом кооперативе его коллективная рыночная власть уменьшается по сравнению с другими участниками рынка в цепочке агропромышленного производства.

Ключевые слова: агропромышленный комплекс, цепь добавленной стоимости, интеграция предприятий, вертикальная интеграция, сельскохозяйственный кооператив, бизнес-сеть.

Постановка проблеми. Для утримання своїх позицій та розвитку будь-яким підприємствам, у тому числі підприємствам АПК, потрібно впроваджувати інновації, які нерозривно пов'язані з ресурсами для забезпечення згаданого процесу. Недостатність ресурсів викликає необхідність співпраці незалежних партнерів, які об'єднують свої ресурси задля досягнення конкурентних переваг. Об'єднання декількох учасників на основі партнерських взаємовідносин, які утримують при цьому свою незалежність, слугує першим кроком для формування мережі та отримання при цьому синергетичного потенціалу на основі обміну інформацією та ідеями.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окремі питання означеної теми знайшли відображення в працях вітчизняних та зарубіжних науковців, зокрема: організаційно-структурної оптимізації, спрямованої на створення доданої вартості (В. Стадник та О. Замазій [1]), особливостей функціонування обслуговуючих

сільськогосподарських кооперативів в Україні (Р. Корінець та М. Гердс [2]), переваг та особливостей створення коопераційних мережевих об'єднань та кооперативів (Д. Олівера, Дж. Гведес, Л. Пасквалетто [3], М. Руєт [4]), сучасного розуміння поняття «мережевий підхід» (М. Ратайзак-Мрозек [5]). Проте зазначені праці мають фрагментарний характер щодо визначеної проблеми, не вивчають її комплексно стосовно АПК України.

Метою дослідження є дослідження сучасних моделей інтеграції підприємств АПК в Україні, спрямованих на створення технологічного ланцюжка доданої вартості.

Виклад основного матеріалу дослідження. На основі статистичних даних та суджень експертів питома вага продукції підприємств АПК у ВВП України становить понад 14%, що є досить вагомим показником та вказує на нього як на один із найважливіших секторів економіки нашої держави [6; 7]. Продукція АПК має експортоорієнтований напрям із тенденцією

росту. Так, її частка за 2015–2016 рр. зросла з 38% до 42% у загальній структурі національного експорту з утриманням тенденцій у 2017 р. [8; 9].

У структурі експорту вітчизняного АПК традиційно переважають зернові та олійні культури, олія, насіння олійних культур з акцентами зростання експорту зернових культур [8; 10].

Проте за рівнем доданої вартості на рівні 6,3 тис. дол. на одного працюючого Україна значно поступається країнам Європейського Союзу, середній рівень якої там становить 29,5 тис. дол., а в окремих країнах значно вище (Німеччина – 43,3 тис. дол., Франція – 95,4 тис. дол.) [7].

Сировинна експорторієнтованість вітчизняного АПК значно обмежує темпи його зростання через втрати доданої вартості в технологічному ланцюжку створення цінності. Дійсно, науковці стверджують, що «...країни із спеціалізацією на сировинних ресурсах усе більше відстають за рівнем і якістю життя від тих країн, суб'єкти господарювання яких постачають на світовий ринок продукти кінцевого споживання із високим рівнем переробки» [1].

Пошук шляхів створення доданої вартості можна віднайти серед найбільш виражених глобальних трендів у світовому АПК, обговорених на конференції з питань землі та бідності, організованій Світовим банком [11]. Таких, що можна застосувати до України, можна виділити два:

- посилення сервісного складника аграрного бізнесу;

- трансформацію наявних моделей з орієнтацією на середньо- і довгострокові перспективи.

Проблема доданої вартості в АПК розглядалася також під час розроблення державних програм розвитку. Так, зокрема, у проекті документу «Єдина комплексна стратегія та план дій розвитку сільського господарства та сільських територій в Україні на 2015–2020 роки» серед стратегічних пріоритетів визначено агропромисловий ланцюг доданої вартості, де зазначено, що з боку держави «...сприяння різноманітним формам організацій і представництв виробників підвищить їхні переговірні можливості і, відповідно, допоможе запровадити господарську практику, адаптовану до глобальних проблем» [12, с. 52].

Звертаючись до сайту Мінагрополітики, зауважимо, що нині немає жодної затвердженої загальнодержавної програми розвитку АПК, існують лише проект «Державної цільової програми розвитку аграрного сектору економіки на період до 2020 року» [13] та проект «Єдина комплексна стратегія та план дій розвитку сільського господарства та сільських територій в Україні на 2015–2020 роки» [12]. Аналізуючи дані

документи, можна припустити, що держава не бажає затверджувати орієнтири та пріоритети розвитку АПК, проте чітко стає зрозуміло, що серед пріоритетів розвитку АПК у формуванні організаційних об'єднань є два основних напрями:

- створення великих агрохолдингів, метою яких є об'єднання підприємств у технологічному ланцюжку традиційної експорторієнтованої сировинної продукції сільськогосподарського походження (зернові, олійні культури тощо);

- створення сільськогосподарських кооперативів, орієнтованих на об'єднання фізичних осіб, малого та частково середнього бізнесу.

Серед заходів, передбачених проектом програми, вказано, що «...потрібно нарощувати елеваторні та портові потужності, інвестувати в транспортну інфраструктуру задля експорту зростаючих надлишків зерна» [12, с. 55]. Тобто фактично ставка йде на великі агрохолдинги, які займаються підготовкою та експортом зерна.

Проаналізувавши найбільші вертикально інтегровані структури АПК України (Ukrlandfarming [15], Kernel [16], «Миронівський хлібопродукт» [17], «Астарт» [18], «Індустріальна молочна компанія» [19], «Нібулон» [20], «Сварог Вест Груп» [21], «Агротрейд» [22], «Агромарс» [23], «Терра Фуд» [24]), можна зробити висновок, що більшість із них обмежена в резерві створення доданої вартості [14]. Виробничий технологічний ланцюжок згаданих інтеграційних об'єднань представлений лише виробництвом, ефективним зберіганням та частковою переробкою сільськогосподарської продукції. Організаційна система українських агрохолдингів націлена на виробництво якісної сільськогосподарської сировини, забезпеченої їх промисловими секторами, що переважно представлені виключно складами та елеваторами. Наявність потужностей для зберігання дає можливість таким компаніям реалізовувати свою сільськогосподарську продукцію протягом маркетингового року та значно зменшує негативний вплив на ціну реалізації під час та після збирання врожаю, зменшує ризики, пов'язані з фізичною втратою врожаю, проте такий підхід не дає можливості використати переваги організаційно-структурного та технологічного факторів інтеграції, до того ж не в змозі забезпечити розвиток холдингу в сучасних умовах. Єдиним резервом може стати збільшення площ оброблюваних земель, що збільшуватиме складність управління через зростання розміру управлінської структури.

У Проекті програми «Єдина комплексна стратегія та план дій розвитку сільського господарства та сільських територій в Україні на 2015–2020 роки» у напрямі сприяння розви-

тку різноманітних форм організацій і представництв виробників, орієнтуючись на досвід США, Канади та ЄС, також визначено напрям щодо сприяння створенню сільськогосподарських кооперативів, спрямованих на зниження виробничих, переробних, транспортних та експортних витрат, максимізації ціни продажу продукції, сприянні практиці справедливих і прозорих договірних відносин на ринку [12, с. 57–58].

В Україні сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи мають вплив на своїх учасників через фінансовий складник, а саме на основі вступних та пайових внесків, до того ж пайовий внесок учасника формується пропорційно до обсягу послуг, які він хоче отримати від кооперативу на плановий рік. Проте свідченням того, що кооператив не виступає жорсткою організаційною структурою, свідчить факт того, що кожен із його учасників одночасно може входити до інших подібних кооперативів.

Аналізуючи ЗУ «Про сільськогосподарську кооперацію» [25], а також іноземну літературу, присвячену можливостям сільськогосподарських кооперативів, можна виділити переваги та недоліки сільськогосподарських кооперативів як інтеграційного вузла (рис. 1).

Дійсно, до переваг можна віднести передусім економічну та юридичну незалежність його учасників, які створюють мережу взаємної підтримки та солідарності. Участь у кооперативі дає можливість домовлятися про кращі цінові умови як у плані закупівель та отримання послуг, так і реалізації продукції.

Співпраця між підприємствами малого та середнього бізнесу в кооперативі як прототипі бізнес-мережі відбувається за декількома напрямками, відповідно, учасники можуть отримати різного роду переваги. Зокрема, збільшення прибутку та частки ринку, отримання готових рішень, навчання та інновацій, підви-



Рис. 1. Переваги та недоліки сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів [3; 4; 25]

щення якості, зменшення витрат та ризиків. Такі переваги досягаються спільною діяльністю широкого спектру підприємств, які перебувають у стані постійного партнерства, одночасно залишаючись автономними та незалежними господарюючими суб'єктами [3].

Згідно з еволюційною теорією, у конкурентному середовищі виживають системи, здатні збільшувати свій доступ до обмежених ресурсів [26]. Участь у кооперативі підвищує ефективність малих господарюючих суб'єктів, покращує доступ до фінансових та матеріальних ресурсів та послуг, забезпечує ефективне використання наявних ресурсів. На відміну від одноосібного господарювання кооперація сприяє малим господарюючим суб'єктам підвищувати свою конкурентоспроможність за рахунок нових, раніше недоступних їм одночасних переваг: інновацій, диверсифікації та спеціалізації. Таким чином, фактори, які раніше були слабкими місцями дрібних виробників, завдяки кооперації перетворилися на їх переваги.

Проте найголовнішою перевагою сільськогосподарського обслуговуючого кооперативу виступає створення кращого доступу до ринку завдяки його можливостям: ринковій ідентифікації, цінній пропозиції тощо.

Також створення кооперативів призводить до позитиву з погляду держави для вирішення інтересів соціально-економічного напрямку: створення продуктивної зайнятості та соціальної інтеграції різних груп населення в економічно-неактивних районах із високим відсотком безробіття.

З іншого боку, привабливість кооперативів як певної моделі ведення бізнесу для господарюючих суб'єктів має свої слабкі сторони. Насамперед організація кооперативу може звести нанівець його роботу через погану організацію та відсутність відповідних професійних (технічних) знань та навичок. На відміну від підприємств (ієрархічної структури) управління кооперативом через його демократичний характер вимагає більш широкого залучення його учасників, роль яких опосередковується одночасно поєднанням користувача, власника, менеджера та співробітника.

Специфіка управління кооперативом спонукає до руху в напрямі мінімізації витрат на управління. Забезпечення потреб своїх учасників змушує кооператив діяти за своїми внутрішніми законами, одночасно орієнтуючись на певний ринок та фінансові проблеми, що може призводити до дисбалансу інтересів. Отже, у такому середовищі проблематично виконувати функції планування, організації, керівництва, координації та контролю. Також кооперативи у свою структуру мають залучити підприєм-

ства, які переслідують певну комерційну мету, проте ключовими аспектами залучення таких суб'єктів виступають формування капіталу кооперативу та ефективність бізнесу.

Значну роль в ефективності роботи обслуговуючого сільськогосподарського кооперативу відіграє масштаб, оскільки в невеликому кооперативі його колективна ринкова влада зменшується порівняно з іншими учасниками ринку в ланцюжку агропромислового виробництва. Невеликі за розміром кооперативи не зможуть досягти такого обсягу, який потрібен для розвитку, та ефективно протистояти іншим гравцям на ринку. Вважається, що чим більший за розмірами кооператив, тим краще. Проте таке правило не завжди працює, оскільки найбільшу роль відіграє можливість організації та самоорганізації учасників.

Слід пам'ятати, що інформація та знання надаються в кооперативі через формальні та неформальні програми навчання в його рамках. Співпраця здійснюється, щоб знизити ризики, підвищити масштаб використання ресурсів на основі формалізованих процесів прийняття рішень [3]. Проте вважаємо, що риси ієрархії в роботі такої мережі будуть присутніми незалежно від того, чи це буде фірма, що бере на себе управління процесами в мережі, чи найманий менеджер, який визначає в ній пріоритети.

Консультанти в такого роду мережах відповідають безпосередньо за формування та консолідацію мережевих процесів, виступають ініціаторами контактів із підприємцями, проводять роз'яснювальну та ознайомчу роботу за розробленими програмами для залучення учасників та підвищення їх мотивації до участі. Також розглядаються координація та допомога в організації нових робочих груп у мережі за діючими та новими напрямками роботи.

Створення сільськогосподарських кооперативів в Україні забезпечувалося за допомогою п'ятирічного проекту «Агроінвест», профінансованого Американським агентством із міжнародного розвитку (USAID) (2011–2016 рр.) [27]. Серед основних завдань проекту виділено реформування законодавчого поля у сфері АПК, підтримка галузевих та громадських асоціацій, створення об'єктів ринкової структури АПК. У рамках даного проекту на протязі 2011–2016 рр. поряд зі створенням галузевих асоціацій (сприяння горизонтальній інтеграції через створення кластерів) ключовим напрямом діяльності було сприяння зміцненню організацій виробників і кооперативів, створенню й розвитку ефективних сільськогосподарських маркетингових каналів для малих і середніх виробників. Зокрема, було виділено

безповоротні кошти на організацію та матеріальне забезпечення діяльності 20-ти сільськогосподарських кооперативів, діяльність яких передусім мала спрямовуватися на створення доданої вартості за рахунок отримання додаткових переваг від об'єднання – централізованої заготівлі та переробки сільськогосподарської сировини (заморозка та фасування овочів, зернових, виготовлення комбікормів, переробка та фасування лікарської сировини та меду, переробка молока на молокопродукти і т. п.) [27, с. 18]. Сільськогосподарські кооперативи як мережі виступають інструментами стимулювання конкурентоспроможності малого та середнього бізнесу. Дослідженнями у сфері бізнес-мереж доведено, що малі підприємства через співпрацю забезпечують конкурентну перевагу перед великими компаніями. Отже, асоційовані малі підприємства отримують у мережі декілька факторів, яких би вони не мали, якщо б господарювали самостійно [3].

Діяльність кооперативів у межах проекту «Агроінвест» передусім зорієнтована на досягнення контролю кооперативом певних стандартів якості його учасників, тобто кооператив виступає мережею, яка висуває певні вимоги до його учасників до якості продукції, наприклад упровадження та контроль заходів за системами HACCP та GlobalGAP. Загалом в Україні було створено 10 пілотних проектів у згаданому напрямі [27, с. 18]. Таким чином, учасники обслуговуючого кооперативу отримують додаткову конкурентну перевагу з упровадження міжнародних систем простеження безпечності харчових продуктів, а сам економічний простір кооперативу виступає в ролі ринку, що забезпечує відбір учасників за критеріями якості та ціни (затверджені кооперативом) і генерує розширення збуту продукції.

У цілому кількість сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів в Україні за 2011–2015 рр. зросла з 583 одиниць до 1 026, тобто майже в два рази [28]. У 2017 р. в напрямі діяльності «сільське господарство» проект USAID зі створення кооперативів та інтеграційних об'єднань малих господарюючих суб'єктів АПК продовжено за допомогою проекту «Ініціатива з аграрного партнерства».

Прикладом позитивного результату згаданого проекту служить Перший національний аграрний кооператив, який станом на 30.04.2017 об'єднав близько 26 тис. учасників із Хмельницької та Чернівецької областей. Дана мережа згуртувала навколо себе фізичних осіб, фермерів та малий бізнес агропромислового комплексу, а за своїм архетипом побудови задовольняє характеристикам бізнес-мереж, а саме [29]:

- поєднує значну кількість підприємств, фізичних осіб та організацій, які спеціалізуються на взаємозалежній економічній діяльності;

- учасники інтегруються на засадах зовнішнього розподілу робіт;

- учасники кооперативу вбудовуються в щільну мережу незвичної взаємозалежності (соціальної та культурної), яка створює можливості для взаємного навчання та підвищує рівень співпраці;

- наявність збалансованого процесу прийняття рішень, у якому відсутні чіткі ієрархічні характеристики, тобто орієнтація на горизонтальну структуру управління;

- створено центр обміну знаннями за допомогою програм та напрямів діяльності (гарантована реалізація с/г продукції, успішне тваринництво, вирощування прибуткових культур, пільгове придбання засобів господарювання тощо).

Отже, функціонування Першого аграрного кооперативу свідчить, що взаємозв'язки в такій мережі встановлюють рівень співпраці, ають змогу забезпечити високий рівень бенчмаркінгу та, таким чином, створюють найкращі умови для реального внутрішнього комерційного зростання членів кооперативу. За таких умов використання масивів новоствореної та старої інформації спрямоване на загальне підвищення рівня знань кожного учасника, встановлення прагматичних прагнень кожного суб'єкта на вдосконалення процесів виробництва, що в кінцевому підсумку призводить до скорочення витрат.

Висновки з проведеного дослідження.

Таким чином, в українському АПК діють дві сучасні форми інтеграції підприємств: вертикально інтегрована у вигляді крупних агрохолдингів та мережева взаємодія, що полягає в організації сільськогосподарських кооперативів. Агрохолдинги представляють експортний складник аграрного бізнесу, проте їх резерви створення доданої вартості обмежені.

У перспективі поштовхом до розвитку агропромислового комплексу могли б стати малі та середні підприємства, об'єднані в мережі, зокрема сільськогосподарські кооперативи. При цьому створення мереж дасть змогу нівелювати проблеми, які стоять на заваді з іншими формами співпраці, а саме: прагнення зберегти незалежність, відсутність інформації про партнерів та як проводити співпрацю, небажання розголошувати інформацію перед іншими підприємствами. Підприємства, що входять до кооперативу, отримують більше можливостей для участі в нових та більш прибуткових ринках, оскільки набувають

можливостей об'єднуватися навколо будь-яких нововведень або змін на ринку. Вартість інвестицій, необхідних для нових цілей, у такому разі визначається пропорційно між зацікавленими учасниками мережі. Ті з них, які мають недостатньо ефективну систему

управління, можуть отримати в кооперативі доступ до інструментів здійснення організаційних та міжорганізаційних інновацій шляхом надання їм консультативних послуг та відповідного навчання для формування нової якості ведення бізнесу.

Список використаних джерел:

1. Замазій О. Організаційно-структурна оптимізація в системі ціннісно-орієнтованого управління підприємством / О. Замазій, В. Стадник // Науковий вісник Одеського національного економічного університету. – Науки: економіка, політологія, історія. – 2015. – № 11(231). – С. 52–63.
2. Корінець Р., Гердс Др.М. Розвиток кооперації в Україні та Німеччині – аграрно-політичні пропозиції для України / Р. Корінець, Др.М. Гердс [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.apd-ukraine.de/images/APD_APR_05-2016_Genossenschaften_ukr.pdf.
3. J.L.P. D'Oliveira Business Cooperation Networks: Ecosystem Interaction in Small and Medium-sized Companies / J.L.P. D'Oliveira, L.G. de R. Guedes, A. Pasqualetto // International Journal of e-Education, e-Business, e-Management and e-Learning – 2017. – № 1 (Vol. 7, March) – P. 59–69.
4. Ruete M. Inclusive Investment in Agriculture: Cooperatives and the role of foreign investment / M. Ruete // Investment in Agriculture– 2014. – June – P. 1–8.
5. Ratajczak-Mrozek M. Networks and Cooperation Within the Supply Chain as a Determinant of Growth and Competitiveness /M. Ratajczak-Mrozek // The European Financial Review – April – May. – 2013. – P. 30–33.
6. Агропромисловий комплекс України забезпечує 14% ВВП і майже половину експорту // Hyser [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://hyser.com.ua/economics/agropromyshlennyj-kompleks-ukrainy-obespechivaet-14-vvp-i-pochti-polovinu-eksporta-47120>.
7. Гиршфельд А. Індустріалізація АПК / А. Гиршфельд // LB.ua [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://ukr.lb.ua/economics/2017/02/20/359120_industrializatsiya_apk.html.
8. Експорт аграрної продукції з України в 2016 році зріс до 15,4 млрд. // УНІАН [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://economics.unian.net/agro/1741831-eksport-agrarnoy-produktsii-iz-ukrainyi-v-2016-godu-vyiros-do-154-milliarda.html>.
9. Стан агропромислового комплексу у січні-лютому 2017 року / Міністерство аграрної політики та продовольства України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://minagro.gov.ua/system/files/Стан%20АПК%202%20міс%202017%20\(2\)_0.pdf](http://minagro.gov.ua/system/files/Стан%20АПК%202%20міс%202017%20(2)_0.pdf).
10. Овчаренко М. Експорт аграрної продукції з України в 2016 році значно зріс / М. Овчаренко // Національний промисловий портал [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://uprom.info/news/agro/eksport-agrarnoyi-produktsiyi-z-ukrayini-v-2016-rotsi-znachno-zris>.
11. Мартинюк М. Глобальні тренди в АПК можуть сформувати конкурентні переваги для України / М. Мартинюк // LB.ua [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://ukr.lb.ua/economics/2017/04/04/363026_globalni_trendi_apk_mozhut.html.
12. Єдина комплексна стратегія та план дій розвитку сільського господарства та сільських територій в Україні на 2015–2020 роки. – Київ, 2015 – 225 с. Електронний ресурс]. Режим доступу : <http://minagro.gov.ua/system/files/Єдина%20комплексна%20стратегія%20розвитку%20сільського%20господарства%20та%20сільських%20територій%20на%202015-2020.pdf>.
13. Проект Державної цільової програми розвитку аграрного сектору економіки на період до 2020 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://minagro.gov.ua/apk?nid=10516>.
14. Дикая Я. Топ-10 самых крупных агрохолдингов Украины / Я. Дикая // Hyser [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://hyser.com.ua/business_and_finance/88902-88902.
15. Ukrlandfarming [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ulf.com.ua>.
16. Kernel [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kernel.ua>.
17. Миронівський хлібопродукт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.mhp.com.ua>.
18. Астарта [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.astartaholding.com>.
19. Індустріальна молочна компанія [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.imcagro.com.ua>.
20. Нібулон [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nibulon.com>.
21. Сварог Вест Груп [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.svarog-agro.com>.
22. Агротрейд [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.agrotrade.ua>.
23. Агромарс [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.agromars.com.ua>.
24. Терра Фуд [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://terrafood.ua>.
25. Закон України «Про сільськогосподарську кооперацію» від 17.07. 1997 № 469/97-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/469/97-вр>.
26. Стадник В.В. Мотиваційні і ресурсні детермінанти потенціалу розвитку підприємства як економічної системи / В.В. Стадник // Наукові праці ДонНТУ Серія «Економічна». – 2011. – Вип. 39-2. – С. 158–162.

27. Проект USAID «Агроінвест» – Київ : USAID, 2015 – 24 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://lib-krm.org/wp-content/uploads/2015/12/Booklet.pdf>.

28. Динаміка розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів за 2009–2016 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://minagro.gov.ua/uk/ministry?nid=15750>.

29. D'oliveira J.L.P. Business cooperation networks: Risks and benefits / J.L.P. D'oliveira, L.G.R. Guedes, A. Pasqualetto // International Journal of e-Education, e-Business, e-Management and e-Learning. – 2016. – № 2 (Vol. 6, June). – P. 120–127.

Izhevsky P.G.

MODERN FORMS OF INTEGRATION AGRICULTURAL ENTERPRISES OF UKRAINE

The state of the Ukrainian agroindustrial complex and the prospects for its functioning are determined on the basis of targeted state and international development programs with outlined directions of traffic. The main forms of integration of enterprises in the agroindustrial complex of Ukraine – vertically integrated holdings and agricultural cooperatives are investigated. Attention is focused on the prospect of creating agricultural cooperatives in Ukraine, as structures working on the basis of a network approach. Among the advantages of cooperatives are the joint activities of a wide range of enterprises that are in a state of permanent partnership while remaining autonomous and independent economic entities. It is argued that a significant role in the efficiency of the agricultural cooperative is played by its size, since in a small cooperative its collective market power decreases compared to other market participants in the chain of agro-industrial production.

Unlike enterprises (hierarchical structure) of management of a cooperative for its democratic character requires a wider involvement of participants, whose role is mediated simultaneously by a combination of the user, the owner, the manager and the employee.

Enterprises in the cooperative receive more opportunities to participate in new and more profitable markets, as they gain opportunities to unite around any innovations or changes in the market. Those that have insufficiently effective management system can get access to the tools of organizational and interorganizational innovations in the co-operative society by providing them with advisory services and appropriate training to form a new quality of doing business.

Key words: agro-industrial complex, value chain, enterprise integration, vertical integration, agricultural cooperative, business network.

УДК 332.155:634(477.44)

Нестерчук Я.А.викладач кафедри економіки
Уманського національного університету садівництва

ОЦІНКА ЗАГАЛЬНИХ ТЕНДЕНЦІЙ РОЗВИТКУ ТА ІНТЕНСИФІКАЦІЇ САДІВНИЦТВА У ВІННИЦЬКІЙ ОБЛАСТІ

У статті охарактеризовано передумови розвитку садівництва у Вінницькій області та місце регіону у загальнодержавному виробництві плодоягідної продукції. Проаналізовано показники виробництва та споживання плодів і ягід у регіоні. Оцінено тенденції та структуру регіонального виробництва плодів і ягід у всіх категоріях господарств. Установлено інтегральний вплив ресурсних факторів на результати господарської діяльності галузевих суб'єктів. Обґрунтовано висновок про вагомий складник механізму забезпечення сталості регіональних суб'єктів галузі – ефективне використання економічних чинників розвитку засобами аграрно-промислової інтеграції, горизонтального та вертикального кооперування, розвитку економічних відносин на засадах жорсткого планування та прогнозування, вдосконалення фінансово-кредитної та страхової системи, економічного стимулювання та активізації ринкової позиції.

Ключові слова: садівництво, інтенсифікація, плодоягідні насадження, інтенсивні сади, стійкий розвиток.

В статье охарактеризованы предпосылки развития садоводства в Винницкой области и место региона в общегосударственном производстве плодоягодной продукции. Проанализированы показатели производства и потребления плодов и ягод в регионе. Оценены тенденции и структура регионального производства плодов и ягод во всех категориях хозяйств. Установлено интегральное влияние ресурсных факторов на результаты хозяйственной деятельности отраслевых субъектов. Обоснован вывод о весомой составляющей механизма обеспечения устойчивости региональных субъектов отрасли – эффективном использовании экономических факторов развития посредством аграрно-промышленной интеграции, горизонтального и вертикального кооперирования, развития экономических отношений на основе жесткого планирования и прогнозирования, совершенствования финансово-кредитной и страховой системы, экономического стимулирования и активизации рыночной позиции.

Ключевые слова: садоводство, интенсификация, плодоягодные насаждения, интенсивные сады, устойчивое развитие.

Постановка проблеми. Садівництво є однією з традиційних сільськогосподарських галузей України. Її розвиток відбувається, перш за все, завдяки достатньо сприятливим природно-економічним і ґрунтово-кліматичним умовам для вирощування широкого асортименту плодоягідних культур із цінними споживчими та лікувальними властивостями. Сучасний стан виробництва садової продукції вказує на необхідність переорієнтації підприємств галузі на якісно новий шлях розвитку, що потребує детального вивчення кон'юнктури ринку плодів та ягід та конкурентного середовища функціонування товаровиробників галузі.

Логічним наслідком таких системних досліджень та перетворень має стати реструктуризація системи управління, підвищення гнучкості виробництва, зменшення рівня його витратності за одночасного підвищення продуктивності праці, що сприятиме підвищенню конкурентоспроможності садівничої продукції, збільшенню фінансових результатів, тобто

забезпеченню стійкого розвитку підприємств та галузі у цілому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В основу реформування садівничих підприємств покладено досягнення стратегічної мети розвитку галузі садівництва, обґрунтованої у Галузевій програмі розвитку садівництва України на період до 2025 р. [1], яка передбачає стабілізацію та нарощування виробництва плодів і ягід; забезпечення потреб населення та внутрішнього ринку, збільшення експорту конкурентоспроможної продукції галузі; забезпечення розширеного відтворення виробництва; стимулювання органічного виробництва; інтенсифікацію галузі на основі використання досягнень науки й передового досвіду.

Більшість дослідників інтенсифікацію сільськогосподарського виробництва в межах аграрних підприємств розглядає як розширене відтворення, за якого забезпечується приріст продукції з одиниці земельної площі [2]. В основі цього процесу Б.В. Погріщук та

В.І. Чорнодон убачають якісні сучасні перетворення виробництва, вдосконалення ресурсної бази, технології, форми організації праці і виробництва [3], а Н.П. Стахова – обсяг капіталовкладень [4]. Уважаємо за потрібне погодитися з точкою зору О.М. Шестопаля щодо послідовності розгляду цього процесу: витрати – земля (насадження) – продукція (ефект) [5]. При цьому зберігається принцип інтенсифікації виробництва щодо діалектичної єдності рівня інтенсивності та економічної ефективності інтенсифікації, який пояснює доцільність зростання витрат, межа якого визначається динамікою економічного ефекту.

Метою дослідження є розгляд питання моніторингу стану інтенсифікації галузі на макро-, мезо- та мікрорівнях, оцінки основних показників функціонування садівничих підприємств з урахуванням впливу чинників зовнішнього та внутрішнього середовища, що є.

Виклад основного матеріалу дослідження. Дослідження соціологів і дієтологів доводять, що у структурі харчування населення України зменшується частка споживання хліба, картоплі та цукру, натомість збільшується частка плодів, ягід та овочів. Цим орієнтиром поряд із доцільністю максимального використання наявного природно-економічного потенціалу для виробництва конкретних видів плодів і ягід потрібно керуватися, обґрунтовуючи розвиток промислового садівництва на перспективу.

Згідно зі статистичними даними, виробництво ягід в Україні щорічно збільшується на 4%. Нині це потужний напрям аграрного бізнесу, який розвивається по всій території держави. Окупність вкладень у плодівництві та ягідництві досить висока, а внутрішній й зовнішній ринки залишаються недостатньо насиченими.

Садівництво приваблює різні категорії виробників – від початківців до фермерів із досвідом. Масштаб діяльності також варіюється від дрібних господарств на декілька гектарів до великих садів у потужних агрокомпаніях та інтегрованих структурах. Так, у Вінницькій, Львівській та Тернопільській областях завдяки сприянню місцевих та обласних рад і допомозі інвесторів працюють відразу декілька ягідних кооперативів, що дає змогу місцевим мешканцям отримати прибутки в сільській місцевості.

Вінницька область традиційно займає провідне місце серед регіонів України з виробництва продукції садівництва, її переробки та вирощування садивного матеріалу. Сприятливі природні умови, наявність мережі великих плододопереробних підприємств, значна місткість внутрішнього ринку плодів, ягід і продуктів їх промислової переробки та наявний експорт-

ний потенціал виробництва цієї продукції є важливими передумовами стійкого росту промислового садівництва у Вінницькій області.

Садівництво Вінницької області має глибокі корені. Ще в XIX ст. «Подільське яблуко» користувалося попитом на всесвітньо відомій на той час виставці у Санкт-Петербурзі. Хоча галузь активно розвивалася і була створена потужна переробна промисловість, вона не стала визначальною у формуванні виробничого напрямку підприємств регіону, оскільки економічну основу сільського господарства в попередні роки і нині становить виробництво технічних та зернових культур. Проте наприкінці минулого та на початку нинішнього століття Вінниччина є регіоном, який виробляє найбільші обсяги плододягідної продукції в країні (табл. 1).

Таблиця 1

Питома вага й місце регіонів України у виробництві плодів та ягід, 2015 р.

| Регіон | Питома вага, % | Місце регіону |
|-------------------|----------------|---------------|
| Україна | 100 | - |
| Області: | | |
| Вінницька | 13,6 | 1 |
| Волинська | 1,8 | 19 |
| Дніпропетровська | 6,8 | 4 |
| Донецька | 4,9 | 7-8 |
| Житомирська | 2,4 | 17 |
| Закарпатська | 6,4 | 5 |
| Запорізька | 3,1 | 14 |
| Івано-Франківська | 2,2 | 18 |
| Київська | 3,3 | 12-13 |
| Кіровоградська | 1,3 | 22 |
| Луганська | 1,6 | 20-21 |
| Львівська | 5,0 | 6 |
| Миколаївська | 1,6 | 20-21 |
| Одеська | 3,9 | 11 |
| Полтавська | 4,9 | 7,8 |
| Рівненська | 4,6 | 9 |
| Сумська | 0,8 | 24 |
| Тернопільська | 3,3 | 12-13 |
| Харківська | 4,1 | 10 |
| Херсонська | 3,0 | 15 |
| Хмельницька | 9,5 | 2 |
| Черкаська | 2,6 | 16 |
| Чернівецька | 8,3 | 3 |
| Чернігівська | 1,0 | 23 |

Джерело: складено за даними [6]

За даними корпорації «Вінницясадвинп-ром», у Вінницькій області нині зосереджено 20% нових насаджень в Україні. Свою діяльність у галузі садівництва та ягідництва здійснює близько 100 підприємств та фермерських

Таблиця 2

Показники виробництва та споживання плодів і ягід, 2015 р.*

| Показники | Україна | Вінницька область |
|---|---------|-------------------|
| Площа сільськогосподарських угідь, тис. га | 41507,9 | 1831,3 |
| Площа плодоягідних насаджень у плодоносному віці, тис. га | 206,0 | 27,5 |
| Питома вага плодоягідних насаджень у загальній площі сільськогосподарських угідь, % | 0,49 | 1,3 |
| Валовий збір плодів і ягід, тис. т | 2152,8 | 292,3 |
| Урожайність, ц/га | 104,5 | 121,5 |
| Виробництво плодів і ягід на одну особу, кг | 50 | 182 |
| Споживання плодів і ягід на одну особу, кг | 52,3 | 54,0 |

* Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції.

Джерело: складено за даними [6; 8]

господарств, що виробили в 2015 р. 292,3 тис. т продукції і на яких працює понад 10 тис. осіб. Наявність у регіоні потужних переробних підприємств, таких як «Агрона Фрут Україна», «Пфанер Бар», «Яблуневий дар», консервний завод «Поповецький», «Вінні Фрут», консервний завод у с. Рахни Лісові («Вітмарк Україна»), дає можливість виробникам фруктів та ягід зменшити витрати на транспортування та зберігання продукції [7].

За площею сільськогосподарських угідь Вінницька область посідає шосте місце серед регіонів України, але займає перше місце за площею плодоягідних насаджень у плодоносному віці, яка становить 27,5 тис. га станом на 1 січня 2016 р. Питома вага плодоягідних насаджень у структурі посівних площ у Вінницькій області становить 1,3% (табл. 2), що у 2,6 рази більше середнього показника по Україні (0,5%).

У 2015 р. валовий збір плодів та ягід становив 292,3 тис. т, що є найбільшим показником по Україні. Також вищою за середню по країні є врожайність плодів та ягід – 121,5 ц/га. Вінницька область має значно кращі показники за обсягами виробництва та споживання плодів і ягід на одну особу.

Галузь садівництва Вінницької області постійно нарощує свій потенціал. Із року в рік зростають площі насаджень та обсяги виробництва плодоягідної продукції. За останні п'ять років обсяги виробництва нарощено майже на 55% (табл. 3).

Рівень урожайності плодівих культур поступово зростає, що пов'язано, перш за все, із застосуванням новітніх технологій у виробництві плодів і ягід, підвищенням рівня інтенсифікації галузі. Цьому сприяють не лише природнокліматичні умови, але й функціонування в регіоні потужної мережі спеціалізованих садівничих підприємств.

Нині в галузі садівництва регіону працюють більш ніж 100 підприємств різних форм

Таблиця 3

Динаміка виробництва плодів та ягід у Вінницькій області

| Рік | Площа плодоягідних насаджень, тис. га | | Урожайність з 1 га насаджень, ц | Валовий збір, тис. ц |
|------|---------------------------------------|-----------------------------|---------------------------------|----------------------|
| | всього | у т. ч. у плодоносному віці | | |
| 2010 | 24,9 | 21,7 | 87,1 | 1892,4 |
| 2012 | 26,1 | 22,7 | 109,7 | 2521,9 |
| 2013 | 26,8 | 23,1 | 119,2 | 2754,3 |
| 2014 | 26,8 | 23,8 | 101,9 | 2420,7 |
| 2015 | 27,5 | 24,1 | 121,5 | 2922,8 |

Джерело: складено за даними [8]

власності, а також Подільська дослідна станція садівництва інституту садівництва Національної академії аграрних наук України, Вінницький національний аграрний університет, Чернятинський коледж, Іллінецький державний аграрний коледж, помологічно-ампелографічна інспекція, лабораторія аналізу ґрунту та рослин.

Кращими садівничими підприємствами області є: СВАТ «Дружба», с. Шура-Копіївська Тульчинського району, СТОВ «Поділля» та ТОВ «Обрій», с. Строїнці, ТОВ «Агро-Еталон», смт Тиврів Тиврівського району, ТОВ «Міжлісся», с. Міжлісся, ТОВ «Комарівці», с. Комарівці та СФГ «Перлина Поділля», с. Попівці Барського району, ПП «Дари садів», с. Бронниця Могилів-Подільського району, ФГ «Він-Сад», с. Коростівці Жмеринського району.

На рівні області вдалося зберегти координуючу структуру, яка є організаційним штабом для садівників, це корпорація «Вінницясадвинпром», господарства якої виробляють щонайменше чверть яблук від валового їх збору в організованому секторі економіки держави. У господарствах, що входять до корпорації, є майже 4 тис. га молодих інтенсивних садів, що становить 30% від загальної їх площі.

Станом на 1 січня 2016 р. на території області розміщено 27,5 тис. га плодоягідних насаджень у т. ч. 24,1 тис. га у плодоносному віці (рис. 1).

За останні п'ять років загальна площа плодоягідних насаджень зросла на 10%, площа насаджень у плодоносному віці – на 11%, тоді як у середньому по Україні ці показники за аналогічний період дещо зменшилися.

Садівничі підприємства Вінниччини зберігають лідерство за площею посадки молодих інтенсивних садів. За цим показником область вийшла на європейські норми. За період 2010–2015 рр. закладено молоді високоінтенсивні сади на площі понад 3,6 тис. га. У 2014 р. в області висаджено 1 124 га молодих садів. На 2015 р. було заплановано закладку нових насаджень усіма категоріями господарств площею 623 га, планове вибракування – 596 га, плановий індекс площі закладання до площі вибуття – 1,05.

В умовах інтенсифікації садівництва, що характеризується ефективнішим використанням усіх засобів виробництва, оптимізація вікової структури насаджень, яка, насамперед, залежить від темпів їхнього відтворення, набуває особливо важливого значення. Лише за умов оптимального співвідношення між функціонуючими, молодими неплодоносними та насадженнями, що закладаються, забезпечується стабільність виробництва конкретних видів садівницької продукції [9].

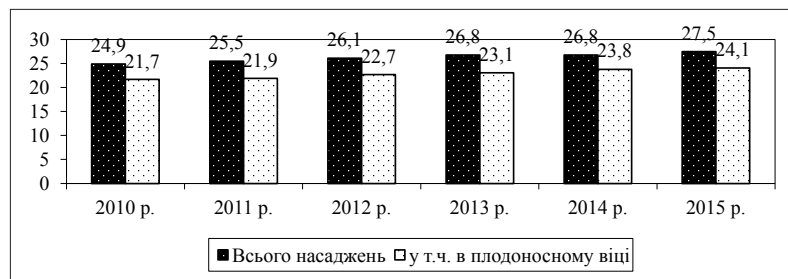


Рис. 1. Площа плодоягідних насаджень у Вінницькій області, тис. га

Джерело: сформовано за даними [8]

У цілому по області з 24,1 тис. га плодоягідних садів зерняткові вирощуються на 22,2 тис. га (у т. ч. яблунь – 21,01 тис. га, груш – 0,7 тис. га), кісточкові – 3,15 тис. га (у т. ч. слив – 1,2 тис. га, вишні – 1,03 тис. га, черешні – 0,6 тис. га, абрикос – 0,25 тис. га), горіхоплідні (волоський горіх) – 1,3 тис. га, ягідники – 1,3 тис. га (у т. ч. суниця, полуниця – 0,5 тис. га, малини – 0,4 тис. га, смородини – 0,2 тис. га).

У структурі валових зборів плодової продукції традиційно перше місце займає яблука – близько 87% усього зібраного урожаю, на другому місці абрикос – 3,26%, потім слива – близько 2,87%, дещо меншою є частка вишні та груш – по 2%. Валові збори ягідної продукції становлять 4% у загальному обсязі зібраних врожаїв плодоягідної продукції, у динаміці їх питома вага дещо зросла. Серед ягідних культур на першому місці суниця і полуниця – 43,6%, на другому малина – 27,1%, смородина – 20,2% та агрус – 5,5%.

Особливе місце у садівництві України в цілому та Вінницької області зокрема належить ягідним культурам, які користуються великим попитом на ринку, а їх вирощування характеризується високими показниками економічної ефективності. Серед багаторічних плодоягідних культури найшвидше забезпечують окупність інвестицій, а високоефективне ведення садівництва може стати джерелом нагромадження коштів для створення насаджень інших культур.

Україна завжди відзначалася сприятливими кліматичними умовами для вирощування ягідних культур. За останні 10 років виробництво ягід в Україні зросло майже у 1,5 рази, а в розрахунку на одну особу – з 1,7 кг у 2000 р. до 3,1 кг у 2015 р. за рекомендованої норми споживання 4 кг на рік. У Вінницькій області в 2015 р. виростили 5,5 кг ягід на одну особу.

Таблиця 4

Динаміка виробництва плодів та ягід у Вінницькій області за категоріями господарств

| Рік | Всі категорії господарств, тис. ц | У тому числі | | | | | |
|------|-----------------------------------|-----------------------------------|--------------------------|------------------------|--------------------------|-------------------------|--------------------------|
| | | сільськогосподарські підприємства | | господарства населення | | фермерські господарства | |
| | | всього, тис. ц | % до загальної кількості | всього, тис. ц | % до загальної кількості | всього, тис. ц | % до загальної кількості |
| 2005 | 1849,2 | 406,6 | 22,0 | 1418,4 | 76,7 | 24,2 | 1,3 |
| 2010 | 1892,4 | 824,5 | 43,6 | 941,9 | 49,8 | 126,0 | 6,7 |
| 2013 | 2521,9 | 1212,1 | 48,1 | 1207,1 | 47,9 | 102,7 | 4,1 |
| 2014 | 2754,3 | 1364,0 | 49,5 | 1227,9 | 44,6 | 162,4 | 5,9 |
| 2015 | 2420,7 | 1009 | 41,7 | 1262,3 | 52,1 | 149,4 | 6,2 |

Джерело: розраховано за даними [8]

Нині загальні обсяги виробництва ягід у Вінницькій області становлять близько 9 тис. т на рік. Майже 80% виробництва продукції зосереджено у секторі присадибних домогосподарств. У комерційному виробництві ягід найбільш поширеними культурами є суниця, малина, смородина та агрус.

Упродовж аналізованого періоду основними виробниками плодів та ягід у Вінницькій області були особисті селянські господарства та сільськогосподарські підприємства за загальної тенденції до скорочення частки перших та її нарощування останніми в загальному обсязі виробництва плодоягідної продукції (табл. 4).

Так, у 2015 р. господарствами населення було вироблено 1 262,3 тис. ц, або 52,1% плодів та ягід, сільськогосподарськими підприємствами – 1 009 тис. ц, або 41,7% та фермерськими господарствами – лише 149,4 тис. ц, або 6,2% від загального обсягу виробництва галузі.

Висновки з проведеного дослідження. Аналіз основних показників розвитку галузі садів-

ництва в межах Вінницької області підтверджує висновок про інтегральний вплив ресурсних факторів на результати господарської діяльності галузевих суб'єктів, тобто інтенсифікація використання земельних ресурсів, матеріально-технічна база садівничих підприємств, їх кадрове забезпечення, активізація інвестиційних процесів та достатнє інформаційне забезпечення здійснюють комплексний вплив на стійкість розвитку садівничих підприємств, переводячи галузь садівництва на промислову основу. Крім того, вагомим складником механізму забезпечення сталості регіональних суб'єктів галузі може стати врахування та ефективне використання економічних чинників розвитку засобами аграрно-промислової інтеграції, горизонтального та вертикального кооперування, розвитку економічних відносин на засадах жорсткого планування та прогнозування, вдосконалення фінансово-кредитної та страхової систем, економічного стимулювання та активізації ринкової позиції.

Список використаних джерел:

1. Галузева програма розвитку садівництва України на період до 2025 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://a7d.com.ua/agropoltika/zakon/nakazi_minap/1011-galuzeva-programa-rozvitku-sadivnictva-ukrayini.html.
2. Сатир Л.М. Економічна сутність інтенсифікації виробництва та її особливості в сільському господарстві / Л.М. Сатир // Наукові праці Полтавської державної аграрної академії. – 2012. – Вип. 2(5) – Т. 1. – С. 252–257.
3. Погрішук Б.В. Інтенсифікація сільськогосподарського виробництва в контексті інноваційних змін у функціонуванні АПК / Б.В. Погрішук, В.І. Чорнодон // Наукові праці Полтавської державної аграрної академії. – 2011. – Вип. 2. – Т. 2. Економічні науки. – С. 206–210.
4. Стахова Н.П. Роль оборотного капіталу в процесі інтенсифікації виробництва / Н.П. Стахова // Збірник наукових праць Луцького національного технічного університету. Серія «Економіка та менеджмент». – 2012. – Вип. 9(34). – Ч. 2. – С. 490–499.
5. Шестопадь О.М. Віддача інтенсивного саду / О.М. Шестопадь. – К. : Знання, 1990. – 48 с.
6. Сільське господарство України. 2015 рік : статистичний збірник. / За ред. О.М. Прокопенко ; Держ. служба статистики України. – К., 2016. – 360 с.
7. Садівництво та ягідництво на Вінничині: поштовх до розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://blogs.korrespondent.net/blog/events/3685184>.
8. Вінниччина у цифрах у 2015 році : стат. зб. / За ред. С.Н. Ігнатова ; Держ. служба статистики України, Гол. управління статистики у Вінницькій. обл. – Вінниця, 2016. – 174 с.
9. Чорнодон В.І. Відтворення плодоягідних насаджень як передумова ефективного функціонування галузі / В.І. Чорнодон // Економіка АПК. – 2009. – № 1. – С. 64–67.

Nesterchuk Ya.A.

EVALUATION OF GENERAL DEVELOPMENT TRENDS AND INTENSIFICATION OF HORTICULTURE IN VINNYTSIA REGION

Current state of manufacturing horticultural produce determines the necessity to switch enterprises of the branch to a brand new way of development and this requires monitoring branch intensification state at macro-, meso- and micro levels, assessment of key performance indexes of horticultural enterprises taking into account the influence of external and internal environment, which constitutes the aim of the research and determines its topicality.

Vinnitsia region traditionally holds the lead among the regions of Ukraine in manufacturing horticultural produce, its processing and growing planting material. It is found that 20% of new plantings of Ukraine are concentrated at present in Vinnitsia region. About 100 enterprises and farms per-

form in horticulture branch and berry production, they produced 292.3 thousand tons of output and employed 10 thousand people in 2015. Vinnytsia region ranks first in the area size of fruit and berry plantations in fruit-bearing age (27.5 thousand ha as of 01.01. 2016). In 2014 the gardens were planted on the area of 1124 ha.

Over the analyzed period the main producers of fruits and berries in Vinnytsia region were private peasant households and farm enterprises with the tendency to the reduction of the former and increasing the latter in general fruit and berries production volume.

Analysis of key indexes of horticulture development in Vinnytsia region supports the conclusion about integral influence of resource factors on the result of business activity of all business entities of the branch.

Moreover, important part of the mechanism providing sustainability of regional branch entities could be taking into account and effective use of economic development factors by means of agrarian and industrial integration, horizontal and vertical cooperation, development of economic relations based on planning and prognostication, improvement of financial, credit and insurance systems, economic stimulation and activation of market position.

Key words: horticulture, intensification, fruit and berry plantations, intensive gardens, sustainable development.

УДК 658.5:338.242.2

Вівчар О.І.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економічної безпеки та фінансових розслідувань
Тернопільського національного економічного університету

Храпкіна В.В.

доктор економічних наук, професор,
професор кафедри фінансів
Київського університету ринкових відносин

Шерстюк Р.П.

кандидат економічних наук,
асистент кафедри інноваційної діяльності та підприємництва
Тернопільського національного технічного університету
імені Івана Пулюя

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМНІ ДОМІНАНТИ ЗЛОЧИННИХ ГРУП У СОЦІОГУМАНІТАРНОМУ ПРОСТОРІ УКРАЇНИ (БЕЗПЕКОЗНАВЧИЙ ВИМІР СИСТЕМИ ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ СТРУКТУР)

У статті встановлено, що в сучасних умовах турбулентності економічних процесів одним із найважливіших важелів зміцнення економічної безпеки підприємств є активний вплив на ці процеси соціогуманітарного простору. В контексті посткризового відновлення запропоновано організаційно-економічні засоби формування структурних елементів розроблення багатовекторного механізму протидії злочинності системи економічної безпеки підприємств в умовах макроекономічної нестабільності.

Ключові слова: економічна безпека підприємств, соціогуманітарний простір, соціогуманітарні чинники, злочинні групи, економічна злочинність, види деформацій, багатовекторний механізм протидії злочинності.

В статье установлено, что в современных условиях турбулентности экономических процессов одним из важнейших рычагов укрепления экономической безопасности предприятий является активное воздействие на эти процессы социогуманитарного пространства. В контексте посткризового восстановления предложены организационно-экономические средства формирования структурных элементов разработки многовекторного механизма противодействия преступности системы экономической безопасности предприятий в условиях макроэкономической нестабильности.

Ключевые слова: экономическая безопасность предприятий, социогуманитарное пространство, социогуманитарные факторы, преступные группы, экономическая преступность, виды деформаций, многовекторный механизм противодействия преступности.

Постановка проблеми. Злочинність у системі підприємницьких структур виникає в результаті деформації соціальних відносин, дисфункції соціальних інститутів та особистості. Слід зазначити, що нині розвивається воно в результаті недосконалості законодавства, відсутності контролю та відповідальності підприємств, установ та організацій, багато з яких досягають надприбутків як законними, так і протиправними методами. Саме ці та інші обставини зумовлюють необхідність розроблення цієї теми наукових досліджень. Ураховуючи сучасну суспільно-політичну ситуацію, актуальним і своєчасним є аналізування означеної проблематики та розроблення багато-

векторного механізму протидії злочинності засобами економічної безпеки підприємств з урахуванням соціогуманітарного виміру.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Проблематику злочинності сучасного соціогуманітарного простору в системі економічної безпеки підприємств у свій час розглядали Б. Андрушків, А. Баланда, Л. Головка, В. Захарченко, М. Єрмошенко, Е. Лібанова, Є. Лисицина, Л. Малюта, Г. Пастернак-Таранушенко, С. Пирожкова, О. Сороківська, М.Флейчук, В. Франчук, У. Щурко, В. Храпкіна, зарубіжні дослідники: Д. Бекер, Ч. Волен, С. Гантінгтон, Л. Гончаренко, М. Грондона, І. Ерліх, Р. Інглгарт, Л. Коженювські, Р. Латов, Г. Мор-

гентан, Е. Олейников, М. Портер, Дж. Райда, Дж. Свіні, В. Сенчагов, Л. Філіпс та ін. Тим часом сучасні проблемні доміанти функціонування злочинних груп з урахуванням соціогуманітарного простору нашої держави та розроблення багатовекторного механізму їх протидії залишились поза полем зору згаданих учених.

Метою дослідження є аналіз сучасних проблемних доміант злочинних груп сучасного соціогуманітарного простору економічної безпеки підприємств, розкриття специфічних тенденцій та особливостей економічних злочинів у системі підприємницьких структур, а також виокремлення структурних елементів розроблення багатовекторного механізму протидії злочинності системи економічної безпеки підприємств у контексті соціогуманітарного виміру.

Виклад основного матеріалу дослідження. На основі проведених теоретичних досліджень встановлено, що впродовж тривалого часу у вітчизняній науковій літературі вживали тільки поняття «злочинність». При цьому між поняттями злочинності і загальнокримінальної злочинності можна було сміливо ставити знак рівності.

Однак динамічний розвиток наукової думки відзначає, що організованою злочинністю називають явищем (феноменом й іншими ще недостатньо вивченими термінами), організованим злочинною групою, співтовариством, сукупністю кримінальних елементів.

У даній соціогуманітарній площині залежно від функцій у системі підприємницьких структур з урахуванням соціально-політичної ситуації нами запропоновано виокремити такі види організованої злочинності, як:

- організована злочинність політико-соціального характеру (основною метою злочинного співтовариства є не так пряма матеріальна вигода, як підтримка чи руйнування наявної соціально-політичної системи);

- організована злочинність групового характеру (основа існування цих організацій – специфічний престиж, який дає сама належність до організації);

- організована злочинність корисливого типу (мета – матеріальна вигода: грабіж, крадіжки, рекет, шахрайство та ін.);

- організована злочинність – злочинний синдикат, який можна назвати мафіозним, та ін.

Звертаємо увагу на те, що основною метою організованої злочинності на підприємствах є перманентне одержання максимального прибутку через незаконне виробництво товарів і послуг із використанням насильства під прикриттям корумпованих владних структур.

Уважаємо за доцільне акцентувати увагу на тому, що найтиповішими напрямками кримінальної діяльності злочинних організацій є:

- кримінально-комерційна діяльність (фінансово-банківські шахрайства, комерційно-виробнича діяльність, кримінальна приватизація, порушення податкового законодавства тощо);

- рекет, що має більш приховані, замасковані форми, ніж було в злочинних угрупованнях, здійснюють самостійно злочинну діяльність;

- торгівля зброєю, наркотиками, організація проституції;

- викрадення людей (кіднепінг) із подальшим отриманням великого викупу;

- окремі випадки розбійних, бандитських нападів, вбивства на замовлення;

- організація та здійснення заходів для безпеки членів злочинних організацій шляхом протидії правоохоронним органам і навіть кримінальним конкурентам різними засобами і методами – від корумпованих зв'язків до кримінального екстремізму;

- міжнародна злочинна діяльність, основною частиною якої є контрабанда, фінансові шахрайства;

- виробництво фальшивих грошей;

- інші напрями злочинної діяльності [1].

На основі вищеописаного в даній площині нами пропонується виокремити такі сфери незаконної діяльності злочинних угруповань:

- у сфері економіки – легалізація незаконних капіталів, яка спричинила активізацію злочинної діяльності в кредитно-фінансовій системі, нецільове використання кредитів і бюджетних засобів, зростання кількості злочинів, пов'язаних із контрабандою матеріальних цінностей, продаж зброї, наркотиків, дорогоцінних металів;

- у сфері політики – політизація злочинних співтовариств (просування «своїх» депутатів у владні структури, формування груп тиску і лобіювання інтересів);

- у сфері міжнародних відносин – інтеграція пострадянських злочинних співтовариств у світову злочинність.

Ми не можемо залишити поза увагою те, що першою ознакою організованої злочинності є наявність об'єднання осіб, схильних до злочинності, з вираженою ієрархією, суворою дисципліною і стійкою системою кримінальних традицій.

Дотримуючись логіки нашого дослідження, зазначаємо, що рівень організованої злочинності умовно ділиться на примітивний, середній і високий.

Примітивний менш небезпечний, оскільки носить локальний характер і не має через відкликання чиновниками органів влади й управління.

Середній і високий рівні є схожими. Їм характерні такі ознаки:

- між главарем і виконавцем наявні проміжні ланки;
- наявність підрозділів, що спеціалізуються у різних напрямках;
- зв'язки з чиновниками органів влади й управління [2].

Для високого рівня – організація відносин різних груп і координація дій.

У цьому ж контексті відзначимо, що в системі підприємницьких структур другим напрямом організованої злочинності є економічний.

Головна мета систематичного порушення ними закону – збагачення, нагромадження капіталу, із чим нерозривно поєднана діяльність із легалізації капіталів, отриманих злочинним шляхом (відмивання грошей).

Третім напрямом організованої злочинності є корупція.

Одразу ж зауважимо, що, деталізуючи тематику нашого дослідження, до загальних ознак організованих злочинних груп у системі підприємницьких структур належать такі: кримінальна організованість; тривалість функціонування; стійкість; масовість; розмежування функцій між учасниками; ієрархічність; спеціалізація діяльності; мета – максимальний прибуток у мінімальний термін; специфічне соціальне «страхування» членів групи; заходи для безпеки; жорстка дисципліна; наявність соціальних зв'язків й негативний вплив на суспільство; корупція; масштабний, міжрегіональний і відомий міжнародний характер злочинної діяльності; здійснення злочинної діяльності в економічних і політичних цілях; наявність лідера, керівного ланки.

З практичного погляду в Україні склалися два діаметрально протилежні бачення боротьби з організованою злочинністю.

Відповідно до даного погляду, з нею можна боротися на основі карного й процесуального законодавства. Прихильники іншого вважають, що цього робити не можна, тому що організатори злочинних підприємницьких структур ухиллятимуться від кримінальної відповідальності, оскільки самі вони безпосередньо не скоюють конкретних злочинів. Отже, обґрунтовано потрібний спеціальний закон про організовану злочинність.

Злочин у системі підприємницьких структур – це результат внутрішньоособистісного, міжособистісного, а інколи й соціально-політичного конфлікту. Можна сказати, що злочин – це соціоконфліктний спосіб задоволення потреб, досягнення цілей.

Із погляду соціальної дезорганізації пояснення схильності людей до злочинів і право-

порушень треба шукати в ослабленні громад, соціального контролю, у занепаді міст, районів, а не в якомусь особливому складі людей, які там живуть. Злочинність буває незначною в суспільстві, де розвинуті почуття людської солідарності й соціальної згуртованості. Коли єдність соціуму руйнується, а ізолюваність його членів посилюється, – злочинність зростає. Суспільство опиняється в стані аномії, тобто беззаконня, відсутності правових норм.

Американські експерти виокремлюють кілька етапів розвитку організованої злочинності:

– перший етап пов'язаний з існуванням «злодіїв у законі» (20–50-ті роки). Їхню діяльність можна охарактеризувати як корисливу злочинність;

– другий етап охоплює 60–80-ті роки. У цей час з'являються перші злочинні синдикати.

Для сучасного періоду характерна синдикатна (мафіозна) злочинність у системі підприємницьких структур.

У 80-ті роки значна частина населення вступала до відносин патронажу й клієнризму (від слова «клієнт») для одержання дефіцитних товарів і послуг. Розкрадання державної власності, підпільний бартер «чорного ринку», задоволення потреб за рахунок тіньової економіки стали нормою.

У 1990 р. в одному з документів ІХ Конгресу ООН було підкреслено: «Організована злочинність створює пряму загрозу національній і міжнародній безпеці й стабільності та репрезентує собою фронтальну атаку на політичну й законодавчу влади, а також створює загрозу самій державності. Вона порушує нормальне функціонування соціальних й економічних інститутів і компрометує їх, таким чином, вона ставить у становище жертви населення цілих країн».

Домінуючі тенденції та сучасні проблемні аспекти дають змогу зазначити, що механізм злочинності – це процес криміналізації особистості й спільнот. Здійсненню злочину, як правило, передує певний відрізок часу. Набувають злочинного досвіду в процесі асоціалізації, причому і добровільно, і примусово.

Підкреслимо, що нині найбільш прийнятним підходом до аналізу сучасної злочинності в Україні є соціогуманітарний вимір на походження досліджуваного явища. Своєю чергою, основою концептуальної моделі злочинності може стати теорія деформації соціальних відносин, інститутів, спільнот і особистості. Саме ця обставина дає змогу зрозуміти причини, механізми і масштаби криміналізації держави, економіки підприємницьких структур і суспільства.

Проаналізувавши наведені факти, можна констатувати, що причини організованої зло-

чинності проявляються в контексті таких деформацій:

1. Деформація інституту влади, що виявляється у невиконанні державою своїх функцій щодо забезпечення законності. Відбувається це здебільшого в результаті зрощування владних і кримінальних структур. Як наслідок, виникають рівнобіжні структури: з одного боку – офіційна (видима) влада, з іншого – лідер головного угруповання в якому-небудь регіоні (невидима, але реальна влада). Паралелізм наявний не тільки у сфері поділу реальних владних повноважень, а й у сфері збору податків: з одного боку – «безсилля» податкової міліції та податкової інспекції щодо забезпечення стягування податків, з іншого – астрономічні суми, які утворюються за рахунок поборів з кожної ятки, магазину, міста, району і т. ін. за забезпечення так званої «безпеки».

Слід зазначити також, що влада не може ефективно боротися зі злочинністю через відсутність необхідної правової бази, насамперед закону про організовану злочинність. Із цієї причини держава не контролює джерел доходів населення. Йдеться про практику заповнення Декларації про доходи, про відсутність контролю над діяльністю банків і т. ін.

2. Деформація соціальних відносин та інститутів, яка виникла в результаті помилок під час проведення реформ: соціальні наслідки (безробіття та ін.); спекулятивний характер капіталу, невиконання ним, зокрема фінансовим капіталом, соціально корисних функцій; перебіг і результати приватизації; зрощування кримінальних і комерційних структур.

3. Деградація правоохоронних органів, яка виявляється в незадовільному виконанні своїх функцій. Пов'язано це з тим, що в низці випадків через недофінансування правоохоронні органи виявляються залежними від злочинного світу, переходячи на його утримання. Нерідко представники правоохоронних органів є «дахом» злочинного світу.

4. Деградація суспільства: ерозія культури, соціальних цінностей; правовий нігілізм; конфліктогенна стратифікація через значну різницю між матеріальним становищем різних соціальних прошарків; безробіття; втрата моральності, духовних цінностей, виникнення стереотипів, які виправдовують будь-які засоби для досягнення мети, зокрема аморальні та протиправні.

Ріст економічної злочинності завжди пов'язаний із кризою у сфері моральності. Зв'язок тут зворотний: чим нижча моральність, тим вища злочинність. Однак не можна виділяти причини моральної кризи та посилятися на важке матеріальне становище тощо. Усе залежить від соціогуманітарних чинників,

а саме особистісного розвитку, самооцінки, контролю, відповідальності, самоповаги особистості. На рівень злочинності впливають не самі по собі об'єктивні, наприклад економічні, причини, а також сприйняття, ставлення до них, тобто причини пізнавального аспекту [5].

Слід зазначити, що одержання прибутку не вважається єдиним можливим мотивом і метою організованого злочинного діяльності. Її метою поруч із збагаченням може бути одержання лідерами організованих злочинних груп владних повноважень у державних, господарських та інших органах. Найчастіше така мета у лідерів злочинних співтовариств виникає після задоволення мети збагачення. Так, виходячи з викладеного, занепокоєння викликає, що 45% опитаних працівників правоохоронних органів відзначили, що реальні доходи від кримінальної діяльності лідери злочинного середовища витрачають на політичну сферу життя суспільства. Відомі респондентам факти подібного проникнення виражалися в такому: висування свого кандидата виборах у державні органи (52%); фінансова чи інша підтримка не своїх кандидатів, але у надії використувати їх потім у своїх цілях (33%); особисте проникнення лідерів організованого злочинного середовища до органів влади (37%); підкуп членів виборчих комісій (11%); підкуп інших державних службовців (23%); створення громадських організацій корисною і фондів для здійснення впливу них (18%); встановлення контролю за вже створеними організаціями та фондами (15%); надання впливу політику через навчальні заклади своїх ставлеників (11%); залякування неугодного політичного діяча (8%) й усунення такого діяча (4%) [4].

Важливо усвідомлювати, що на розвиток суспільних відносин негативно впливає надмірна матеріалізація соціального життя, яка вимагає великої затрати часу, а також відмова від духовних цінностей на користь матеріальних.

Соціогуманітарний чинник пов'язаний із суспільною реальністю, вплив якої на соціальну психіку насамперед визначає соціогуманітарний стан суспільства.

До головних соціогуманітарних чинників, які визначають соціальний розвиток працівників, належать: соціальні й політичні конфлікти та нестабільність; наявність роботи чи безробіття; позиція і змістовна спрямованість засобів масової інформації (ЗМІ); соціальна бідність; тривала дія негативних емоцій; духовна, соціальна, емоційна і фізична депривація; соціальна справедливість чи несправедливість; правова захищеність чи незахищеність; соціальний оптимізм; співвідношення матеріальних і духовних потреб у суспільстві; релігія; соціальна

деградація; соціально-психічна єдність суспільства та ін. [3].

Під впливом цих соціогуманітарних чинників відбуваються зміни в соціальній психіці працівників. Працівники підприємств можуть перебувати в одному з трьох станів:

- соціально-психологічної нестабільності;
- соціально-психологічного напруження;
- соціального психозу.

Кожен із цих станів може мати три рівні вираження: низький, середній і високий.

Динамічними елементами соціогуманітарного виміру в системі підприємницьких структур є: соціальна взаємодія; соціальна агресивність; соціальні почуття; соціальний настрій; соціальний оптимізм; соціальне самопочуття; соціальні ціннісні орієнтації; ставлення до влади; соціальна совість [8].

Під руйнівною психологією слід розуміти відповідні стиль мислення, суспільну (колективну) свідомість і самосвідомість, установки, ціннісні орієнтації, стереотипи та інші утворення різних етнічних суспільств, політичних партій, організацій та окремих індивідів, які сприяють формуванню негативних соціогуманітарних, політико-психологічних, психологічних явищ, що руйнують соціогуманітарну єдність працівників, дезорганізують функціонування його соціальної психіки та сприяють виникненню негативних соціально-психологічних станів. Водночас руйнується соціально-психологічна єдність державно-політичної суспільства.

Соціогуманітарні компоненти працівників підприємств можна виразити через її складові частини, а саме соціоорієнтовану, духовно-перцептивну, морально-перцептивну, політично-інтеріоризаційну, емоційно-почуттєву та раціонально-вольову, тому сьогодні як ніколи актуальним є питання виховання нації, тобто формування її соціогуманітарної єдності.

Конструктивний аналіз теоретичних напрацювань та наявність практики дають змогу зазначити, що в основі сучасної загальнокримінальної злочинності – групова кримінальна діяльність. Але якщо проблема малих груп загалом є однією з традиційних і розроблено її в соціальній психології (йдеться про поняття, структуру, динаміку і класифікацію груп), то з приводу злочинних груп сказати те саме навряд чи можна [6]. Кримінально-правовий підхід до поняття злочинних груп ґрунтується на ознаці співучасті. Злочинні групи відрізняються від інших низкою параметрів: цілями, структурою, специфікою феноменологічних процесів.

Щодо класифікації злочинних груп, то тут також немає одностайності поглядів. Відповідно до кримінально-правової теорії і практики, нами запропоновано організовані злочинні

групи, банди, а також «злочинні угруповання», «злочинні співтовариства» та ін. Характеристиками злочинної групи в системі підприємницьких структур є кількісний склад, причини виникнення, статусно-рольова структура (кожен член групи виконує певну роль і має той чи інший статус); система внутрішньогрупових зв'язків (каналів, засобів, місць і часу «сходок» (зустрічей), способів маскуванню цілей і дій), характер норм і «санкцій» у разі відхилення від цих норм, становище групи серед інших. До структури злочинного співтовариства входять: «елітарна група», «мозковий центр», «система зв'язків», «служба безпеки», «розвідка», «контррозвідка», «бойовики». У будь-якому разі, більшість викритих злочинних груп функціонували за цією схемою.

У сучасних трансформаційних процесах ознаками організованих злочинних груп є: організація груп для заняття злочинами як професією протягом більш-менш тривалого часу; централізація влади в руках одного чи декількох членів групи; створення грошових фондів для потреб організації; коруптування, яке виявляється у створенні системи зв'язків із судами, поліцією, політичними діячами, а також адміністрацією; тверда дисципліна; ретельне планування з мінімальними ризиком проведення і наслідками злочинних операцій.

Організовані злочинні групи здебільшого займаються злочинним бізнесом у формі рекету, проституції, контрабанди наркотиків, азартних ігор. Вони проникають у сферу державної служби, економіки й набувають міжнародного характеру. Злочинні групи мають матеріальну базу, колегіальний орган керівництва, статут у вигляді переліку неформальних норм, традицій і законів, а також санкцій, інформаційну базу – систему зв'язку, розвідки і контррозвідки. Існує ще один аспект проблеми, пов'язаний із розкриттям масової злочинної поведінки, – це масові безладдя, непопора і т. ін.

Разом з тим слід зазначити, що аналіз стану, рівня, структури, динаміки організованої злочинності дає змогу констатувати, що в умовах нестабільності в недалекому майбутньому можна очікувати подальшого збільшення кількості організованих злочинних співтовариств, розширення сфер злочинної діяльності, збільшення кримінальної активності за допомогою фінансово-кредитної та надійної банківської систем. Слід очікувати випереджаючого зростання організованих форм скоєння злочинів і в загальній структурі злочинності, збільшення розмірів шкоди, яке заподіюють злочинці.

Резюмуючи описане вище, констатуємо, що специфічними тенденціями та особливостями економічних злочинів можна назвати:

- високий рівень латентності сучасних корисливих економічних злочинів;
- швидке вдосконалення способів і засобів злочинних посягань;
- динамічність, здатність до швидких трансформаційних змін і адаптації до нових умов і правил господарювання (економіко-правових новацій та ін.);
- зростає кількість злочинів, які вчиняються у сфері високих технологій (кардинг, комп'ютерна злочинність, мережева злочинність, злочинність у сфері персонального зв'язку), з використанням спеціальних знань у сфері фінансової й економічної діяльності, у процесі професійної діяльності;
- активна участь у здійсненні корисливих економічних злочинів організованих злочинних груп;
- зрощування корисливої економічної і корисливої загальнокримінальної злочинності;
- посилення міжрегіонального і транснаціонального характеру корисливої економічної злочинності;
- створення ефективної системи легалізації доходів, отриманих від злочинної діяльності [7].

Висновки з проведеного дослідження. Отже, аналіз досліджуваної наукової проблематики зумовлює необхідність формування багатовекторного механізму протидії злочинності в системі економічної безпеки підприємств, алгоритм реалізації якого передбачає:

- розроблення та прийняття системи захисту від проявів організованої злочинності та корупції;
- проведення загальноекономічної стабілізації за рахунок повного ринкового реформування та демонополізації економіки для покращення економічної безпеки підприємств відповідно;
- збереження системи державного контролю та відповідальності за діяльність усіх суб'єктів господарювання незалежно від форм

- власності з питань, що зачіпають інтереси суспільства (сплата податків, зайнятість населення, підтримка науково-технічного розвитку та ін.);
- створення сприятливих правових та економічних умов для внутрішнього інвестування легального підприємницького бізнесу;
- формування чіткого механізму контролю над ефективним використанням державних коштів та майна;
- зведення до мінімуму готівкового обігу коштів шляхом розширення сучасних електронних засобів розрахунків та впровадження сучасних форм звітності, які дадуть змогу забезпечити чіткий контроль над грошовим обігом;
- розроблення та впровадження системи економічних засобів контролю над легалізацією коштів, здобутих злочинним шляхом;
- розроблення та законодавче врегулювання доступу правоохоронних органів до банківської інформації підприємницьких структур;
- розроблення та реалізація проекту програми щодо повернення в Україну валютних цінностей, які незаконно перебувають за її межами;
- розроблення та запровадження економіко-правових механізмів правомірного реагування на порушення ринкових відносин, за відсутності яких використовуються кримінальні засоби розв'язання конфліктів.

Окрім того, ефективна боротьба з проявами економічної злочинності потребує не лише комплексного системного підходу, органічного поєднання профілактичних, правоохоронних та репресивних заходів із боку держави, а й чітко визначених пріоритетів та належного забезпечення: економічного, кадрово-професійного, інформаційно-аналітичного, науково-методичного, матеріально-технічного тощо. Нехтування хоча б одним із цих складників суттєво знижує ефективність боротьби з економічною злочинністю в державі.

Список використаних джерел:

1. Андрушків Б.М. Економічна та майнова безпека підприємства та підприємництва. Антирейдерство : [монографія] / Б.М. Андрушків [та ін.]. – Тернопіль : Тернограф, 2012. – 456 с.
2. Вівчар О.І. Соціальна безпека : [навчальний посібник] / О.І. Вівчар, А.П. Колесніков. – Тернопіль : Шпак В.Б., 2015 – 146 с.
3. Вівчар О.І. Домінуючі тенденції та сучасні проблемні аспекти соціогуманітарного чинника економічної безпеки підприємницьких структур / О. Вівчар, Г. Ціх // Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції «ОСББ: досвід, виклики, перспективи» ; ТНТУ імені Івана Пулюя (30 січня 2017 р.). – Тернопіль, 2017. – С. 47–48.
4. Кравчук С.І. Економічна злочинність в Україні / С.І. Кравчук [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://westudents.com.ua/glavny/16839-123-shlyahi-formuvannya-zagalnonatsionalno>.
5. Семіотика вирішення проблем ресурсно-економічної безпеки О. Руда [та ін.]. – Тернопіль : Тернограф, 2013. – 306 с.
6. Франчук В. Теорія безпеки соціальних систем : [підручник] / В.І. Франчук. – Львів : ЛьвДУВС, 2016. – 216 с.
7. Харко Д.М. Кримінологічні проблеми щодо визначення поняття та ознак сучасної економічної злочинності як фактора тінізації економіки України / Д.М. Харко // Актуальні проблеми держави і права – 2010. – Вип. № 6. – С. 597–601.

8. Храпкина В.В. Концепция стратегии вывода предприятия в зону безопасного функционирования в контексте обеспечения его финансовой безопасности / В.В. Храпкина // Економічний форум. – 2011. – № 3. – С. 366–374.

Vivchar O.I., Khrapkina V.V., Sherstyuk R.P.

MODERN PROBLEM DOMINANTS OF CRIMINAL GROUPS IN SOCIAL SPACE IN UKRAINE

The paper found that in today 's turbulent economic processes one of the most important instruments to strengthen the economic security of companies is active influence on these processes modern social prorstoru. In the context of post-crisis recovery offered organizational and economic means of forming the structural elements in development of multi-vector mechanism for combating crime system the economic security companies in terms of macroeconomic instability.

Key words: economic security of enterprises, sociohumanitarian space, social and humanitarian factors, criminal groups, economic criminality, types of deformations, multi-vector mechanism for combating crime.

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 332.142

Іванова Т.В.

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

ЕКОЛОГІЧНА ПОЛІТИКА ЯК СКЛАДНИК ДЕРЖАВНОЇ РЕГІОНАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ

У статті визначено місце та роль регіональної екологічної політики в системі регіональної політики.

Ключові слова: безпека, екологічна політика, державна регіональна політика, регіональна політика.

В статье определены место и роль региональной экологической политики в системе региональной политики.

Ключевые слова: безопасность, экологическая политика, государственная региональная политика, региональная политика.

Постановка проблеми. Суть та зміст екологічної політики треба розглядати крізь призму більш широкого поняття – регіональної політики. Розкривши її теоретичні засади та визначивши в ній місце екологічного складника, можна говорити про подальші шляхи активізації регіональної екологічної політики в системі управління регіональними процесами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у становлення національної екологічної політики зробили українські вчені. Соціально-економічні аспекти формування та реалізації екологічної політики, її регіональні особливості висвітлено в працях О.І. Амоші, О.Ф. Балацького, Б.В. Буркинського, Т.П. Галушкіної, З.В. Герасимчук, Л.С. Гринів, Б.М. Данилишина, М.І. Долішнього, А.В. Качинського, Я.В. Коваля, Л.Г. Мельника, Є.В. Мішеніна, В.С. Міщенко, В.І. Павлова, В.Г. Сахаєва, І.М. Синякевича, Ю.І. Стадницького, А.В. Степаненка, В.М. Степанова, В.М. Трегобчука, Ю.Ю. Туниці, А.Г. Федорищевої, С.К. Харічкова, М.А. Хвесика, Є.В. Хлобистова, Л.Г. Чернюк, В.Я. Шевчука, Л.Б. Шостак та ін. Правові та суспільно-політичні засади екологічної політики розкриті в наукових дослідженнях В.І. Андрейцева, С.І. Васюти, М.А. Голубця, В.В. Костицького.

Метою дослідження є визначення місця та ролі регіональної екологічної політики в системі регіональної політики.

Виклад основного матеріалу дослідження. Важливим уроком досвіду державотворення є висновок про те, що курс на соціально орієнтовану ринкову трансформацію економіки матиме

шанс на успіх тоді, коли до його здійснення будуть активно залучені регіони. Цей висновок є логічним результатом аналізу ходу економічних реформ, який засвідчив, що не може бути уніфікованого підходу до управління економічними процесами в такій територіально диверсифікованій державі, як Україна, а сама глибина втручання центральної влади в регіональні процеси повинна мати свої розумні межі.

Отже, необхідність регіоналізації реформ є цілком закономірним і об'єктивним визнанням ролі регіонів у суспільному житті України і зміцненні її економічної могутності як унітарної держави. Саме у посиленні реального впливу регіонів на економічні процеси полягає сучасна стратегія ринкових перетворень.

Водночас, зміщуючи акценти економічних реформ у регіони, держава не повинна знімати із себе відповідальність за їх соціально-економічний та екологічний стан. Звичайно, у такому разі виникає проблема пошуку компромісу між регіональними інтересами держави і місцевими інтересами регіону. Саме на балансі цих інтересів і повинна ґрунтуватися регіональна політика. Вона буде ефективною тоді, коли [4]:

- регіони визнають пріоритет державних інтересів;
- держава створить сприятливі умови для реалізації місцевих інтересів силами регіонів;
- будуть забезпечені гарантії державної підтримки розвитку регіонів.

З огляду на нинішню ситуацію, перша умова не повинна викликати сумнівів і бути предме-

том політичних дискусій. Питання полягає лише у чіткому визначенні й територіальній локалізації державних регіональних інтересів.

Держава повинна створити сприятливі умови для реалізації місцевих інтересів силами регіонів, це очевидно. У разі реалізації зазначеної умови можлива загроза надмірних апетитів регіонів на владні повноваження в економічній сфері, що може викликати втрату керованості регіональними процесами з боку держави.

Складною і далеко неоднозначною щодо практичної реалізації є умова забезпечення гарантії державної підтримки розвитку регіонів. Проблема полягає в тому, чи регіональна політика в Україні і надалі буде здійснюватися у формі епізодичних ін'єкцій в окремі регіони, причини яких не завжди мають тільки економічне обґрунтування, розширення економічних свобод окремих територій, які часто можна розцінювати як спроби політичного загравання з ними, продовження практики преференцій деяким суб'єктам господарювання, що також не завжди є раціональним та економічно справедливим, тощо.

Проблема надзвичайно актуальна, оскільки йдеться про те, чи в умовах цілої низки факторів форми і методи державної підтримки соціально-економічного розвитку регіонів будуть чітко окреслені й закріплені в правилах взаємовідносин між ними і державою на принципах еквівалентності, партнерства і законопослушності, чи розвиток територій визначатиметься персональними уподобаннями. Та й зрештою, не менше значення мають питання селективної державної підтримки програм соціально-економічної реконструкції регіонів, визначення критеріїв її надання, запровадження відповідних процедур контролю і коригування та ін.

Цей далеко не повний спектр окреслених проблем наочно відображає актуальність здійснення ефективної регіональної політики в державі.

Останнім часом ця проблема привертає все більше уваги державних органів влади, громадських організацій, науковців.

Термін «регіональна політика» міцно закріпився в економічному лексиконі як практиків, так і науковців. Можна зауважити й те, що в найпоширенішому варіанті розуміння регіональної політики економічний аспект домінує над іншими компонентами регіонального життя.

Однак регіональні процеси багатогранніші, а тому звужувати поняття регіональної політики до суто економічного регулювання некоректно, тим більше в період трансформації всіх сфер суспільного життя.

Як засвідчує аналіз наукової літератури, а також різних проектних розробок, є суттєві

розбіжності у визначенні терміна «регіональна політика», тлумаченні його змісту та формульованні мети.

Під регіональною політикою держави Є.Б. Алаєв розуміє «сферу діяльності з управління економічним, соціальним і політичним розвитком країни в просторовому, регіональному аспектах, тобто пов'язаних із взаємовідносинами між державою і районами, а також районів між собою» [5, с. 189]. Деякі автори звужують поняття регіональної політики до економічних функцій держави. У Концепції державної регіональної політики України дано таке визначення: державна регіональна політика – система заходів, що здійснюється органами державної влади та місцевого самоврядування для забезпечення дієздатного управління політичним, економічним та соціальним розвитком держави, регіонів і територіальних громад [2].

Наведені вище визначення регіональної політики свідчать про відсутність єдиних підходів до розуміння цього поняття. Головний недолік цих визначень полягає у тому, що автори досить вільно тлумачать ключове слово – «політика», адже далеко не всі заходи, що їх реалізує держава чи місцеві органи влади, є вираженням практичного втілення певного виду політики як системи дій, орієнтованих на досягнення поставлених цілей. Політика – це стратегічна лінія поведінки держави в тих чи інших сферах суспільного життя.

Другий принциповий момент у визначенні терміна регіональна політика полягає в осмисленні поняття «інтерес», тобто йдеться не тільки про те, хто його виражає й якими методами відстоює. Якщо розглядати питання прагматично, то завжди є спокуса представити регіональну політику у спрощеному вигляді як сукупність державних рішень, орієнтованих на регіони, оскільки в будь-якому акті завжди простежуються мотиви, пов'язані з регіональними інтересами. У таких випадках можна говорити про регіональні аспекти інших політик, а не про регіональну політику як таку.

Деякі фахівці вважають, що наявність регіональності в конкретних діях органів державної влади ще не є достатнім аргументом для того, щоб уважати регіональну політику сформованою і практично виконуваною. Про це можна говорити лише тоді, коли дії держави стосовно регіонів виражають обопільні інтереси відповідно до виробленої стратегії внутрішньої політики. Тобто не можна вважати чистим вираженням регіональної політики як рішення уряду про індексацію грошових заощаджень населення, так і разовий акт про виділення державних асигнувань на поліпшення водопостачання. Перше рішення реалізує державні інтер-

еси і навряд чи повністю задовольнить місцеві, друге – відповідає місцевим інтересам і аж ніяк не потрапляє у сферу державних пріоритетів.

Отже, політика є ефективною тоді, коли вона побудована на балансі різноманітних інтересів, у регіональному контексті трансформується в необхідність пошуку компромісу між регіональними інтересами держави та місцевими інтересами.

Між регіональними інтересами держави та місцевими інтересами є розбіжності, і вони неминучі. Ефективною є лише та політика, яка максимально згладжуватиме можливі суперечності між ними. Проте в нинішній ситуації ця умова не завжди може бути визначальним критерієм дієздатності регіональної політики, враховуючи актуальне питання національної безпеки держави.

Компроміс може бути не єдино правильним шляхом вирішення конфліктних ситуацій, що стосуються національних інтересів України. Національним інтересам повинні бути підпорядковані регіональні інтереси держави та місцеві інтереси регіонів.

Регіональну політику треба розглядати крізь призму конкретності інтересів, які вона реалізує, а саме історичні, етнічні, природні, економічні, соціальні, культурні особливості територій.

Реалізація суспільних інтересів безпосередньо пов'язана з питаннями влади. Не торкаючись, безумовно, важливих питань розподілу прав і повноважень між її рівнями, не менш принциповим моментом наукового осмислення регіональної політики є потреба, як уже сказано, чіткого усвідомлення двох її зрізів. Перший – це політика держави стосовно регіонів (державна регіональна політика), другий – регіональна політика, яку здійснюють самі регіони.

Створення необхідних умов для місцевих органів влади для ефективного управління регіональними процесами – одне з головних завдань держави. Оскільки об'єктивно є два зрізи регіональної політики, кожен з яких представлений значною кількістю учасників, то дотримання ними єдиних правил поведінки в рамках регіональної політики стає найважливішим.

У нинішніх умовах регіональна політика стає вагомим інструментом просторового регулювання соціально-економічного розвитку, особливо в тих сферах, де дія ринкових важелів обмежена (соціальної, екологічної, науково-технічної). Тільки через механізми регіональної політики як важливого елемента загальнонаціональної стратегії можна активізувати внутрішній потенціал регіонів для соціально-економічного зростання територій і держави у цілому. Саме регіональна політика може стати універсальним засобом ефективного викорис-

тання внутрішньорегіональних резервів, чого важко досягти за допомогою галузевих методів управління.

Отже, у широкому розумінні регіональна політика – це система цілей і дій, спрямованих на реалізацію інтересів держави стосовно регіонів та внутрішніх інтересів самих регіонів за допомогою методів, що враховують історичну, етнічну, соціальну, економічну та екологічну специфіку територій [3, с. 364].

Із наведеного вище визначення випливає, що об'єктом регіональної політики є весь спектр соціально-економічних процесів, що відбуваються на конкретній території. Іншими словами, у сферу впливу регіональної політики потрапляють люди, природа і всі суспільні інститути, що забезпечують взаємодію між ними.

Аналізуючи суб'єкти регіональної політики, треба врахувати, що регіони, постійно породжуючи інтереси, можуть їх виразити тільки опосередковано. Конкретним носієм внутрішньорегіональних інтересів є населення, що проживає в ньому. Проте кожен житель регіону є особою, представником трудового колективу, членом громадської організації. І з якої б позиції він не виступав, відстоювані ним інтереси будуть значно відрізнятися від регіональних.

Отже, проблема суб'єктивізації регіональної політики трансформується в проблему представництва інтересів населення в органах законодавчої та представницької влади різних рівнів, які реалізовані також і через сформовані ними виконавчі структури.

З огляду на вищевикладене, варто акцентувати увагу на взаємопов'язаності та нерозривності зв'язків між поняттями «держава», «влада», «політика». У цьому контексті будь-яка політика детермінована в часі періодом існування держави, а тому регіональна політика як елемент внутрішньої політики не може бути явищем тимчасовим. Це перманентний процес, протягом якого можуть змінюватися поточні завдання і тактика їх досягнення, однак стратегічна мета такої політики, очевидно, повинна бути незмінною. Як свідчить досвід, формулювання мети є одним із дискусійних питань у теорії і практиці регіональної політики України. Головні розбіжності у підходах до визначення мети регіональної політики породжені різним баченням стратегічних орієнтирів її здійснення. Такими орієнтирами одні автори вбачають суто управлінський аспект, інші – геопросторовий, територіальний.

Інші погляди на мету регіональної політики відображають розуміння її як засобу територіального вирівнювання соціально-економічного розвитку. «Метою ринково орієнтованої регіональної політики, – зазначають М. Кноглер

і О. Секарев, – є, з одного боку, вирівнювання регіональних відмінностей і створення в регіонах однакових умов для конкуренції, а з іншого – максимальне використання регіональних переваг для подолання кризи і активізації внутрішніх джерел економічного зростання» [4, с. 65]. Метою регіональної політики С. Романюк бачить «...відносно вирівнювання або згладжування умов соціально-економічного розвитку регіонів...» [3, с. 360].

Відразу зазначимо, що питання про потребу вирівнювання рівнів соціально-економічного розвитку регіонів у принципі є цілком слушним, адже побудова соціальної держави, проголошена Конституцією України, за своєю суттю означає забезпечення однакових життєвих стандартів для всіх громадян держави незалежно від місця їхнього проживання. Стратегія вирішення цієї проблеми передбачає кілька можливих варіантів. Перший, коли штучно гальмують прогрес більш високорозвинених регіонів для поступового піднесення до їхнього рівня відсталих, можна відкинути без додаткових пояснень як неприйнятний. Другий варіант, який полягає у державній підтримці депресивних районів, є цілком реальним та апробованим багатьма країнами світу напрямом регіональної політики.

Проте такий шлях економічного вирівнювання порушує принцип соціальної справедливості, що в наших умовах є прямою загрозою суспільній стабільності. В основі третього варіанту є принцип загальнонаціональної ефективності, коли зусилля держави спрямовані на підтримку більш розвинутих регіонів і за рахунок цього забезпечено економічне зростання країни. Однак тоді державним інтересам суперечать місцеві інтереси відсталих територій, тобто порушується баланс інтересів як важлива умова ефективності регіональної політики.

Отже, якщо не піддавати сумніву об'єктивність існування проблеми соціально-економічного вирівнювання, то питання пошуку адекватних часових механізмів її вирішення є відкритим. Очевидно також, що вирішення цієї проблеми може бути одним із завдань регіональної політики, однак не її метою.

Ми переконані, що іншої мети регіональної політики як суттєве підвищення життєвого рівня населення бути не може. Шляхи її досягнення це вже справа вибору пріоритетів та механізмів здійснення цієї політики.

Як зазначено, провідна роль у формуванні та реалізації регіональної політики належить державі. З огляду на це, не тільки науковий, а й практичний інтерес викликає питання її структуризації. Аналіз свідчить про відсутність єдиних підходів до цієї проблеми. Деякі автори

як складові елементи регіональної політики виділяють економічну, соціальну, науково-технічну, екологічну, демографічну, гуманітарну. Інші вчені вважають, що регіональна політика держави охоплює такі аспекти: економічний, демографічний, соціальний, екологічний, поселенський, науково-технічний [5, с. 28].

Регіональна політика покликана регулювати всі процеси, які відбуваються на конкретній території, серед яких нині провідними є економічні. Для цього держава використовує доступний їй арсенал методів і засобів фінансово-економічного впливу на розвиток усіх сфер регіонального життя, у тому числі й неекономічних. Характерною ознакою політики є ключова роль держави у визначенні цілей соціально-економічного розвитку і виборі засобів їхнього досягнення через відповідні механізми регулювання економічних відносин. Регіональна спрямованість економічної політики надає їй універсальних рис, оскільки дія її механізмів у тій чи іншій модифікації поширюється на всі сфери регіонального життя.

Регіональну економічну політику доцільно розглядати як конгломерат бюджетної, податкової, кредитної, цінової, структурної, інвестиційної та інституційної політики. Водночас, не применшуючи ролі економічних важелів впливу, помилково зводити регіональну політику винятково до економічної.

Якою б ефективною не була економічна політика держави, ігнорування інших сфер регіонального життя, як засвідчує досвід, серйозно гальмує ринкові реформи загалом. А тому, зважаючи на природу регіональних процесів, держава повинна виробити чітку політику дій щодо розвитку всіх сфер суспільного життя: соціальної, промислової, аграрної, екологічної, гуманітарної, науково-технічної.

Отже, за напрямками регіональну політику поділяють на соціальну, промислову, аграрну, екологічну, гуманітарну, науково-технічну [4, с. 371]. Відповідно, деякі із цих видів політики мають кілька елементів як порівняно самостійних напрямів регулювання важливих територіальних процесів та сфер.

Наприклад, у рамках регіональної соціальної політики можна виділити політику соціального захисту, житлову, демографічну, урбаністичну, рекреаційну, політику зайнятості. Структурними компонентами регіональної гуманітарної політики є національна, етнічна, культурна, освітня, міжконфесійна тощо.

Зрозуміло, що від вибраних критеріїв можливі й інші підходи до структуризації державної регіональної політики, хоча наведена вище структурна модель дає досить повне уявлення про регіональну політику як про свідомо і ціле-

спрямовано розроблювану і втілювану в практику систему дій державних і місцевих органів влади у різних сферах регіонального життя. А якщо так, то таку політику потрібно будувати на певних принципах. Очевидно, що ці принципи повинні відображати як тактичні, так і стратегічні орієнтири регіональної політики. Одні з них можуть бути стабільними протягом досить тривалого проміжку часу, інші треба коригувати, змінювати відповідно до ситуації в державі.

Нині в основу регіональної політики України можна закласти такі принципи:

1. Пріоритет загальнонаціональних інтересів. Це означає, що дії всіх суб'єктів регіональної політики потрібно спрямовувати на зміцнення державності України, збереження її територіальної цілісності, вони не повинні загрожувати національній безпеці держави.

2. Законодавче забезпечення прав і повноважень суб'єктів регіональної політики. Політика стосовно регіонів і політика самих регіонів повинна бути регламентована нормативно-правовою базою, дотримання вимог якої є обов'язковою умовою регулювання взаємовідносин між усіма учасниками процесу.

3. Поєднання інтересів. Поточні і стратегічні завдання регіональної політики повинні враховувати державні регіональні та місцеві інтереси, а її практичне здійснення має згладжувати можливі суперечності між ними.

4. Врахування особливостей регіонів. Це означає потребу диференційованого підходу до регулювання регіональних процесів з урахуванням історичної, природної, соціальної, демографічної та економічної специфіки територій.

5. Об'єктивності. Поточні завдання регіональної політики повинні розкривати пріоритетні напрями загальнонаціональної стратегії соціально-економічного розвитку і відповідати реальним можливостям ресурсного забезпечення заходів щодо їхнього вирішення.

6. Збалансування критеріїв соціальної справедливості та загальнонаціональної ефективності, особливо у разі вибору методів і форм державної селективної підтримки окремих територій для вирівнювання рівнів соціально-економічного розвитку регіонів.

7. Партнерства. Це передбачає необхідність налагодження тісного співробітництва між органами державної влади всіх рівнів та органами місцевого самоврядування, забезпечення політичної стабільності і суспільної злагоди в процесі здійснення регіональної політики.

Висновки з проведеного дослідження.

Таким чином, викладені вище теоретичні міркування дають підстави трактувати регіональну політику саме як політику, проявом якої є аж ніяк не повсякденна практична діяльність у різних сферах регіонального життя. Завдання регіональної політики – вироблення загальної стратегії і тактики узгодженого розвитку суб'єктів господарювання в інтересах прогресу всіх сторін регіонального життя і регіону в цілому. Її друге завдання – реалізація виробленої стратегії і тактики через свої особливі інститути і за допомогою своїх особливих методів.

Отже, екологічна політика в системі регіональної політики займає домінуюче місце, що й підтверджує необхідність екологізації всіх складників регіональної політики.

Список використаних джерел:

1. Дмитренко М. Концептуальні засади регіональної політики України / М. Дмитренко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://social-science.com.ua/article/856>.
2. Концепція регіональної політики в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/341/2001>.
3. Кравців В.С. Теоретичні засади формування регіональної політики в Україні / В.С. Кравців // Соціально-економічні дослідження в перехідний період : щорічник наук. пр. ; НАН України. Ін-т регіональних досліджень / Редкол.: відп. ред. акад. НАН України М.І. Долішній. – Львів, 2010. – Вип. XXIII: Україна в XXI столітті: концепції та моделі економічного розвитку. – С. 359–373.
4. Регіональна політика: методологія, методика, практика / НАН України. Ін-т регіональних досліджень НАН України / Редкол. : відп. ред. академік НАН України М.І. Долішній. – Львів, 2011. – 700 с.
5. Регіони України: проблеми та пріоритети соціально-економічного розвитку / За ред. З.С. Варналія. – К. : Знання України, 2015. – 498 с.

Ivanova T.V.

ENVIRONMENTAL POLICY AS A PART OF THE STATE REGIONAL POLICY

The quality of the environment is playing an increasingly important role as a factor of sustainable social development and competitiveness of Ukraine's economy in the global market. Significant environmental diversification in Ukraine, especially socio-economic processes in regions actualize the problem regionally differentiated approach to the management of environmental safety.

The policy of socially oriented market economy transformation will have a chance of success if its implementation will be actively involved regions.

That is why environmental policy should be considered in the light of a broader concept - regional policy. Regional environmental policy is an integral part of the national environmental policy. From solving regional environmental problems depends to some extent social and economic stability in Ukraine.

Opening the theoretical foundations of regional policy and defining it in place environmental component, we can talk about further ways to enhance regional environmental policy in the management of regional processes.

Indeed, environmental policy in the system of regional policy occupies a dominant position, which affirms the need for greening component of regional policy.

**ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ,
СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА**

УДК 331.1:331.556.4:331.103.116.6

Полоус О.В.кандидат економічних наук,
асистент кафедри економіки
Національного авіаційного університету**УПРАВЛІННЯ МОБІЛЬНІСТЮ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ
В УМОВАХ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНОГО БІЗНЕСУ**

У статті визначено важливість управління мобільністю людського капіталу в умовах транснаціонального бізнесу. Проаналізовано основні тенденції діяльності провідних транснаціональних корпорацій світу шляхом дослідження аналітичних матеріалів провідних рейтингових агентств. Визначено особливості поняття «транснаціоналізація людського капіталу» шляхом формулювання його відмінних властивостей та форм. Виявлено шляхи зміни людського капіталу в умовах транснаціональної взаємодії. Обґрунтовано структуру процесів управління мобільністю персоналу виходячи з необхідності витрат на даний процес. Установлено місце міжнародної мобільності в залученні, утриманні і розвитку талантів у практиці управління людським капіталом. Проаналізовано Глобальний індекс конкурентоспроможності талантів (GTCI) 2017 для виявлення лідерів та встановлення їх переваг.

Ключові слова: транснаціональні корпорації, людський капітал, управління, мобільність, розвиток талантів.

В статье определена важность управления мобильностью человеческого капитала в условиях транснационального бизнеса. Проанализированы основные тенденции деятельности ведущих транснациональных корпораций мира путем исследования аналитических материалов ведущих рейтинговых агентств. Определены особенности понятия «транснационализация человеческого капитала» путем формулирования его отличительных свойств и форм. Выявлены пути изменения человеческого капитала в условиях транснационального взаимодействия. Обоснована структура процессов управления мобильностью персонала исходя из необходимости расходов на данный процесс. Установлено место международной мобильности в привлечении, удержании и развитии талантов в практике управления человеческим капиталом. Проанализирован Глобальный индекс конкурентоспособности талантов (GTCI) 2017 для выявления лидеров и установления их преимуществ.

Ключевые слова: транснациональные корпорации, человеческий капитал, управление, мобильность, развитие талантов.

Постановка проблеми. В останні роки глобалізація стала важливою особливістю сучасної світової системи, в умовах якої економічний розвиток у національних рамках і зовнішньоекономічні зв'язки нерозривно пов'язані. Характерною особливістю глобалізації є міжнародні потоки, які через лібералізацію майже або зовсім не контролюються національним законодавством, і переважно це потоки капіталу та інформації, що циркулюють між транснаціональними корпораціями. ТНК контролюють понад 50% світового промислового виробництва, понад 60% міжнародної торгівлі і 80% патентів і ліцензій на нову техніку, технології та ноу-хау, майже 90% прямих зарубіжних інвестицій.

У даному контексті важливого значення набуває дослідження участі індивіда в транс-

національній взаємодії через такі показники людського капіталу, як адекватність початкової моделі людського капіталу новому соціальному контексту, можливість застосування отриманих раніше знань у новому середовищі, здатність до створення продукту нового типу в іншому соціальному контексті, здатність до освоєння нових освітніх технологій, можливість адаптації до нових норм, правил і традицій, тобто все те, що робить людину гнучкою і легко адаптивною до життя в іншій країні і культурі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Концепція транснаціоналізації увійшла в поле зору досліджень із розвитком теорії глобалізації і вивченням економічних ефектів і процесів, які її супроводжують. Звернення до неї відбу-

лося у зв'язку з необхідністю вивчення явищ (спочатку економічних), які існують у «наднаціональній» реальності. Надалі акцент вивчення змістився: на перший план вийшли культурні, соціальні та політичні аспекти, їх існування і розвиток в транснаціональному контексті, що вивчалися М. Олброу, Б. Беком, Б. Робертсоном, Дж. Аксфордом, Б. Румфордом та ін.

Метою дослідження є виявлення особливостей управління мобільністю людського капіталу в умовах транснаціонального бізнесу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Глобальні процеси в межах світового ринку зачіпають різні галузі, де домінують транснаціональні корпорації. Нині тема взаємин держави з ТНК для України є досить актуальною, оскільки інтегруючись до світового співтовариства, нашій державі потрібно зайняти певну позицію та виробити механізм взаємодії, у тому числі врахувати особливості мобільності вітчизняного людського капіталу.

Згідно з Fortune Global 500, також відомому як Global 500, що є щорічним рейтингом 500 найбільших корпорацій по всьому світу за вимірюваним доходом (список складається і публікується щорічно журналом Fortune), у 2016 р. перше місце за даним показником посіла ТНК Walmart із сектору роздрібної торгівлі [5]. Загалом, десятка лідерів, згідно з цим рейтингом, у 2016 р. мала такий вигляд (рис. 1).

З 2001 по 2012 р. відбулися істотні зміни в географічному розподілі компаній у рейтингу Global 500. Кількість компаній із Північної Америки знизилася з 215 у 2001 р. до 144 у 2011 р., а кількість компаній Азійського регіону швидко збільшилася – з 116 у 2001 р. до 188 у 2012 р. [3].

Більша частина даного зростання пояснюється швидким зростанням числа китайських компаній у Global 500, з яких налічувалося 103 до 2015 р. (збільшення з 10 у 2001 р., а з урахуванням Тайваню загальна кількість у 2016 р. – 110). Частка європейських компаній збільши-

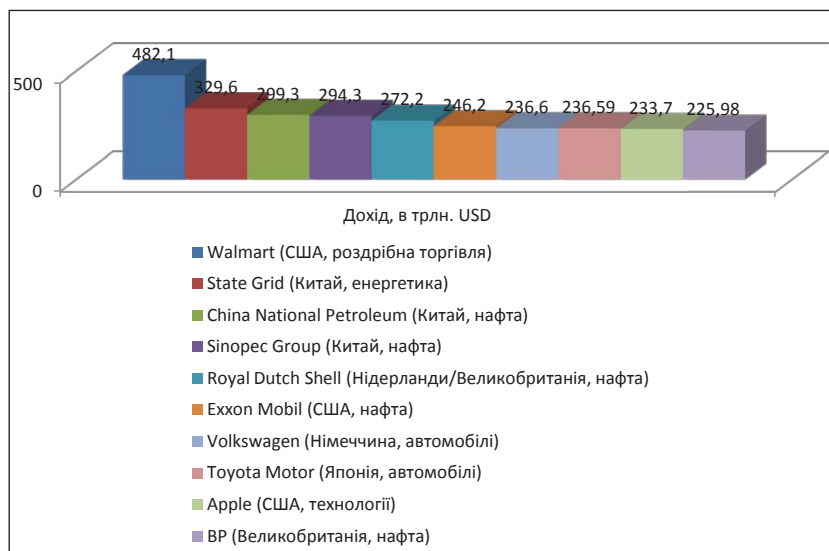


Рис. 1. Топ-10 ТНК світу за обсягом доходу в 2016 р.

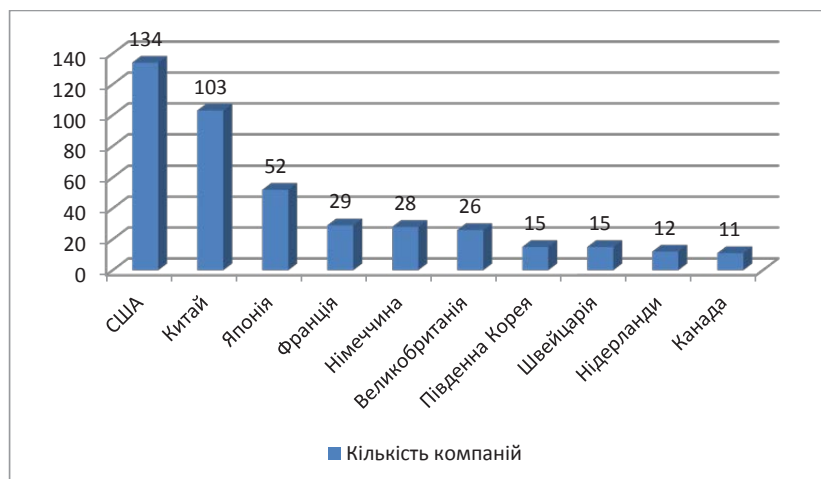


Рис. 2. Топ-10 країн світу за кількістю ТНК у 2016 р.

лася незначно, з 158 до 160 протягом останніх десяти років [9]. Список із 10 країн із найбільшою кількістю транснаціональних компаній, згідно з рейтингом Global 500, у 2016 р. представлений на рис. 2.

За даними сайту Fortune, у 2016 р. в Global 500 представлено у цілому 33 країни. Як видно з рис. 2, 425 компаній (85%) Global 500 представлені тільки 11 країнами: дві – у Північній Америці (Канада, США,) п'ять – у Західній Європі (Франція, Німеччина, Нідерланди, Швейцарія, Великобританія,) і чотири – у Східній Азії (Китай, Японія, Південна Корея, Тайвань). Із цих 11 країн шість є найбільшими економіками світу за оцінкою МВФ (США, Китай, Японія, Німеччина, Великобританія, Франція) [8] і за винятком Китаю також є членами G7 (яка також включає в себе Італію і Канаду). Згідно зі звітом Credit Suisse Global Wealth 2016 р., дорослі громадяни цих шести країн володіють приблизно 49% світового багатства домогосподарств [7].

Якщо проаналізувати галузеву структуру діяльності ТНК, то можна визначити, що традиційно найбільша зайнятість спостерігається у банківській сфері (лідер галузі – China Construction Bank, Китай) нафтогазовій індустрії (лідер галузі – ExxonMobil, США), комп'ютерному секторі (лідер галузі – Apple, США) та автомобілебудуванні (лідер галузі – Toyota Motors, Японія) (табл. 1) [4].

Останні дослідження найбільших у світі та найпотужніший компаній саме за рівнем доходів, прибутку, активів та ринкової вартості свідчать про те, що в рейтингу топ-2000 перші три місця належать банкам Китаю. Більше того,

Промисловий і комерційний банк Китаю очолює список третій рік поспіль.

Дослідження констатують, що протягом останніх п'яти років топові позиції займають світові компанії США і Китаю. З 2 тис. компаній – 579 компаній США, 232 – компаній Китаю, 218 – Японії, 95 – Великої Британії. Вперше до цього рейтингу потрапили компанії Аргентини та Кіпру. У розвинених країнах базується 81% материнських компаній. При цьому на Західну Європу припадає 62% материнських компаній, у тому числі на ЄС – 52%.

В умовах бурхливого розвитку діяльності транснаціональних корпорацій поряд із поняттям «транснаціональний бізнес» з'являється нове, менш досліджене поняття «транснаціоналізація людського капіталу». Слід зазначити, що стосовно людського капіталу під транснаціональною взаємодією розуміється особлива організація всіх типів взаємодії між окремими індивідами і групами людей, у рамках якої вони створюють стійкі комунікаційні мережі, які об'єднують представників двох і більше держав. Відмінними властивостями даної взаємодії є те, що вона:

- локалізована в соціальному просторі;
- детермінована каналами (прямими й опосередкованими) і формами (реальною та цифровою) комунікацій;
- особливим чином структурує соціальний простір;
- змінює сприйняття часу.

Можна визначити три основні форми організації транснаціональної взаємодії:

- пряму (передбачає особисте знайомство і прямий контакт «віч-на-віч»);

Таблиця 1

Топ-10 ТНК за секторами діяльності в 2016 р.

| Рейтинг | Компанія | Сектор | Продажі (трлн. \$) | Дохід (трлн. \$) | Активи (трлн. \$) | Доля ринку (трлн. \$) |
|---------|----------------------------|--------------------------|--------------------|------------------|-------------------|-----------------------|
| 1 | ICBC | Банки, фінансові послуги | 171,1 | 44,2 | 3 420,2 | 198 |
| 2 | China Construction Bank | Банки, фінансові послуги | 146,8 | 36,4 | 2 826 | 162,8 |
| 3 | Agricultural Bank of China | Банки, фінансові послуги | 131,9 | 28,8 | 2 739,8 | 152,7 |
| 4 | Berkshire Hathaway | Концерни | 210,8 | 24,1 | 561,1 | 360,1 |
| 5 | JPMorgan Chase | Банки, фінансові послуги | 99,9 | 23,5 | 2 423,8 | 234,2 |
| 6 | Bank of China | Банки, фінансові послуги | 122 | 27,2 | 2 589,6 | 143 |
| 7 | Wells Fargo | Банки, фінансові послуги | 91,4 | 22,7 | 1 849,2 | 256 |
| 8 | Apple | Комп'ютери | 233,3 | 53,7 | 293,3 | 586 |
| 9 | ExxonMobil | Нафтогазовий | 236,8 | 16,2 | 336,8 | 363,3 |
| 10 | Toyota Motor | Автомобільний | 235,8 | 19,3 | 406,7 | 177 |



Рис. 3. Схема зміни людського капіталу в умовах транснаціональної взаємодії

- віртуальну (не потребує особистого знайомства і реалізується тільки через інформаційно-телекомунікаційні технології);

- цифрову (передбачає особисте знайомство, але в даний момент часу опосередковане інформаційно-комунікаційними технологіями).

Особливий інтерес на даному етапі розвитку глобальної взаємодії викликає третя форма, оскільки в її рамках відбувається безпосередня апробація застосування певних національних моделей людського капіталу в новому соціальному контексті, під яким розуміють сукупність складників, що застосовуються в інших умовах (цінностей, норм, зразків поведінки і т. д.) і відрізняються від національних.

У ситуації, коли людина входить у транснаціональну взаємодію, вона і її людський капітал починають відчувати одночасний вплив двох культурних контекстів: країни-джерела (батьківщини) і країни перебування (куди переїхала людина). Зміна людського капіталу в ситуації транснаціональної взаємодії можна проілюструвати такою схемою (рис. 3).

Управління мультинаціональним колективом має враховувати «золоте правило», яке свідчить, що саме приїжджі фахівці повинні підлаштовуватися під місцеві умови, правила і традиції. Завдання сторони-реципієнта (місцевих співробітників і керівників) полягає в допомозі іноземним фахівцям адаптуватися до нових умов. Ними значною мірою забезпечується професійна, культурна психофізіологічна, комунікативна, організаційна адаптація [2].

Можливості міжнародної мобільності нині визнаються ключовим елементом у залученні, утриманні і розвитку талантів у практиці управління людськими ресурсами. Уподобання та

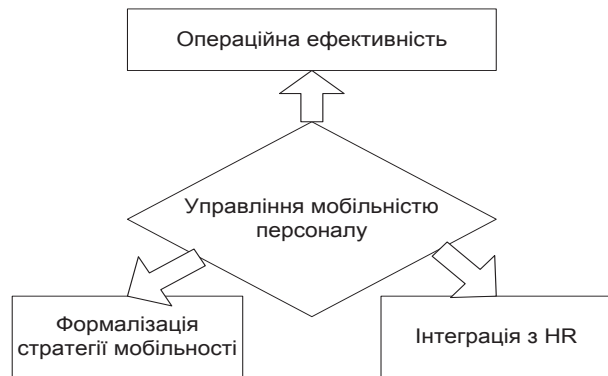


Рис. 4. Управління мобільністю персоналу
Джерело: побудовано автором на основі [1]

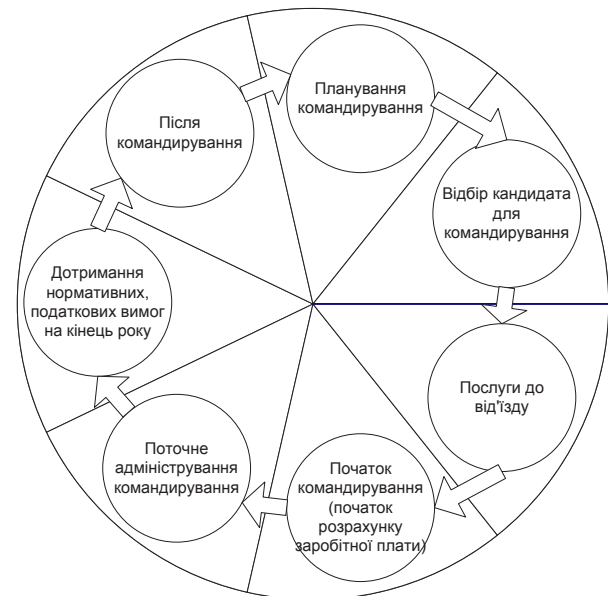


Рис. 5. Структура процесів управління мобільністю персоналу
Джерело: побудовано автором на основі [1]

очікування працівників, пов'язані з мобільністю, заслуговують на значну увагу менеджменту компаній у наступному десятилітті (рис. 4).

Тиск на служби з підбору персоналу в частині управління програмами мобільності щодо передбачення такої необхідності й обґрунтування витрат буде тільки зростати в майбутньому, і це означає необхідність розвитку прогностичного мислення в поєднанні з аналітичними методами, що підтримують його (рис. 5).

Перед компаніями постають питання про те, як працювати в новому глобальному середовищі, які фахівці знадобляться, як успішно конкурувати за таланти і захищати людські ресурси своєї компанії в довгостроковій перспективі. Переможцями до 2020 р. вийдуть ті компанії, які регулюють свої стратегії зараз.

Так, бізнес-школа INSEAD випустила четверте щорічне видання Глобального індексу конкурентоспроможності талантів (GTCI) 2017, який був створений у партнерстві Adecco Group і Сінгапурського інституту людського капіталу (HCL). У рамках порівняльного аналізу представлено оцінку можливості країн боротися за таланти (рис. 6).

Даний індекс вимірює те, як країни розвивають, привертають і утримують таланти, й являє собою ресурс для осіб, що приймають рішення у сфері розроблення стратегій під-

вищення конкурентоспроможності талантів. Згідно з GTCI 2017, Швейцарія і Сінгапур займають лідируючі позиції, Великобританія і США – третє і четверте місце відповідно, а країни Північної Європи (Швеція, Данія, Фінляндія і Норвегія) входять в топ-10. У країнах із високим рівнем рейтингу схожі системи освіти, які відповідають потребам економіки. Політика у області зайнятості відрізняється високими гнучкістю і мобільністю, а також високим ступенем взаємодії основних зацікавлених сторін бізнесу і держави.

У даному дослідженні розглядається вплив технологічних змін на конкурентоспроможність талантів і зауважується, що, незважаючи на тенденцію витіснення робочих місць на всіх рівнях машинами, технології також створюють нові можливості. Основні навички, які є ключем до успіху, – це вміння працювати як із новими технологіями, так і з людьми, гнучкість і співробітництво. Людям і організаціям необхідно буде адаптуватися до нової реальності, в якій горизонтальна ієрархія є новою нормою управління. Державні органи та приватні організації повинні працювати спільно для створення системи освіти і політики на ринку праці відповідно до нових реалій.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, можна сказати, що ТНК необхідно працювати над тим, щоб тісніше пов'язати свої



Рис. 6. Глобальний індекс конкурентоспроможності талантів (GTCI) 2017

Джерело: *Global Talent Competitiveness Index 2017 Launch* [6]

глобальні програми мобільності з бізнес-плануванням та управлінням талантами. Мета даних заходів полягає в прискоренні відповідної реакції на динаміку двигунів економічного зростання і на такі демографічні явища, як старіння населення і появу на ринку співробітників нового покоління. Для стійкості бізнесу необхідно вирішувати кадрові питання як у короткостроковій, так і в довгостроковій перспективах: задовольнити актуальну потребу в певних компетенціях на певних ринках і забезпечити надходження талантів, які будуть потрібні в майбутньому. Зміни структури робочої сили неминуче тягнуть за собою наслідки для стратегій найму персо-

налу. Поява нових підходів до мобільності є чіткою ознакою того, що організації розуміють, що один формат не може підходити всім. Уподобання конкретних працівників мають стати головним чинником, що визначає стратегію компанії з міжнародної мобільності. Покоління міленіум набуває все більшої ваги в очах роботодавців, які спеціально орієнтують свої стратегії мобільності на цей зростаючий сегмент робочої сили. Деякі великі міжнародні організації вже зараз пропонують міжнародний досвід для своїх новобранців, які прийшли до них на роботу зі студентської лави, що є раціональним внеском в їх загальний розвиток у майбутньому.

Список використаних джерел:

1. Делойт и Туш Риджинал Консалтинг Сервисис Лимитед. Расширяя горизонты. Тенденции в области управления персоналом – 2013 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/ru/Documents/human-capital/russian/ru_resetting_horizons_global_human_capital_trends_2013_rus_new.pdf.
2. Мясоедов С.П. Основы кросскультурного менеджмента / С.П. Мясоедов. – М. : Дело, 2008. – 256 с.
3. A New Perspective on the Corporate World [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://fortune.com/global500>.
4. Forbes. Global 2000 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://www.forbes.com/global2000/list/#tab:overall>.
5. Fortune 500 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.uspages.com/fortune500.htm>.
6. Global Talent Competitiveness Index 2017 Launch [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.gtci2017.com/>.
7. Global Wealth Report 2016 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://www.credit-suisse.com/us/en/about-us/research/research-institute/global-wealth-report.html>.
8. International Monetary Fund. Report for Selected Country Groups and Subjects [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2016/02/weodata/weorept.aspx?pr.x=56&pr.y=8&sy=2016&ey=2016&scsm=1&ssd=1&sort=country&ds=.&br=1&c=001%2C998&s=NGDPD&grp=1&a=1>.
9. Visualize the Global 500 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://beta.fortune.com/global500/visualizations/?iid=recirc_g500landing-zone1.

Polous O.V.

MANAGING THE MOBILITY OF HUMAN CAPITAL IN CONDITIONS OF MULTINATIONAL BUSINESS

The article defines importance of management the mobility of human capital in terms of transnational business. The basic trends of the world's leading multinational corporations through research the analytical materials of leading rating agencies are analyzed. The features of the concept of "human capital transnationalization" by the wording of its distinctive characteristics and forms are determined. The means of changing human capital in terms of transnational cooperation are discovered. The structure of management the mobility of personnel based on the need of costs processes for this process are grounded. The place of international mobility in attraction, retention and development of talent in the human capital management practices are established. Global Talent Competitiveness Index (GTCI) 2017 for identifying leaders and determine their benefits are analyzed.

TNK need to work hard to closely link their global mobility programs with business planning and talent management. The purpose of these measures is to accelerate the response of the dynamic engine of economic growth and demographic phenomena such as population aging and the appearance on the market a new generation of employees. For the stability businesses need to decide personnel issue both in the short and long term, to meet the urgent need of specific competencies in certain markets and to ensure the flow of talent that will be needed in the future.

Changes in the structure of labor inevitably entail consequences for recruitment strategies. The emergence of new approaches to mobility is a clear sign that organizations understand that one size cannot fit them all. Preferences of concrete workers have become a major factor in the company's strat-

egy of international mobility. Millennium Generation is becoming more important in the eyes of employers who specifically orient their mobility strategy for this growing segment of the workforce. Some large organizations now offer international experience to their new recruits who came to them after university, that is the rational contribution to their overall development in the future.

Key words: transnational corporations, human capital, management, mobility, development of talent.

УДК 336.745

Львов А.І.

аспірант

Відкритого міжнародного університету розвитку людини «Україна»

МАКРОФАКТОРИ ФОРМУВАННЯ ВАЛЮТНОГО РИЗИКУ В БАНКІВСЬКІЙ СИСТЕМІ УКРАЇНИ

У статті досліджено основні макрофактори, що впливають на формування валютного ризику в банківській системі України. Показано, що на обмінні курси впливає досить багато чинників, основними з яких у довгостроковому періоді є макроекономічні фактори. Проведений регресійний аналіз указує на те, що під час прогнозування валютних курсів в Україні особливу увагу серед макрофакторів варто приділити обсягам ВВП та прямих іноземних інвестицій. Для більш оперативної оцінки валютного ризику доцільним є розгляд таких показників, дані за якими оновлюються щоденно. Серед них особливу увагу варто приділити цінам на товари, міжнародну торгівлю якими здійснює Україна. Результати проведеного аналізу показують, що вагомий вплив на обмінний курс гривня/долар має ціна на світовому ринку залізної руди.

Ключові слова: валовий внутрішній продукт, валютний курс, валютний ризик, валютний ринок, макрофактори, паритет купівельної спроможності, прями іноземні інвестиції.

В статье исследованы основные макрофакторы, влияющие на формирование валютного риска в банковской системе Украины. Показано, что на обменные курсы влияет достаточно много факторов, основными из которых в долгосрочной перспективе являются макроэкономические факторы. Проведенный регрессионный анализ указывает на то, что при прогнозировании валютных курсов в Украине особое место среди макрофакторов стоит уделить объемам ВВП и прямым иностранным инвестициям. Для более оперативной оценки валютного риска целесообразно рассмотрение таких показателей, данные по которым обновляются ежедневно. Среди них особое внимание стоит уделить ценам на товары, международную торговлю которыми осуществляет Украина. Результаты проведенного анализа показывают, что значительное влияние на обменный курс гривна/доллар имеет цена на мировом рынке железной руды.

Ключевые слова: валовой внутренний продукт, валютный курс, валютный риск, валютный рынок, макрофакторы, паритет покупательной способности, прямые иностранные инвестиции.

Постановка проблеми. Загальновідомо, що валютний ризик у банківській системі відображає можливість отримання втрат або доходів банком у результаті змін валютних курсів. Оскільки існує ймовірність позитивного результату, цей ризик можна віднести спекулятивних. Банк може наражатися на валютний ризик унаслідок кількох чинників. Першим є наявність відкритих позицій банку на валютному ринку. Крім того, банк може понести втрати внаслідок переоцінки його валютних активів або дисбалансу між обсягами депозитів та кредитів у різних валютах. Також потрібно враховувати зміну кредитоспроможності клієнтів банку, діяльність яких істотно залежить від змін курсів валют. Таким чином, валютний ризик може мати досить значний вплив на діяльність як окремого банку, так і банківської системи країни у цілому, саме тому важливим і актуальним є дослідження факторів, які впливають на дина-

міку курсів валют. Ключову роль серед них відіграють макрофактори.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемами валютного ризику та обмінних курсів займалися багато зарубіжних та вітчизняних учених, серед яких можна згадати Дж. Альбу, Б. Балласа, В. Вітлінського, Г. Касселя, П. Кругмана, П. Самуельсона, М. Тейлора та ін. Проте вартими уваги залишаються питання оцінки впливу тих чи інших макрофакторів на курси валют та, відповідно, валютний ризик саме на сучасному етапі розвитку української економіки.

Метою дослідження є аналіз впливу макрофакторів на формування валютного ризику в банківській системі України. Для досягнення цієї мети було поставлено низку завдань, серед яких – дослідження теоретичних підходів до проблеми встановлення курсів валют, визначення основних макро-

факторів динаміки валютних курсів, а також аналіз їх впливу на зміну курсу гривня/долар в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Існує достатньо багато теоретичних підходів до проблеми визначення курсів валют. Більшість із них заснована на арбітражному принципі. Це означає, що є певний рівноважний курс, у разі відхилення від якого виникають арбітражні можливості. Користуючись цими можливостями, учасники ринку не лише отримують прибутку, але й своїми діями повертають обмінний курс до його рівноважного значення. Найбільш популярним із таких підходів є паритет купівельної спроможності.

У сучасній формі ідея паритету купівельної спроможності була сформульована Г. Касселем [1]. Вона іманентна закону єдиної ціни, який стверджує, що один і той самий товар має торгуватися за тою ж ціною. Відповідно, купівельна спроможність певної суми коштів на ринку однієї країни має бути рівною купівельній спроможності цієї ж суми, конвертованої за поточним обмінним курсом, на ринку іншої країни.

З моменту появи даного підходу в першій чверті ХХ ст. здійснено численні дослідження, що вивчали умови, в яких паритет зберігається, а в яких можуть існувати відхилення від нього. Наприклад, досить багато уваги було приділено різниці в темпах інфляцій та продуктивності праці країн, що може впливати як на короткострокову [2], так і довгострокову [3; 4] динаміку

курсів валют.

Як зазначає П. Кругман [5], відхилення від паритету можуть виникати внаслідок відсутності досконалої конкуренції на ринках товарів у різних країнах. Окрім того, серед причин відходу від рівноважного згідно з паритетом купівельної спроможності курсу можна назвати наявність трансакційних витрат, торговельних бар'єрів, відмінностей у складі та структурі товарних кошиків на ринках різних країн тощо. Проте, незважаючи на наявність значної кількості чинників, що можуть призвести до відхилень, обмінні курси в довгостроковій перспективі прямують до певного рівноважного стану, що формується в результаті взаємодії макрофакторів [6].

Для аналізу нами було обрано курс гривні до долара, який нині залишається ключовим обмінним курсом в Україні та чинить найбільший вплив на валютний ризик банківської системи. Серед макрофакторів, які на нього можуть впливати, було виділено: обсяг ВВП, експорту та імпорту, прямих іноземних інвестицій, індексів споживчих цін в Україні та США, облікову ставку НБУ та грошовий агрегат М3 (табл. 1).

Для початку варто розглянути взаємозв'язок між визначеними в табл. 1 показниками. Для цього було розраховано кореляційну матрицю (табл. 2). Її дані вказують на те, що між валютним курсом та всіма наведеними факторами існує певний взаємозв'язок, абсолютне значення якого коливається від 0,428 (обсяг пря-

Таблиця 1

Макрофактори в Україні в 2002–2016 рр.

| Рік | Курс* | ВВП, млрд. грн. | Експорт, млрд. грн. | Імпорт, млрд. грн. | ПІІ, млн. дол. | ІСЦ UA**, % | ІСЦ USA**, % | Обл. ставка НБУ, % | М3, млрд. грн. |
|------|--------|-----------------|---------------------|--------------------|----------------|-------------|--------------|--------------------|----------------|
| 2002 | 533,2 | 225,8 | 124,4 | -114,5 | 5339,0 | 0,8 | 2,4 | 7,0 | 65,1 |
| 2003 | 533,2 | 267,3 | 154,4 | -147,5 | 6657,6 | 5,2 | 1,9 | 7,0 | 95,3 |
| 2004 | 530,5 | 345,1 | 219,6 | -193,1 | 8353,9 | 9,0 | 3,3 | 9,0 | 125,7 |
| 2005 | 505 | 441,5 | 227,3 | -223,6 | 16375,2 | 13,5 | 3,4 | 9,5 | 194,1 |
| 2006 | 505 | 544,2 | 253,7 | -269,2 | 21186,0 | 9,1 | 2,5 | 8,5 | 261,1 |
| 2007 | 505 | 720,7 | 323,2 | -364,4 | 29489,4 | 12,8 | 4,1 | 8,0 | 396,2 |
| 2008 | 770 | 948,1 | 444,9 | -520,6 | 35723,4 | 25,2 | 0,1 | 12,0 | 515,7 |
| 2009 | 798,5 | 913,3 | 423,6 | -438,9 | 40026,8 | 15,9 | 2,7 | 10,25 | 487,3 |
| 2010 | 796,2 | 1082,6 | 549,4 | -580,9 | 44708 | 9,4 | 1,5 | 7,75 | 597,9 |
| 2011 | 799 | 1302,1 | 708,0 | -788,9 | 49362,3 | 8,0 | 3,0 | 7,75 | 685,5 |
| 2012 | 799,3 | 1411,2 | 719,5 | -834 | 54462,4 | 0,6 | 1,7 | 7,5 | 773,2 |
| 2013 | 799,3 | 1465,2 | 629,4 | -764,7 | 58156,9 | -0,3 | 1,5 | 6,5 | 909,0 |
| 2014 | 1576,9 | 1587,0 | 771,1 | -826,8 | 45916,0 | 12,1 | 0,8 | 14,0 | 956,7 |
| 2015 | 2400,1 | 1979,5 | 1044,5 | -1084 | 43371,4 | 48,7 | 0,7 | 22,0 | 994,1 |
| 2016 | 2719,1 | 2384,2 | 1174,6 | 1323,1 | 42820,4 | 13,9 | 0,3 | 14,0 | 1102,7 |

* Офіційний курс НБУ, гривень за 100 дол.

**рік до попереднього року.

Джерело: побудовано автором за [7–9]

мих іноземних інвестицій в економіку України) до 0,889 (обсяг експорту). При цьому напрям даного зв'язку є позитивним для усіх показників, окрім імпорту (його вихідні значення є від'ємними) та індексу споживчих цін у США. Таким чином, усі представлені показники можуть бути включеними в модель згідно з їх значущістю. Щоправда, висока кореляція між деякими факторами (наприклад, рівнем ВВП, експорту, імпорту та грошового агрегату МЗ) може знижувати якість моделі, а тому в подальшому варто виключити з неї ті показники, пояснювальна здатність яких є меншою.

Наступним кроком дослідження є побудова багатофакторної лінійної регресійної моделі. Нульовою гіпотезою є припущення про те, що лінійний взаємозв'язок між курсом гривні до долара та наведеними вище факторами відсутній, а довірчий інтервал встановлено на рівні 95%.

Як показують дані табл. 3, р-значення моделі

дає змогу відкинути нульову гіпотезу і визначити, що взаємна динаміка досліджуваних показників значною мірою пов'язана (використана модель не дає можливості визначити напрям виявленого зв'язку). При цьому скоригований показник R-квадрат є високим і становить 0,99.

Проте значущість багатьох використаних факторів у моделі є досить низькою. Р-значення нижче встановленого перед початком аналізу рівня в 0,05 перебуває тільки у ВВП, експорту, імпорту та прямих іноземних інвестицій. При цьому перших три фактори є досить високорельованими, а тому варто частину з них відкинути. Найменше р-значення та найвища t-статистика у показника ВВП, окрім того, він включає в себе як експорт, так й імпорт, тому доопрацьована модель включатиме рівень ВВП та обсяг прямих іноземних інвестицій (табл. 4).

Як показує табл. 4, точність моделі зниз-

Таблиця 3

Модель багатофакторної лінійної регресії для валютного курсу гривня/долар

| Фактор | Коефіцієнт | Стандартна помилка | t-статистика | p-значення |
|--|------------|--------------------|--------------|------------|
| β_0 | 201,12 | 169,42 | 1,19 | 0,28 |
| ВВП | 2,53 | 0,40 | 6,38 | 0 |
| Експорт | 2,67 | 0,83 | 3,23 | 0,018 |
| Імпорт | -3,90 | 0,88 | -4,42 | 0,004 |
| ПІІ | -0,02 | 0 | -4,95 | 0,003 |
| ІСЦ UA | -0,59 | 5,15 | -0,11 | 0,91 |
| ІСЦ US | -43,23 | 18,02 | -2,40 | 0,053 |
| Обл. ставка | 10,01 | 23,38 | 0,43 | 0,683 |
| МЗ | -0,62 | 0,52 | -1,20 | 0,276 |
| Загальна характеристика моделі | | | | |
| Курс = 201,12 + 2,53*ВВП + 2,67*Експорт - 3,90*Імпорт - 0,02*ПІІ - 0,59*ІСЦUA - 43,23*ІСЦUS + 10,01* Обл.ставка - 0,62*МЗ | | | | |
| R-квадрат | | | 0,9975 | |
| Скоригований R-квадрат | | | 0,9942 | |
| F-критерій | | | 300,7 | |
| p-значення | | | 3,062e-07 | |

Джерело: розраховано автором

Таблиця 2

Кореляційна матриця

| | Курс | ВВП | Експорт | Імпорт | ПІІ | ІСЦ UA | ІСЦ US | Обл. ставка | МЗ |
|--------------------|--------|--------|---------|--------|--------|--------|--------|-------------|--------|
| Курс | 1,000 | 0,872 | 0,889 | 0,859 | 0,428 | 0,568 | -0,663 | 0,819 | 0,784 |
| ВВП | 0,872 | 1,000 | 0,992 | 0,995 | 0,804 | 0,380 | -0,650 | 0,612 | 0,979 |
| Експорт | 0,889 | 0,992 | 1,000 | 0,995 | 0,768 | 0,419 | -0,635 | 0,647 | 0,957 |
| Імпорт | 0,859 | 0,995 | 0,995 | 1,000 | 0,800 | 0,361 | -0,640 | 0,589 | 0,968 |
| ПІІ | 0,428 | 0,804 | 0,768 | 0,800 | 1,000 | 0,127 | -0,440 | 0,233 | 0,883 |
| ІСЦ UA | 0,568 | 0,380 | 0,419 | 0,361 | 0,127 | 1,000 | -0,355 | 0,900 | 0,322 |
| ІСЦ US | -0,663 | -0,650 | -0,635 | -0,640 | -0,440 | -0,355 | 1,000 | -0,542 | -0,641 |
| Обл. ставка | 0,819 | 0,612 | 0,647 | 0,589 | 0,233 | 0,900 | -0,542 | 1,000 | 0,548 |
| МЗ | 0,784 | 0,979 | 0,957 | 0,968 | 0,883 | 0,322 | -0,641 | 0,548 | 1,000 |

Джерело: розраховано автором

лася, проте несуттєво (скоригований R-квадрат зменшився з 0,99 до 0,97). При цьому суттєво зросла її простота. На рис. 1 показано результати прогнозу моделі з використанням тренувальних даних.

Звичайно, для практичного використання точність моделі можна оцінювати лише після її застосування на тестових даних, які дають змогу виявити т. зв. перетренованість (overfitting) у разі її наявності. Щоправда, на практиці використання такої моделі було би пов'язане зі значними труднощами, оскільки дані, на основі яких розраховується курс долара, публікуються всього кілька разів на рік. Цього недостатньо для оперативного управління валютним ризиком банків.

Одним із варіантів вирішення даної проблеми є застосування в аналізі тих показників, на основі яких будуються основні макрофактори, що впливають на значення обмінного курсу. Так, наприклад, на обсяг ВВП впливає сума експортованих Україною товарів. Однією з

основних статей експорту є продукція гірничо-металургійного комплексу. Надходження за нею значною мірою залежать від кон'юнктури світових ринків, зокрема ціни на залізну руду, саме тому її можна використати як один із чинників, що впливають на курс гривні до долара.

Нульовою гіпотезою є припущення про відсутність лінійної залежності між обмінним курсом та ціною на залізну руду на світових ринках, а довірчий інтервал встановлено на рівні

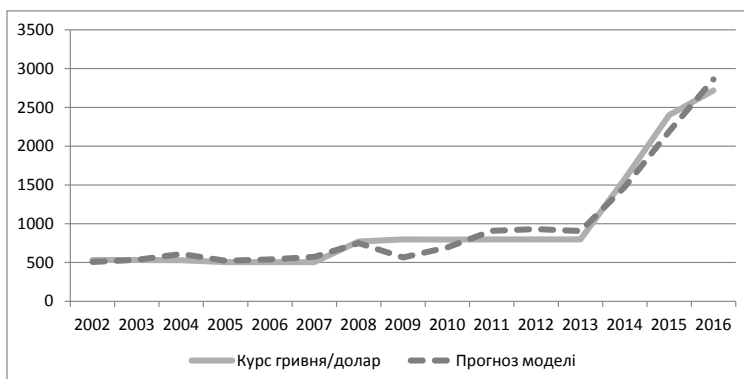


Рис. 1. Реальний та прогнозований курси гривня/долар у 2002–2016 рр.

Джерело: побудовано автором

Таблиця 4

Доопрацьована модель багатофакторної лінійної регресії для валютного курсу гривня/долар

| Фактор | Коефіцієнт | Стандартна помилка | t-статистика | p-значення |
|--|------------|--------------------|--------------|------------|
| β_0 | 305,76 | 72,16 | 4,24 | 0,00115 |
| ВВП | 1,62 | 0,09 | 18,33 | 3,86e-10 |
| ІПП | -0,03 | 0 | -9,48 | 6,33e-07 |
| Загальна характеристика моделі | | | | |
| Курс = 305,76 + 1,62*ВВП – 0,03*ІПП | | | | |
| R-квадрат | | | | 0,9718 |
| Скоригований R-квадрат | | | | 0,9671 |
| F-критерій | | | | 206,8 |
| p-значення | | | | 5,02e-10 |

Джерело: розраховано автором

Таблиця 5

Модель залежності курсу гривня/долар від цін спот на залізну руду

| Фактор | Коефіцієнт | Стандартна помилка | t-статистика | p-значення |
|---------------------------------------|------------|--------------------|--------------|------------|
| β_0 | 3509,18 | 142,35 | 24,65 | < 2e-16 |
| Ціна залізної руди | -20,42 | 1,48 | -13,83 | < 2e-16 |
| Загальна характеристика моделі | | | | |
| Курс = 3509,18 – 20,42*P | | | | |
| R-квадрат | | | | 0,7644 |
| Скоригований R-квадрат | | | | 0,7604 |
| F-критерій | | | | 386,1 |
| p-значення | | | | < 2,2e-16 |

Джерело: розраховано автором за [8; 10]

¹ Для аналізу було взято місячні дані щодо ціни спот на залізну руду за останні п'ять років (із травня 2012 р. по травень 2017 р.)

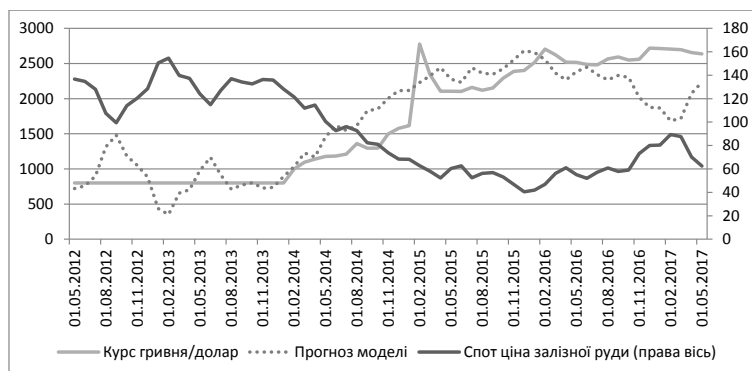


Рис. 2. Ціна на залізну руду, реальний та прогнозний курси гривня/долар у травні 2012 р. – травні 2017 р.

Джерело: побудовано автором

95 % (табл. 5)¹.

Результати побудови моделі, наведені в табл. 5, показують, що нульову гіпотезу було відкинута за рівня р-значення менше 2,2e-16. При цьому 76% коливань валютного курсу можна пояснити через зміну місячної ціни спот на залізну руду. Результат роботи моделі на тренувальних даних показаний на рис. 2.

Можна відзначити чітку обернену залежність між ціною на руду та прогнозним курсом валюти. Це означає, що зі зменшенням цін на залізну руду, а отже, і на продукцію металургійного комплексу, існує висока ймовірність падіння курсу гривні відносно долара. Подібним чином можна розглядати вплив на валютний курс інших факторів, інформація про які оновлюється майже кожного дня. До них можна віднести також ціни на інші експортні позиції, основні імпортовані продукти. до валютного ризику.

Також доцільно враховувати зміни в умовах ведення міжнародної торгівельної діяльності та функціонування валютного ринку.

Висновки з проведеного дослідження. Валютний ризик відіграє суттєву роль у функціонуванні банківської системи, а тому досить важливим є вивчення шляхів його формування. На обмінні курси впливають досить багато чинників, основними з яких у довгостроковому періоді є макроекономічні фактори. Проведений аналіз указує на те, що під час прогнозування валютних курсів в Україні особливу увагу серед макрофакторів варто приділити обсягам ВВП та прямих іноземних інвестицій.

Для більш оперативної оцінки валютного ризику доцільним є розгляд таких показників, дані за якими оновлюються щоденно. Серед них особливу увагу варто приділити цінам на товари, міжнародну торгівлю якими здійснює Україна. Наприклад, результати проведеного аналізу показують, що вагомих вплив на обмінний курс гривня/долар має ціна на світовому ринку залізної руди.

У подальшому вартим є дослідження в напрямі пошуку інших макрофакторів, що можуть впливати на формування валютного ризику банківської системи. Також актуальним є розгляд цієї проблеми з іншого боку: яким чином властивості та особливості самої банківської системи України визначають її схильність

Список використаних джерел:

1. Cassel G. Abnormal Deviations in International Exchanges // The Economic Journal. – 1918. – № 112(112). – P. 413–415.
2. Joseph D. Alba, David H. Papell Purchasing power parity and country characteristics: Evidence from panel datatests // Journal of Development Economics, – 2007, – Volume 83. – Issue 1. – P. 240–251.
3. Balassa B. The Purchasing Power Parity Doctrine: A Reappraisal // Journal of Political Economy. – 1964. – № 72(6). – P. 584–596.
4. Samuelson P.A. Theoretical Notes on Trade Problems // Review of Economics and Statistics. – 1964. – № 46(2). – P. 145–154.
5. Krugman P. Is Free Trade Passe? // Journal of Economic Perspectives. – 1987. – № 1(2), – P. 131–144.
6. Taylor M. Real exchange rates and Purchasing Power Parity: mean-reversion in economic thought // Applied Financial Economics. – 1987. – № 16(1–2). – P. 1–17.
7. Статистична інформація / Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
8. Статистика НБУ / Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=65162&cat_id=36674.
9. Archived Consumer Price Index Detailed Report Information / Official site of Bureau of Labor Statistics [Online resource]. – Available at https://www.bls.gov/cpi/cpi_dr.htm.
10. Iron price / Quandl data provider [Online resource]. – Available at https://www.quandl.com/data/COM/WLD_IRON_ORE.

Lvov A.I.

MACROFACTORS OF FOREIGN EXCHANGE RISK FORMATION IN THE BANKING SYSTEM OF UKRAINE

In this article, the author analyzes the main macrofactors which influence the exchange rates and thus the currency risk in the banking system of Ukraine. The exchange rates depend on the significant amount of factors. Nevertheless, it is the macroeconomic factors which determine the equilibrium between supply and demand in the long run. The analysis included such factors as gross domestic product, export and import volumes, foreign direct investments, consumer price indices in Ukraine and USA, and M3 money-measure. The results of using linear regression model showed that the most significant macroeconomic factors are gross domestic product and the volume of foreign investments. They are tightly interconnected with the foreign exchange rates, hence influence the currency risk of Ukrainian banks.

At the same time, such metrics as gross domestic product and the volume of foreign direct investments are published just a few times per year. Moreover, they are published with a significant delay. That's why gross domestic product and the volume of foreign direct investments are unsuitable for day-to-day risk management at the banks. Indicators which provide daily data might be used for foreign exchange risk assessment and forecasting. For instance, it is possible to use prices for goods which are traded on the international market by Ukrainian companies. The results of the analysis show that the price on the iron ore market has a significant impact on the UAH / USD exchange rate.

The further research is required in order to determine the main features of the Ukrainian banking system which contribute the most to foreign exchange risk formation.

Key words: gross domestic product, exchange rate, currency risk, foreign exchange market, macrofactors, purchasing power parity, foreign direct investment.

Пирогов Д.А.аспірант кафедри фінансів
Національного університету «Києво-Могилянська академія»**ЗАСТОСУВАННЯ МЕХАНІЗМІВ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА ДО ФІНАНСУВАННЯ ЕКОНОМІЧНИХ КЛАСТЕРІВ**

У статті розкрито суть концепції державно-приватного партнерства (ДПП) як дієвого механізму взаємодії державного та приватного секторів для реалізації масштабних проектів регіонального та загальнодержавного рівнів. Визначено, що основними видами ДПП є контракти на управління, виконання робіт та лізинг, концесії та «нові проекти». Встановлено, що в Україні ДПП реалізується успішно, але для фінансування кластерів ще не використане. Структуровано етапи формування інноваційного кластеру, ДПП визначене основною формою на етапі агломерації. Розроблено структурну схему реалізації кластерної політики на основі ДПП, схему вибору моделі контракту ДПП залежно від визначальних факторів та план реалізації проекту за допомогою ДПП. Запропоновано напрями подальших досліджень щодо фінансування подальших стадій розвитку кластеру за допомогою залучення іноземних інвестицій.

Ключові слова: інновації, механізми фінансування, державно-приватне партнерство, кластери, концесія, лізинговий контракт.

В статті раскрыта сутність концепции государственного-частного партнерства (ГЧП) как действенного механизма взаимодействия государственного и частного секторов для реализации масштабных проектов регионального и общегосударственного уровней. Определено, что основными видами ГЧП являются контракты на управление, выполнение работ и лизинг, концессии и «новые проекты». Установлено, что в Украине ГЧП реализуется успешно, но для финансирования кластеров еще не было использовано. Структурированы этапы формирования инновационного кластера, ГЧП определено основной формой на этапе агломерации. Разработаны структурная схема реализации кластерной политики на основе ГЧП, схема выбора модели контракта ГЧП в зависимости от определяющих факторов и план реализации проекта при помощи ГЧП. Предложены направления дальнейших исследований относительно финансирования следующих стадий развития кластера при помощи привлечения иностранных инвестиций.

Ключевые слова: инновации, механизмы формирования, государственное-частное партнерство, кластеры, концессия, лизинговий контракт.

Постановка проблеми. В умовах глобалізації світового господарства необхідною умовою забезпечення стійких темпів економічного зростання як у середньостроковій, так і в довгостроковій перспективах є запровадження інноваційних рішень на всіх рівнях економіки. Саме інноваційна діяльність є основним фактором, що стимулює стійкість в умовах глобальної конкуренції. Відповідно, відсутність стимулів приватних підприємців до інвестування в інноваційні розробки в масштабах країни призводить до зниження конкурентоспроможності на світових ринках. У подібних умовах більшість країн світу визнають важливість об'єднання державних та приватних інтересів для досягнення позитивних зрушень.

Одним із механізмів забезпечення інноваційного розвитку та синергійного ефекту від взаємодії приватного сектору, держави та науково-дослідних інститутів як драйвера інновацій, який є загальновизнаним на світовому рівні, є утворення інноваційних кластерів на регіональному рівні.

Кластерні програми та стратегії регіонального розвитку орієнтовані на спільне використання бюджетних та приватних засобів, адже без цього неможливо реалізувати масштабні та стратегічні проекти й забезпечити високу конкурентоспроможність країни. Водночас в Україні відсутнє законодавство для регуляції процесу утворення інноваційних кластерів, тому зручною формою взаємодії держави, приватного сектору та науково-дослідних інститутів стає державно-приватне партнерство (ДПП).

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед іноземних учених, які займалися дослідженнями проблематики концентрації підприємств та утворення економічних кластерів вагомих внесок зробили А. Маршалл [1], який описав залежність ефективності фірм від близькості їх розташування, М. Портер [2], який сформулював класичне визначення економічного кластеру, а також Е. Фезер [3], В. Елснер [4], М. Енрайт [5] та ін. Серед українських учених, які займалися дослідженнями власне

соціально-економічного регіонального розвитку та питаннями кластерної економіки, слід виділити М. Войнаренка [6], І. Яненкову [7], С. Соколенка [8], С. Шумську [9], О. Базилінську [10], І. Лук'яненко [11]. Напрямок державно-приватного партнерства в Україні та його роль в інноваційному та соціально-економічному розвитку досліджували такі вчені, як О. Сімсон [12], К. Павлюк [13], О. Головінов [14] та багато інших. Незважаючи на значну кількість праць, присвячених кожному з вищезначених напрямів, схеми фінансування економічних кластерів із використанням механізму ДПП ще не було розроблено, що формує основне завдання цього дослідження.

Метою дослідження є розкриття суті концепції державно-приватного партнерства, визначення основних видів державно-приватного партнерства в світі та Україні, аналіз стану державно-приватного партнерства в Україні та розроблення перспективної схеми реалізації державно-приватного партнерства для соціально-економічного розвитку регіонів на основі кластерних утворень.

Виклад основного матеріалу дослідження. Перехід світової економіки на використання високоефективних інноваційних технологій ставить перед державною владою нові завдання щодо пошуку оптимальної схеми забезпечення інноваційного розвитку як на загальнодержавному, так і на регіональному та місцевому рівнях. Україна займає значну територію в масштабах Європи та має значний потенціал розвитку у вигляді природних, людських та інтелектуальних ресурсів. Таким чином, Україна може стати європейським постачальником високоякісної продукції з різних галузей народного господарства, вироблених на технологічно оснащеному обладнанні з використанням інноваційних підходів не лише у виробництві, а й у бізнес-процесах фірм та бізнес-об'єднань. Забезпечити всі вимоги подібного типу виробництва можуть економічні інноваційні кластери.

Аналіз значної кількості наукових праць [1–6] дає змогу окреслити узагальнене визначення кластеру, згідно з яким економічний кластер – це група географічно локалізованих пов'язаних компаній, серед яких можна виділити виробників кінцевої продукції, постачальників, науково-дослідні інститути як провайдерів інновацій, а також конкурентна інфраструктура, яка утворюється під час співпраці об'єднання бізнесів, державної та місцевої влади. Кластерна інфраструктура є конкурентною та інноваційною, і водночас бізнеси формують виробничий ланцюг та додану вартість продукту, за рахунок чого досягається синергійний ефект.

Виходячи з узагальненого означення кластеру та поширених у Європі та Америці підходів до управління інноваційними процесами за допомоги створення спеціальних регіональних агентств розвитку, можна визначити, що основними учасниками економічного кластеру будуть такі:

- кластерна агенція, яка виконує консультативну роль для одного або більше кластерів, проводить стратегічні сесії та задає напрям інноваційним процесам усередині кластеру (створює бачення);

- спостережна рада кластеру, яка виконує контролюючу функцію стосовно об'єднання фірм у кластері;

- бізнес (постачальники, виробники, інші фірми, які задіяні в процесах виробництва та реалізації);

- науково-дослідні інститути (провайдер інноваційних рішень для виробництва та бізнесу);

- фінансові установи (які забезпечують операційну підтримку фінансової діяльності кластеру).

Означені учасники кластеру приймають безпосередню участь у функціонуванні кластеру, а також є драйверами інформаційного поширення всередині та за межі кластеру і за допомоги державної підтримки формують інфраструктуру.

У життєвому циклі кластеру можна виділити такі етапи [15, с. 21]:

1. Протокластер (потенційна агломерація, кластерний потенціал).

2. Виникнення кластеру (агломерація).

3. Кластер у розвитку.

4. Зрілий кластер.

5. Трансформація.

На кожному етапі життєвого циклу діяльність кластеру вимагає фінансування з різних джерел (окрім етапу потенційної агломерації: уцьому разі фінансування може бути необхідним лише на дослідження кластерного потенціалу певного регіону). Одним із найбільш важливих етапів для створення кластеру є етап агломерації, протягом якого низка компаній та інших економічних агентів, які наявні в регіоні, починає кооперуватися навколо основної діяльності та реалізовувати спільні можливості через щільну взаємодію одного з одним. На цьому етапі надважливу роль відіграє інформаційна та фінансова підтримка держави. Оскільки українська нормативно-правова база не адаптована під кластерні ініціативи, на етапі агломерації необхідно використати альтернативний механізм фінансування кластеру як місцевої ініціативи. Таким механізмом може стати механізм державно-приватного партнерства.

Державно-приватне партнерство – комплексне поняття, яке має багато трактовок. Залежно від типу документу та законів країни, яка використовує ДПП, зміст цього поняття може змінюватися, водночас ключові моменти залишаються однаковими.

Законом України «Про державно-приватне партнерство» від 2010 р. визначається, що ДПП – це «співробітництво між державою Україна, Автономною Республікою Крим, територіальними громадами в особі відповідних державних органів та органів місцевого самоврядування (державними партнерами) та юридичними особами, крім державних та комунальних підприємств, або фізичними особами – підприємцями (приватними партнерами), що здійснюється на основі договору в порядку, встановленому цим Законом та іншими законодавчими актами, та відповідає ознакам державно-приватного партнерства, визначеним цим Законом» [16].

Азійський банк розвитку, Європейський банк реконструкції та розвитку, Міжамериканський банк розвитку, Ісламський банк розвитку та Світовий банк у спільному ресурсі «База знань щодо ДПП» визначають державно-приватне партнерство як довготерміновий контракт між приватною та державною організаціями щодо забезпечення суспільного блага або послуги, в якому приватна організація приймає на себе ризики, відповідальність за управління проектом та винагороду відповідно до результатів виконання проекту [17].

Таким чином, ДПП передбачає взаємодію приватного та державного секторів, яка описується та закріплюється юридично за допомогою контракту або договору, спрямована на

підвищення ефективності суспільних послуг та передбачає переважно інвестиційну діяльність в інфраструктурній сфері.

Під час виконання договору ДПП держава, місцеве (регіональне) самоврядування та приватний сектор мають певні ролі. Держава забезпечує нормативно-правову базу, розробляє стратегію розвитку та пріоритети, надає державні гарантії та підтримку; місцеве самоврядування забезпечує політику місцевого розвитку та стратегії, надає гарантії місцевої влади. Також держава і місцеве самоврядування виконують функції вирішення спорів, контролюють якість послуг, здійснюють моніторинг реалізації проектів, видають дозволи та ліцензії. Приватний сектор здійснює управління об'єктом, виконує інвестиційний проект а також надає гарантії надійності та якості послуг [13, с. 13–15].

Наявні моделі ДПП можуть варіюватися від короткострокових управлінських контрактів (із вимогами інвестицій або без них) до довгострокових та комплексних форм взаємодії. Основні моделі ДПП, згідно з класифікацією Світового банку, такі [18]:

- контракти на управління, виконання робіт та лізинг (Management and Lease contracts) – приватний партнер бере на себе управління об'єктом на певний час, власність та інвестиційні зобов'язання лишаються за державою;
- концесії (Concessions) – приватний партнер бере на себе управління державним об'єктом на певний час разом з інвестиційним ризиком;
- нові проекти (Greenfield projects) – приватний партнер або спільне з державою підприємство будує та керує об'єктом протягом визначеного терміном контракту.



Рис. 1. Вибір моделі контракту ДПП залежно від визначальних факторів

Джерело: складено автором на основі [17–19]

Також треба зазначити, що існує велика кількість контрактів змішаного типу, в яких форма партнерства обирається залежно від розподілених між партнерами ризиків, які фіксуються в контракті. Строк цих контрактів не перевищує 30 років [13, с. 6].

Вибір тієї чи іншої моделі контракту ДПП та механізму фінансування залежить від таких факторів, як конкурентність ринку, досвід реалізації ДПП в країні, доходність фінансових інструментів, обсяги проекту, здатність на генерацію доходу проектом, технічна складність проекту (рис. 1).

Реалізація проекту за допомогою ДПП вимагає проходження певної кількості етапів, упродовж яких відбуваються підготовка до укладання угоди, оцінка та подальший моніторинг виконання проекту (рис. 2).

Зі схеми плану реалізації проекту можна побачити, що проект проходить п'ять основних стадій до початку його реалізації. У цій схемі приймає участь значна кількість сторін, але головними є держава та приватний сектор. Хоча послідовність дій держави та приватного сектору збігається на перших етапах, у цілому вони мають відмінності.

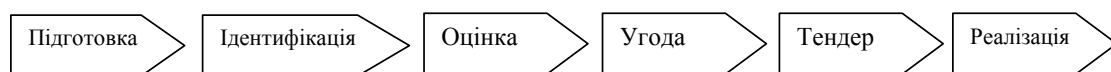
Держава повинна виконати таку послідовність дій для укладання угоди ДПП:

1. Підготовка законодавчої бази для можливості укладання угод ДПП.
2. Вибір напрямів проекту, обґрунтування його актуальності шляхом експертних оцінок.
3. Специфікація вимог до партнера з погляду його економічних, технічних та фінансових можливостей.
4. Організація та проведення тендеру.
5. Оформлення договірних угод.
6. Внесення інвестицій в обумовленій формі.
7. Моніторинг дотримання і забезпечення приватним партнером умов договору.

Приватний партнер перед укладанням угоди має виконати таку послідовність дій:

1. Оформлення договірних угод.
2. Фінансування проекту.
3. Організація й управління реалізацією проекту.
4. Уведення в дію, експлуатацію результатів проекту, вихід на ринок.
5. Одержання комерційної вигоди (прибутку, бонусу від влади на певні правові привілеї у використанні результату проекту тощо).

Етапи



Кроки

| | | | | | |
|---|-------------------------------------|--|--|---|--|
| Підготовка місцевих та національних регуляторів | Оцінка необхідності ДПП для проекту | Вибір моделі контракту ДПП, визначення механізму ДПП | Розроблення проектної документації, вибір постачальників, укладання угод | Тендер, оцінка, переговори, укладання угоди | Операційна діяльність, моніторинг, управління проектом, оцінка |
|---|-------------------------------------|--|--|---|--|

Вимоги

| | | | | | |
|---|--|--|---|--|---|
| Достатність правової бази, інституційна смність, національна політика | Достатність доходів від потенційного проекту, обмеження та ризики, інтереси приватного сектору | Визначення потреб, ризиків, учасників ДПП, складання бюджету, очікування | Узгодження вимог інвесторів, фінансова та соціально-економічна оцінка | Відкритий та прозорий процес, детальне нотування процесу | Ефективні структури імплементації проекту, ефективні робочі відносини |
|---|--|--|---|--|---|

Рис. 2. План реалізації проекту за допомогою ДПП

Джерело: складено автором на основі [20]

6. Повернення (передача) державі її активів у примноженому вигляді.

За рахунок упровадження схеми державно-приватного партнерства збільшуються обсяги інвестування в проекти загальнонаціонального значення, здійснюється модернізація підприємств публічного сектору економіки за рахунок використання технічного й управлінського досвіду бізнесу, формуються сприятливі чинники та умови для інноваційного розвитку бізнесу, зростають масштаби капіталізації підприємств – учасників партнерства, збільшується конкурентоспроможність суб'єктів партнерства за рахунок зниження витрат на створення інноваційної продукції та послуг, передбачених проектом, реалізуються стратегії розвитку економіки інноваційного типу тощо [21, с. 8].

Із вищезазначеного можна зробити висновок, що ДПП є поширеним механізмом для виконання проектів регіонального значення, водночас дає змогу ефективно розподіляти кошти для інноваційного розвитку та уможливує фінансування кластерних утворень на початкових стадіях розвитку, адже останніми роками використання різних форм ДПП стає все більш поширеним явищем. Прикладом може бути концесія, яка раніше використовувалася для фінансування розбудови автомобільних доріг, стоянок, побудови систем централізованого теплопостачання, а нині використовується в таких сферах, як національна оборона, освіта, кабельне телебачення, деякі види громадського транспорту. Приватний бізнес проектує та будує суспільні об'єкти, а потім керує ними [22]. Ефективною схемою фінансування кластерних утворень як об'єктів регіонального значення є ДПП, яке забезпечує кластерну агенцію, що координує розвиток усіх кластерів країни (рис. 3).

Схема реалізації кластерної політики з використанням механізму ДПП використовується на етапі агломерації кластеру. Приватні експерти та бізнес-консультанти разом із державою засновують кластерну агенцію на основі контракту ДПП у формі державно-приватного підприємства. Головним завданням кластерної агенції є функції координації, фасілітації та проведення стратегічних сесій для підприємств – ядер кластерів, адже інноваційний економічний регіональний кластер поєднує в собі певну кількість підприємств різних напрямів, у тому числі і фінансових організацій, а також науково-дослідних інститутів (або інших дослідних центрів для впровадження інновацій). Водночас здійснення координуючої, моніторингової та звітної функцій здійснюється адміністративним підприємством – ядром кластеру. До наглядно-

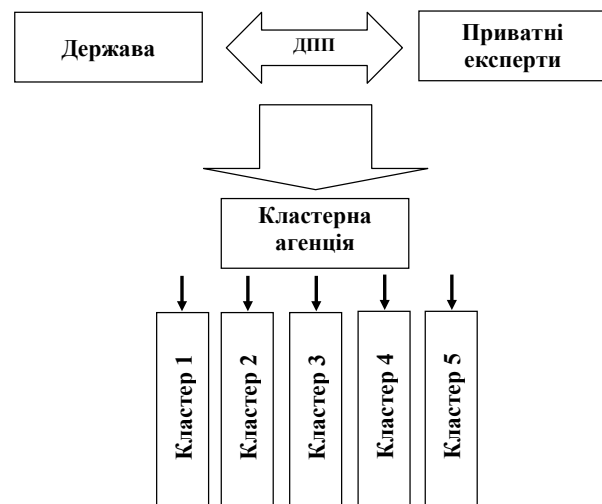


Рис. 3. Схема реалізації кластерної політики з використанням механізму державно-приватного партнерства

Джерело: власна розробка автора

вої ради підприємства – ядра кластеру можуть входити члени підприємств, що спеціалізуються на галузі, в якій створюється кластер, для найбільш ефективного управління процесами видобутку, переробки та продажу продукції або надання послуг.

Таким чином, кластерна агенція сприяє соціально-економічному регіональному розвитку, фінансування на початку реалізації кластерної політики та на початку утворення кожного конкретного кластеру (стадія агломерації) здійснюється за рахунок спільних зусиль державного та приватного секторів, на подальших стадіях залучається міжнародне інвестування, після чого кластер виходить на самоокупність. За рахунок реалізації подібної схеми досягається значний синергійний ефект, а продукція або послуги кластеру досягають міжнародної якості.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, реалізація загальнодержавної кластерної політики, утворення кластерної агенції та інноваційних кластерів в різних галузях народного господарства повинні здійснюватися на основі державно-приватного партнерства як одного з найбільш ефективних механізмів взаємодії влади всіх рівнів, приватного сектору та ресурсної бази. Найбільш зручною формою контракту ДПП між владою та приватним сектором є форма утворення державно-приватного підприємства, оскільки в такому контракті можна прописувати різні частки володіння, ризиків, відповідальності та фінансування ініціативи. Подальші дослідження мають бути присвячені розкриттю сутності та форми залучення міжнародних інвестицій для фінансування кластерних утворень.

Список використаних джерел:

1. Маршалл А. Принципы экономической науки. Т. 2 / А. Маршалл. – М. : Прогресс, 1993. – 351 с.
2. Porter M.E. The Competitive Advantage of Nations / M.E. Porter. – New York: The Free Press, 1990. – 857 p.
3. Feser E.J. Old and New Theories of Industry Clusters / E.J Feser // in Steiner, M. (1998) (Ed.) "Clusters and Regional Specialisation: On Geography, Technology and Networks". – London, 1998.
4. Elsner W. An industrial policy agenda 2000 and beyond: Experience, Theory and Policy / A. Elsner, W. Grenzdorffer // Bremen Contributions to Institutional and Social-Economics (Eds.) Biesecker. – K., 1998. – № 34.
5. Enright M. Regional Clusters and Economic Development: A Research Agenda / Enright M.; in Staber U., Schaefer N. and Sharma B., (Eds.)// Business Networks: Prospects for Regional Development. – Berlin: Walter de Gruyter, 1996.
6. Войнаренко М.П. Кластеры в институциональной экономике : [монография] / М.П. Войнаренко. – СПб. : АНО ИПЭВ, 2013. – 496 с.
7. Яненко І.Г. Організаційні аспекти формування інноваційних кластерів / І.Г. Яненко // Проблеми науки. – 2010. – № 1. – С. 10–18.
8. Соколенко С.І. Кластери в глобальній економіці / С.І. Соколенко. – К. : Логос, 2004. – 848 с.
9. Шумська С.С., Скрипниченко М.І. Інструментарій моніторингу та оцінки загроз стабільності економічного розвитку України / С.С. Шумська, М.І. Скрипниченко // Економіка та прогнозування. – 2010. – № 2. – С. 26–43.
10. Базилінська О.Я. Регіональна економіка: інноваційний розвиток / О.Я. Базилінська // Генезис інституційної системи сучасної економіки України : матеріали XVII міжнародної науково-практичної конференції. – Чернівці : Рута, 2007. – С. 21–22.
11. Лук'яненко І.Г. Економетричні підходи до аналізу фінансової програми місцевих органів влади України / І.Г. Лук'яненко, Ю.О. Городніченко, Л.І. Краснікова. – К. : Academia, 2000. – 121 с.
12. Сімсон О. Державно-приватне партнерство в інноваційній сфері / О. Сімсон / Вісник Академії правових наук України. – 2011. – № 4. – С. 222–230.
13. Павлюк К.В. Сутність і роль державно-приватного партнерства в соціально-економічному розвитку держави / К.В. Павлюк, С.М. Павлюк // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. – 2010. – Вип. 17. – С. 10–19.
14. Головінов О.М. Теоретичні засади і прикладні аспекти державно-приватного партнерства / О.М. Головінов, Л.А. Дмитриченко // Економіка та держава. – 2010. – № 9. – С. 4–8.
15. Михалев Д.А. Моделирование процессов формирования и развития региональных промышленных кластеров : [монография] / Д.А. Михалев. – Иваново, 2015. – 223 с.
16. Закон України «Про приватно-державне партнерство» // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2010. – № 40. – Ст. 524 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2404-17>.
17. PPP Knowledge Lab / World Bank Group [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://pppknowledgelab.org/>.
18. Public-private-partnership in infrastructure resource center / World Bank Group [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ppp.worldbank.org/>.
19. Yescombe E.R. Public-Private Partnerships. Principles of Policy and Finance / E.R. Yescombe. – London: Elsevier Ltd, 2007. – 350 p.
20. The Public – Private Infrastructure Advisory Facility / World Bank Group [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://ppiiaf.org/>.
21. Головінов О.М. Теоретичні засади і прикладні аспекти державно-приватного партнерства / О.М. Головінов, Л.А. Дмитриченко // Економіка та держава. – 2010. – № 9. – С. 4–8.
22. Ашинова М.А. О роли государственно-частного партнерства в процессах формирования экономических кластеров / М.А. Ашинова // Новые технологии. – 2013. – № 1.

Pyrogov D.A.

STATE-PRIVATE PARTNERSHIP MECHANISMS APPLICATION FOR ECONOMIC CLUSTERS' FINANCING

A prerequisite for sustainable development in the state of the globalized world and economies, both in short-term and long-term time horizons, is the introduction of innovative solutions at all levels of the economy. Innovational development is the main factor of guaranteed economic stability in the global competition. Accordingly, the lack of incentives for entrepreneurs to invest in innovation across the country leads to loss of competitiveness on world markets. In such circumstances, most countries real-

ize the importance of combining public and private interests in order to achieve economic improvements. One of the mechanisms of innovation and synergistic effect of the interaction between the private sector, state and research institutions as drivers of innovation, which is recognized on a global level is the formation of innovation clusters at regional level.

Cluster programs and regional development strategies focused on the sharing of budgetary and private funds, without which it is impossible to implement large-scale, strategic projects and provide high competitiveness. At the same time, Ukraine has no law to regulate the process of formation of innovation clusters. So, the most convenient form of cooperation between the state, private sector and research institutes is a public-private partnership (PPP).

Due to abovementioned facts in this research the essence of the public-private partnership is discovered as the effective mechanism of state and private sectors' interaction and collaboration with the aim of regional and state levels' ambitious projects realization. The main types of public-private partnership were determined as contracts management, performance and leasing, concessions and "new projects". It was found that in Ukraine PPP previously had been implemented successfully, but PPP funding mechanism had never been used for clusters. The stages of the innovation cluster development were structured. The structural scheme of cluster policy based on the PPP, scheme of PPP model selection and implementation plan using PPP are elaborated. Directions for further research on the financing of next stages of cluster development by attracting foreign investment are offered.

Key words: innovations, financing, public-private partnership, clusters, concession, leasing contract.

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УДК 657.1

Плахтій Т.Ф.кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку та оподаткування в галузях економіки
Вінницького національного аграрного університету**НАПРЯМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НАЛЕЖНОГО РІВНЯ ЯКОСТІ
ОБЛІКОВОЇ СИСТЕМИ ПІДПРИЄМСТВА: ОРГАНІЗАЦІЙНИЙ АСПЕКТ**

У статті обґрунтовано необхідність проведення наукових досліджень в напрямі забезпечення належного рівня якості облікової системи підприємства в контексті розвитку проблематики організації обліку. Обґрунтовано роль якості бухгалтерського обліку шляхом удосконалення якісного рівня системи організації обліку. Вдосконалено і обґрунтовано модель успіху якості комп'ютерної системи бухгалтерського обліку. Ідентифіковано дві основні причини необхідності забезпечення якості бухгалтерської інформаційної системи. Проведено аналіз наявних підходів до виділення критеріїв оцінки якості інформаційних систем обліку. Виділено два базових підходи до розуміння якості інформаційних систем обліку (структурний, процесний), які можуть бути використані для підвищення якісного рівня системи організації обліку на підприємстві. Обґрунтовано напрями забезпечення належного рівня якості бухгалтерських інформаційних систем у розрізі їх структурних елементів та в розрізі їх основних процесів.

Ключові слова: облік, якість, якісний підхід, якість у бухгалтерському обліку, якість облікової інформації, організація обліку.

В статті обоснована необхідність проведення наукових досліджень в напрямі забезпечення належного рівня якості облікової системи підприємства в контексті розвитку проблематики організації обліку. Обоснована роль якості бухгалтерського обліку шляхом удосконалення якісного рівня системи організації обліку. Вдосконалено і обґрунтовано модель успіху якості комп'ютерної системи бухгалтерського обліку. Ідентифіковано дві основні причини необхідності забезпечення якості бухгалтерської інформаційної системи. Проведено аналіз наявних підходів до виділення критеріїв оцінки якості інформаційних систем обліку. Виділено два базових підходи до розуміння якості інформаційних систем обліку (структурний, процесний), які можуть бути використані для підвищення якісного рівня системи організації обліку на підприємстві. Обґрунтовано напрями забезпечення належного рівня якості бухгалтерських інформаційних систем у розрізі їх структурних елементів та в розрізі їх основних процесів.

Ключевые слова: учет, качество, качественный подход, качество в бухгалтерском учете, качество учетной информации, организация учета.

Постановка проблеми. Одним із можливих напрямів забезпечення якості фінансової звітності є розвиток організації обліку на підприємстві на основі використання характеристик якісного підходу. Реалізація цього напрямку передбачає розгляд системи бухгалтерського обліку як об'єкта управління, функціонування якої має бути налагоджене таким чином, що сприятиме забезпеченню генерування якісної облікової інформації. Згідно з даним напрямом, основний акцент робиться на дослідження проблематики якості облікової системи, а не лише на якість її основного продукту – облікової інформації, внаслідок чого значно розширюється коло факторів, які підлягають вивченню.

Питання організації обліку розглядалися вченими у сфері бухгалтерського обліку з

моменту його виникнення (XV ст.), оскільки для досягнення поставлених керівництвом цілей необхідно було забезпечити ефективну взаємодію суб'єктів ведення обліку з користувачами облікової інформації, передусім із власниками. Значна увага питанню організації обліку також приділялася в моменти докорінної трансформації економічної системи держави, яка накладала значний відбиток на розвиток національної системи обліку, що спостерігалось як під час формування системи обліку в Радянському Союзі (перехід від ринкової економіки непу до планової економіки), так і під час формування системи обліку в незалежній Україні (перехід від планової економіки до ринкової). Водночас формування організації обліку як окремого напрямку наукових досліджень у вітчизняних

дослідників відбулося лише в середині ХХ ст., що було викликано розвитком великих підприємств у СРСР та застосуванням на них електронно-обчислювальних машин, які давали змогу значно полегшити процедурні аспекти здійснення обліку. Зокрема, з'явилася значна кількість наукових публікацій, присвячених науковому обґрунтуванню ефективності застосування автоматизованих систем обліку та економічного аналізу на підприємствах різних галузей, необхідності виділення автоматизованих робочих місць бухгалтерів та аналітиків, виділення окремих комп'ютеризованих підсистем обліку та економічного аналізу.

Порівняно з методологічними питаннями бухгалтерського обліку нині науковцями в дисертаційних та монографічних дослідженнях приділяється незначна увага концептуальним аспектам організації обліку. Здебільшого питання організації обліку вивчаються в контексті досліджень окремих об'єктів бухгалтерського обліку: витрат, фінансових результатів, основних засобів, нематеріальних активів, виробничих запасів тощо. Внаслідок цього особливої уваги потребує пошук можливих напрямів забезпечення належного рівня якості облікової системи підприємства в контексті розвитку проблематики організації обліку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питанням розроблення наукових засад організації обліку та формування шляхів її подальшого розвитку присвячено дослідження В.П. Завгороднього, С.В. Івахненкова, Л.М. Крамаровського, М.В. Кужельного, С.О. Левицької, В.Ф. Максимової, Л.С. Скакун, В.В. Сопко, В.М. Рожелюк, В.А. Шпака та ін.

Метою дослідження є ідентифікація та обґрунтування основних напрямів забезпечення належного рівня якості облікової системи підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Оскільки якісний підхід дає змогу встановити рівень придатності різних об'єктів дослідження облікової науки встановленим вимогам користувачів облікової інформації, його також використовують під час вивчення проблематики у сфері організації обліку. Водночас серед учених нині відсутній єдиний підхід, який дав би змогу однозначно встановити, що слід розуміти під поняттям «якісна організація обліку». Так, на думку В.М. Рожелюк, основою якісної організації бухгалтерського обліку є встановлення базових правил її формування. У цьому контексті слід акцентувати увагу на принципах як ключовому їх атрибуті [1, с. 113]. Таким чином, на думку автора, для підвищення якості організації обліку більшу увагу слід приділяти не її змістовним аспектам, а процедурним

аспектам її здійснення, зокрема системі принципів, які мають обов'язково враховуватися під час формування системи організації обліку на підприємстві.

Поряд із поняттям «якісна організація обліку» деякі вчені відзначають, що система організації обліку має бути впорядкованою (А.М. Кузьмінський, В.В. Сопко [2, с. 5], Ф.Ф. Бутинець та ін. [3, с. 40]), оптимальною (В.В. Сопко, В.П. Завгородній [4, с. 4]) або раціональною (Н.М. Бондаренко [5, с. 12], М.Ю. Карпушенко [6, с. 7] М.В. Кужельний, С.О. Левицька [7, с. 17]). Це є свідченням того, що значна кількість вітчизняних учених використовує також й інші підходи до оцінки ефективності побудови системи організації обліку на підприємстві. Однак ураховуючи відсутність розроблених методологічних засад у таких підходах порівняно з якісним підходом (ISO 9001, TQM та ін.), пріоритетним вважаємо необхідність застосування останнього.

Доцільність виділення окремих підходів до оцінки якості облікової інформації та оцінки якості всієї облікової системи підприємства у фаховій науковій літературі було вперше обґрунтовано проф. Л.М. Крамаровським та В.Ф. Максимовою, на думку яких якість бухгалтерського обліку подібно до дослідження якості виробництва повинна визначатися окремо, через виділення двох складників: 1) якості процесу ведення бухгалтерського обліку; 2) якості облікової інформації [8, с. 9]. І хоча процес ведення обліку автори не прирівнювали до процесу організації обліку, вони останній уважали одним із його основних показників. На думку авторів, щоб забезпечити регламентовану якість досліджуваного процесу, необхідно виконати низку передумов правильної та раціональної організації обліку об'єктів виробничо-господарської діяльності [8, с. 14]. Таким чином, забезпечення належної якості системи організації обліку забезпечує підвищення якості бухгалтерського обліку в цілому і фінансової звітності зокрема, що також підтверджують сучасні зарубіжні дослідники (В. Делон, Е. Маклін [9, с. 66], І.С. Сачер, А. Олуїч [10, с. 118], А. Сусанто [11, с. 3999]).

У зарубіжній фаховій літературі з інформаційних систем такий підхід називається «Модель успіху інформаційних систем В. Делона та Е. Макліна», яка в контексті системи бухгалтерського обліку може бути представлена так (рис. 1).

Вищенаведена модель (рис. 1) передбачає, що задоволення потреб користувачів обліку забезпечується лише за умови одночасного забезпечення належного рівня якості облікової інформаційної системи та якості обліко-

вої інформації. Якщо якість облікової системи стосується технічних аспектів її функціонування (точність та ефективність системи збору, обробки та передачі інформації), то якість облікової інформації стосується семантичних аспектів успіху, тобто змістовного наповнення облікової методології, у результаті застосування якої забезпечується формування облікової інформації. У результаті задоволення потреб користувачів за допомогою цієї моделі можна прослідкувати вплив на конкретних суб'єктів прийняття управлінських рішень (внутрішніх або зовнішніх), які можуть мінімізувати свої інформаційно-управлінські ризики, та на зміни стану та результатів господарської діяльності підприємства як внутрішнього користувача або зовнішніх користувачів, якими можуть прийматися рішення щодо розміщення капіталу шляхом інвестування або надання в позику.

Значна кількість учених, які вивчають проблематику комп'ютеризації облікових процедур на підприємстві за допомогою використання сучасних інформаційних систем і технологій, використовує якісний підхід для обґрунтування ефективності інструментів, що дають змогу організувати облікову систему підприємства. Вони зазначають про необхідність підвищення якісного рівня системи обліку, пропонуючи внести низку змін у наявні теоретичні та методичні засади бухгалтерського обліку. В основу своїх поглядів вони покладають припущення, що якість фінансової звітності як кінцевого обліково-інформаційного продукту напряму залежить від якості системи організації обліку. Зокрема, дану тезу підтверджує О.В. Дорохова, зазначаючи, що збільшення кількості та якості бухгалтерської та управлінської інформації, підвищення аналітичності обліку, можливості отримання інформації в різних розрізах можливо тільки за автоматизованої форми ведення обліку [12, с. 4]. Однак для одержання якісної облікової інформації в умовах інтеграції інформаційних підсистем недостатньо лише забезпечити комп'ютеризацію облікових процедур, а необхідно виконати цілу низку ініціатив із побу-

дови якісної системи організації обліку в умовах комп'ютеризації діяльності підприємства.

Комп'ютерні системи бухгалтерського обліку не з'являються на підприємстві самі по собі або в результаті придбання спеціалізованого програмного продукту. Вони впроваджуються в результаті вивчення особливостей господарської діяльності підприємства та на основі врахування його ресурсного забезпечення (фінансового, трудового, технічного, технологічного тощо) для створення нової інформаційної системи або вдосконалення наявної. Такі системи є сукупністю різних видів ресурсів (матеріальних, нематеріальних (програмних, організаційних, мережевих), людських), які використовуються для збору, класифікації і трансформації облікових даних в облікову інформацію, що підлягає збереженню, накопиченню та передачі заінтересованим групам внутрішніх і зовнішніх користувачів для прийняття різних видів рішень, координації діяльності та контролю, аналізу наявних проблем, візуалізації складних завдань та досягнення поставлених цілей.

В окремих випадках упроваджені на підприємствах комп'ютерні системи бухгалтерського обліку можуть не забезпечувати формування якісної облікової інформації, оскільки під час їх розроблення не були використані найбільш ефективні та перевірені часом методи, техніки та принципи створення інформаційних систем. Особливо яскраво подібна ситуація спостерігається на малих підприємствах, де порівняно з великими використовуються облікові дані, що не підлягають аудиту та можуть значно викривляти показники фінансової звітності, збільшуючи ризики прийняття неефективних управлінських рішень. Таким чином, якщо такі системи не забезпечують формування якісної інформації, то їх можна вважати безкорисними, оскільки вони не створюють передумови для підвищення ефективності управління, а є лише засобом уведення в оману її користувачів.

Необхідність забезпечення якості бухгалтерської інформаційної системи обґрунтовується двома основними причинами: забез-

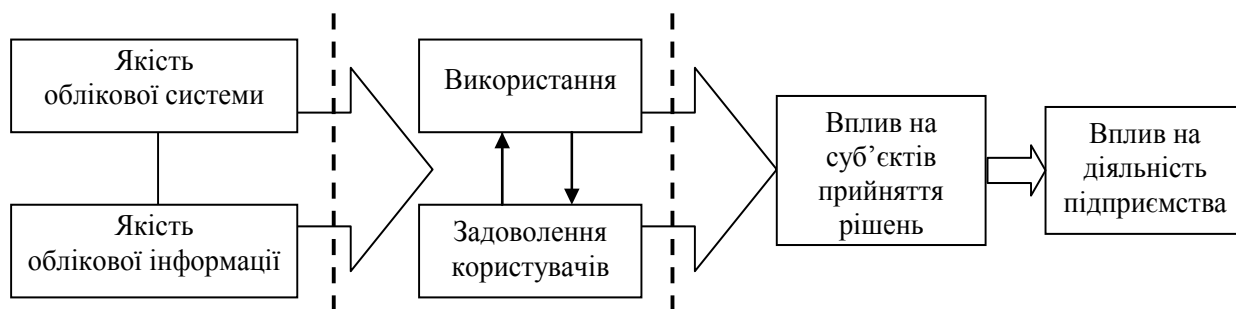


Рис. 1. Модель успіху якості комп'ютерної системи бухгалтерського обліку

печенням потреб менеджменту підприємства для здійснення управління ним; відображенням результатів діяльності підприємства для власників капіталу (інвесторів, позичальників). У контексті двох виділених причин авторами обґрунтовуються більш деталізовані причини, які розкривають окремі аспекти якості бухгалтерських інформаційних систем в окремих обставинах і для конкретних видів користувачів. Наприклад, на думку Дж. Маклеода та Дж. Шелла, якість бухгалтерської інформаційної системи слід розглядати як інструмент для досягнення оперативного контролю довгострокових стратегічних програм, що є одним із ресурсів підприємства, який використовуються керівниками для отримання стратегічних, тактичних і оперативних переваг [13, с. 29].

Якщо раніше, до наростання глобалізаційних процесів в економіці, під час розроблення бухгалтерських інформаційних систем основна увага спрямовувалася на реалізацію другої причини та передбачала необхідність формування фінансової звітності, то нині відбулася поступова переорієнтація в напрямі реалізації другої причини. У сучасному мінливому бізнес-середовищі задоволення внутрішніх потреб користувачів облікової інформації стає все більш важливим для забезпечення ефективного функціонування підприємства, що зумовлює необхідність інтеграції наявних інформаційних підсистем в єдину систему, що зменшуватиме випадки дублювання інформації та конфлікти між підсистемами під час формування управлінської звітності. Можливість розподіленої обробки даних, поширення Інтернет-технологій та наявність мережевого доступу до баз облікових даних сформували передумови для ефективного функціонування географічно віддалених підрозділів підприємства. За таких умов особливого значення набуває процес підготовки внутрішньої звітності щодо різних видів господарських операцій таких підрозділів, яка має формуватися в режимі реального часу та враховувати особливості потреб менеджменту, що виникають у процесі прийняття різних видів управлінських рішень (оперативних, тактичних, стратегічних). В умовах сьогодення одним із показників якості бухгалтерських інформаційних систем є максимальне зменшення відстані між часом обробки облікових даних та їх відображенням в системі управлінської звітності підприємства.

Нині існує значна кількість підходів, які виділяються вченими, стосовно розуміння сутності якості інформаційних систем обліку та її характеристик (вимірів, параметрів, індикаторів тощо). Залежно від обраного підходу може бути сформульовано власне трактування

поняття «якість бухгалтерської інформаційної системи». Так, Р.М. Стейр та Дж.В. Рейнолдс зазначають, що якість інформаційних систем може вимірюватися за допомогою таких показників, як гнучкість, ефективність, доступність та своєчасність [14, с. 57], а на думку К.С. Лаудона та Дж.П. Лаудон, вимірювання якості інформаційної системи може бути зроблено за обсягом, часом, вартістю, якістю та ризиком [15, с. 530–531]. Проф. К. Воронова виявила такі критерії якості в роботі бухгалтерії: 1) достовірність ведення реєстрів бухгалтерського обліку (правильність); 2) своєчасність формування податкової та управлінської звітності (швидкість); 3) повнота відомостей у бухгалтерської та податкової звітності (обсяг) [16]. І.С. Сачер, А. Олуїч основним критерієм якості бухгалтерської інформаційної системи визначають рівень її інтегрованості з іншими інформаційними підсистемами [10, с. 119], а Р.І. Мачуга – функціональні, технічні, комерційні та ергономічні критерії [17, с. 358]. Відповідно, вчені пропонують використовувати різні набори критеріїв для оцінки якості бухгалтерських інформаційних систем на підприємстві. На нашу думку, для створення дієвого інформаційного забезпечення організації облікової системи на підприємстві слід використовувати не безсистемний набір критеріїв, виділених за різними класифікаційними ознаками, а базові підходи до розуміння якості, які дають змогу об'єднати певний набір критеріїв у систему, які є взаємопов'язаними між собою та доповнюють один одного. Це обґрунтовується також тим, що якість бухгалтерської інформаційної системи слід розглядати як інтегрований показник, що складається із взаємопов'язаних між собою елементів, які гармонійно взаємодіють між собою, підвищуючи ефективність та результативність під час досягнення визначених цілей. Можна виділити два таких базових підходи – структурний та процесний, які можуть бути використані для підвищення якісного рівня системи організації обліку на підприємстві.

І. Структурний підхід до розуміння якості бухгалтерських інформаційних систем базується на їх трактуванні як сукупності різних видів ресурсів: людей, даних, інструктивної інформації, програмного забезпечення, технічних пристроїв, комунікаційних взаємодій та стандартизованих процедур. За умови забезпечення належного рівня якості кожного із виділених структурних елементів можна говорити про можливість забезпечення якісного функціонування всієї облікової системи. Напрями забезпечення належного рівня якості бухгалтерських інформаційних систем у розрізі їх структурних елементів наведено в табл. 1.

Дотримання виділених напрямів (табл. 1) сприятиме підвищенню загального рівня якості бухгалтерської інформаційної системи підприємства.

II. Процесний підхід передбачає розгляд бухгалтерської інформаційної системи в контексті таких трьох основних послідовних процесів, які здійснюються суб'єктами ведення обліку, як: обробка вхідних даних (збір, первинне узагальнення); перетворення даних на інформацію (класифікація, запис, трансформація); формування вихідної інформації (збереження, узагальнення, передача). Процес обробки вхідних даних передбачає контроль збору первинних даних та їх групування і консолідацію за допомогою первинних документів (разових, накопичувальних, зведених). Процес перетворення облікових даних на інформацію передбачає їх перевірку та методологічну обробку (оцінку, калькулювання, рахунки, подвійний запис, балансування). Процес формування вихідної інформації передбачає таку обробку інформації, її накопичення та розміщення в спеціалі-

зованих сховищах, яка дає змогу забезпечити генерування бухгалтерської звітності в даний момент часу та створює можливість для їх генерування в майбутньому за умов виникнення такої потреби.

У сукупності вищенаведені процеси становлять технологічний процес перетворення облікових даних на інформацію, що надається користувачам у вигляді показників бухгалтерської звітності в різній формі (паперовій, електронній, он-лайн тощо). Водночас основний акцент під час дослідження такого процесу має бути здійснений не лише на якість вхідних облікових даних, а на забезпечення якості вихідної облікової інформації. За умови забезпечення належного рівня якості кожного із виділених процесів можна говорити про можливість забезпечення якісного функціонування всієї облікової системи підприємства. Напрями забезпечення належного рівня якості бухгалтерських інформаційних систем у розрізі їх основних процесів наведено в табл. 2.

Таблиця 1

Напрями забезпечення належного рівня якості бухгалтерських інформаційних систем у розрізі їх структурних елементів

| Структурні елементи бухгалтерських інформаційних систем | Деталізація структурних елементів | Напрями забезпечення належного рівня якості |
|--|--|---|
| Люди | Суб'єкти ведення обліку | Підвищення професійної кваліфікації та етичної поведінки, навчання користувачів інформаційних систем одночасної обробки даних, що надійшли з інших підсистем |
| Дані | Вхідні первинні документи | Забезпечення відповідності та адекватності даних з первинних документів господарської діяльності підприємства |
| Інструктивна інформація | Інструкції, рекомендації | Забезпечення відповідності інструктивної інформації специфічним особливостям господарської діяльності підприємства |
| Програмне забезпечення | Бухгалтерські комп'ютерні програми | Використання сучасного (морально не застарілого) ліцензійного, сертифікованого програмного забезпечення, яке може бути удосконалене у випадку зміни потреб користувачів |
| Технічні пристрої | Комп'ютерна техніка, засоби зв'язку, мережеві пристрої | Використання технічних пристроїв, що відповідають системним та ергономічним вимогам суб'єктів ведення обліку та володіють достатнім рівнем надійності |
| Комунікаційні взаємодії | Інтеграція із іншими інформаційними системами або підсистемами | Впровадження інтегрованих інформаційних систем ERP-класу, які забезпечують безперешкодний обмін інформацією між різними підсистемами (планування, контроль, економічний аналіз, фінанси тощо) |
| Стандартизовані процедури | Внутрішні стандарти ведення обліку | Забезпечення відповідності загальноприйнятним вимогам до внутрішньої стандартизації облікових процедур, розроблених провідними професійними організаціями (AICPA, ACCA, CIMA тощо) |

У контексті даного підходу (табл. 2) якість бухгалтерської інформаційної системи є інтегральним показником, що залежить від якості обробки вхідних даних, якості перетворення даних на облікову інформацію та якості формування вихідної облікової інформації у вигляді бухгалтерської звітності.

Висновки з проведеного дослідження. У сучасних умовах розвитку бухгалтерського обліку як практичної діяльності, що характеризується широким застосуванням інформаційно-комп'ютерних та мережевих технологій, виникла потреба в необхідності пошуку напрямів забезпечення належного рівня якості облікової системи підприємства. Оскільки серед учених

відсутня єдність в підходах стосовно того, на основі використання яких критеріїв слід оцінювати якість бухгалтерських інформаційних систем, було запропоновано використовувати комплексні підходи – структурний та процесний, які дають змогу об'єднати певний набір критеріїв у систему, що є взаємопов'язаними між собою та доповнюють один одного.

Згідно зі структурним підходом для забезпечення належного рівня якості облікової системи необхідно вдосконалювати процес функціонування її окремих деталізованих структурних елементів (суб'єкти ведення обліку; вхідні первинні документи; інструкції, рекомендації; бухгалтерські комп'ютерні програми; комп'ютерна

Таблиця 2

Напрями забезпечення належного рівня якості бухгалтерських інформаційних систем у розрізі їх основних процесів

| Основні процеси бухгалтерських інформаційних систем | Деталізація процесів | Напрями забезпечення належного рівня якості |
|---|-----------------------|--|
| Обробка вхідних даних | Збір | Забезпечення суцільного і достовірного відображення господарської діяльності за допомогою первинних документів |
| | Первинне узагальнення | Групування і консолідація первинних документів у розрізі загальноприйнятих і законодавчо визначених класифікацій, використання електронних документів |
| Перетворення даних на інформацію | Класифікація | Розроблення робочого плану рахунків, що відповідає особливостям господарської діяльності підприємства та особливостям системи управління (необхідна кількість рівнів аналітичного обліку) |
| | Запис | Удосконалення процедури обробки і верифікації господарських операцій та здійснення бухгалтерських проведень в інформаційній системі за допомогою систем автоматичного контролю, фільтрації даних з інших підсистем, електронного підпису та використання клауд-комп'ютерних технологій |
| | Трансформація | Дотримання наявних правил ведення обліку та дотримання етичної поведінки під час реалізації професійних суджень у рамках облікової політики підприємства |
| Формування вихідної інформації | Збереження | Створення баз даних облікової інформації, що зберігаються на спеціалізованих серверах, із обов'язковим резервуванням архівних копій |
| | Узагальнення | Формування різних видів бухгалтерської звітності (управлінської, сегментної, фінансової, інтегрованої) в необхідних форматах з урахуванням зростаючих змістовних потреб користувачів (на необхідному рівні агрегації облікової інформації) |
| | Передача | Використання сучасних засобів оприлюднення бухгалтерської звітності (онлайн-звітність, розроблення спеціалізованих інформаційних ресурсів) для зовнішніх користувачів та можливість обмеженого інтранет-доступу в межах ERP-системи для внутрішніх користувачів |

техніка, засоби зв'язку, мережеві пристрої; інтеграція з іншими інформаційними системами або підсистемами; внутрішні стандарти ведення обліку). За процесним підходом для забезпечення належного рівня якості облікової системи необхідно вдосконалювати процес функціонування її окремих деталізованих процесів (збір; первинне узагальнення; класифікація; запис; трансформація; збереження; узагальнення; передача).

Перспективою подальших наукових досліджень є вдосконалення організації обліку шляхом застосування інструментів, використання яких сприятиме підвищенню якісного рівня облікової системи підприємства, зокрема «Теорії обмежень систем», «Концепції заощадливого обліку (lean accounting)», «Системи менеджменту якості».

Список використаних джерел:

1. Рожелюк В.М. Організація бухгалтерського обліку діяльності підприємств з переробки сільськогосподарської продукції : дис. ... д. е. н. : спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності)» / В.М. Рожелюк. – Київ : ННЦ ІАЕ, 2015. – 554 с.
2. Кузьмінський А.М. Організація бухгалтерського обліку і аналізу господарської діяльності / А.М. Кузьмінський, В.В. Сопко. – К. : Вища школа, 1986. – 256 с.
3. Бутинець Ф.Ф. Організація бухгалтерського обліку : [навчальний посібник для студентів вузів спеціальності 7.050106 «Облік і аудит»] / Ф.Ф. Бутинець [та ін.] ; 4-е вид., доп. і перероб. – Житомир : ЖІТІ, 2005. – 576 с.
4. Сопко В.В. Організація бухгалтерського обліку, економічного контролю та аналізу : [підручник] / В.В. Сопко, В.П. Завгородній. – К. : КНЕУ, 2004. – 412 с.
5. Бондаренко Н.М. Теоретичні основи організації обліку на підприємстві / Н.М. Бондаренко // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2014. – Вип. 4. – С. 10–14.
6. Карпушенко М.Ю. Організація обліку : [навч. посіб. (для студентів економічних спеціальностей, які навчаються за спеціальністю «Облік і аудит»)] / М.Ю. Карпушенко. – Х. : ХНАМГ, 2011. – 241 с.
7. Кужельний М.В. Організація обліку : [підручник] / М.В. Кужельний, С.О. Левицька. – К. : Центр учбової літератури, 2010 – 352 с.
8. Крамаровский Л.М. Оценка качества бухгалтерского учета на предприятиях / Л.М. Крамаровский, В.Ф. Максимова. – М. : Финансы и статистика, 1990. – 191 с.
9. DeLone W. Information Systems Success: The Quest for the Dependent Variable / W. DeLone, E. McLean // Information Systems Research. – 1992. – Vol. 3(1). – P. 60–95.
10. Sačer I.M. Information Technology and Accounting Information Systems' Quality in Croatian Middle and Large Companies / I.M. Sačer, A. Oluić / Journal of information and organizational sciences. – 2013. – Vol 37. – № 2. – P. 117–126.
11. Susanto A. What factors influence the quality of accounting information? / Azhar Susanto // IJABER. – 2015. – Vol. 13. – № 6. – P. 3995–4014.
12. Дорохова Е.В. Роль автоматизации системы учета в финансовом анализе / Е.В. Дорохова // Аудит и финансовый анализ. – 2007. – № 2. – С. 1–13.
13. Mcleod J. Management Information Systems / J. Mcleod, G.P. Schell. – Pearson Education, 2008. – 480 p.
14. Stair R.M. Principles of Information Systems. 9th Edition / R.M. Stair, G.W. Reynolds. – Boston-USA: Cengage Learning, 2010. – 652 p.
15. Laudon K.C. Management Information Systems: Managing the Digital Firm. 12th Edition / K.C. Laudon, J.P. Laudon. – Prentice Hall, 2012. – 557 p.
16. Воронова Е. Критерии качества в работе бухгалтерии / Е. Воронова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.cfin.ru/management/iso9000/qm/acc.shtml>.
17. Мачуга Р. Визначення відносних показників якості інформаційних систем в обліку / Р. Мачуга // Наука молода. – 2011. – № 15–16. – С. 357–361.

Plakhtii T.F.

WAYS OF ENSURING A PROPER LEVEL OF ACCOUNTING SYSTEM QUALITY AT THE ENTERPRISE: ORGANIZATIONAL ASPECT

Since qualitative approach enables to determine the level of suitability of different research objects of accounting science to the established requirements of accounting information users, today it is also used when studying problem issues in the field of accounting organization.

The necessity of researches aimed at ensuring a proper level of the accounting system quality at the enterprise in the context of problem issues of accounting organization is substantiated. The role of improvement of accounting quality through the enhancement of the quality level of the accounting system organization is grounded.

In current terms of accounting practice characterized by widespread use of information-computer and network technologies there has appeared the need to search for the directions ensuring proper quality of the accounting system of the enterprise. Since researchers have no common approach to the criteria that should be used to assess the quality of accounting information systems, it has been proposed to use integrated approaches, namely structural and process ones that enable to combine a set of criteria in the system that are interrelated and complement each other.

According to a structural approach to maintaining the quality of the accounting system it is appropriate to improve the process of functioning of its certain detailed structural elements (subjects of accounting, incoming original documents, guidelines, recommendations; accounting computer software; computer equipment, means of communication, network devices, integration with other information systems or subsystems, internal accounting standards). According to the process approach to maintaining the quality of the accounting system the process of functioning of detailed individual processes (collection, initial generalization, classification, recording, transformation, conservation, generalization, transfer) must be improved.

Key words: qualitative approach, quality in accounting, quality of accounting information, accounting organization.

Юхименко-Назарук І.А.кандидат економічних наук, доцент,
докторант кафедри обліку і аудиту

Житомирського державного технологічного університету

**НАПРЯМИ РОЗВИТКУ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ
В МЕРЕЖЕВОМУ СУСПІЛЬСТВІ: ІНСТИТУЦІЙНИЙ АСПЕКТ**

У статті обґрунтовано необхідність удосконалення бухгалтерського обліку на основі врахування особливостей розвитку підприємств в мережевому суспільстві. Обґрунтовано сутність мережевої економіки, поняття мережевого підприємства та відкритої мережевої структури. Розглянуто особливості впливу мережевої економіки на розвиток бухгалтерського обліку суб'єктів господарювання. Виділено спільні риси, притаманні мережевим структурам незалежно від їх типу. Розкрито особливості розгляду мереж як об'єкту інституціонального аналізу. Виділено й обґрунтовано види інституційної взаємодії звичайних та мережевих підприємств. Виділено й обґрунтовано дві основні тенденції розвитку бухгалтерського обліку в умовах мережевої економіки, а також основні напрями використання теорії мереж у бухгалтерському обліку (обліково-інформаційне забезпечення мережевих підприємств; побудова мережевої форми організації обліку) на основі аналізу праць учених.

Ключові слова: мережеве суспільство, мережева економіка, бухгалтерський облік, інституційна теорія обліку.

В статье обоснована необходимость совершенствования бухгалтерского учета на основе учета особенностей развития предприятий в сетевом обществе. Обоснованы сущность сетевой экономики, понятие сетевого предприятия и открытой сетевой структуры. Рассмотрены особенности влияния сетевой экономики на развитие бухгалтерского учета субъектов хозяйствования. Выделены общие черты, присущие сетевым структурам независимо от их типа. Раскрыты особенности рассмотрения сетей как объекта институционального анализа. Выделены и обоснованы виды институционального взаимодействия обычных и сетевых предприятий. Выделены и обоснованы две основные тенденции развития бухгалтерского учета в условиях сетевой экономики, а также основные направления использования теории сетей в бухгалтерском учете (учетно-информационное обеспечение сетевых предприятий; построение сетевой формы организации учета) на основе анализа трудов ученых.

Ключевые слова: сетевое общество, сетевая экономика, бухгалтерский учет, институциональная теория учета.

Постановка проблеми. Нині в провідних економічно-розвинених країнах світу відбувся поступовий перехід від індустріального до постіндустріального суспільства, про що зазначає значна кількість вітчизняних та зарубіжних дослідників (Д. Белл, Дж. Гелбрейт, В.Л. Інземцев, П. Друкер, Т. Стоуньєр, Е. Тоффлер, А. Турен, Л. Туроу, Ф. Фукуяма, С. Хаттінгтон, А.А. Чухно та ін.). Однією з основних ознак постіндустріального суспільства є розвиток сфери послуг, зокрема, пов'язаних із виробництвом, збереженням, обробкою та реалізацією інформації і знань, для ефективного функціонування якої важливу роль відіграють комп'ютери та мережі.

Окремі дослідники (Б. Веллмен, Я. Ван Дейк, М. Кастельс) для акцентування уваги на специфічних особливостях суспільства ХХІ ст. запропонували концепцію мережевого суспільства, оскільки основною рисою постіндустріальної

економіки є мережева логіка її структури. У мережевому суспільстві основною організаційною формою, що характеризує розвиток глобальної економіки, є мережеві структури, які виникли завдяки швидкому розвитку інформаційних систем і технологій. Ураховуючи появу змін, що виникають у діяльності підприємств в умовах формування мережевого суспільства, потребує вдосконалення облікова система підприємства для забезпечення відповідності зростаючим потребам користувачів облікової інформації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблематики формування мережевої економіки та аналізу її впливу на діяльність підприємств присвячені праці О.В. Барижикової, Х. Бобзіна, В.Н. Бугорського, Ж.В. Ігнатенко, Г. Кніпса, Є.В. Мойсеєнко, С.І. Парінова, І.А. Стрелець, О.А. Цуканова, А.В. Варзунова та ін.

Метою дослідження є обґрунтування можливих шляхів подальшого розвитку бухгалтерського обліку в контексті формування мережевої економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Світова економічна система кардинально змінилася з виникненням і широким поширенням Інтернет-технологій на тлі постійного вдосконалення інформаційних систем, унаслідок чого поступово змінилися логіка розвитку економічних процесів у постіндустріальному суспільстві та споживацька поведінка людей. Поступово Інтернет сформував новий глобальний економічний простір, для ефективного функціонування в якому економічним агентам слід дотримуватися нових правил, що пов'язані зі зміною підходів до ведення бізнесу (виробництво, дистрибуція, маркетинг, інформаційне забезпечення тощо), укладання угод, порядку комунікації та взаємодії з партнерами, конкурентами та споживачами. Також економічні агенти обов'язково мають урахувувати зміну кон'юнктури і загальної структури ринку, оскільки нині вже сформувався економічний простір, що не має меж, а переважна кількість посередників усунуті з ринку. Як зазначає із цього приводу проф. М. Кастельс, нині існує нова економіка, але вона пов'язана не з віртуалізацією бізнесу, а зі зміною форм і процесів діяльності в усіх сферах бізнесу за рахунок використання знань, комунікаційних технологій і мереж як базової організаційної форми [2, с. 8].

На думку Т. Коллмана, під мережевою економікою слід розуміти економічне використання мереж передачі даних. Вона заснована на чотирьох технологічних інноваціях (телекомунікаціях, інформаційних технологіях, технологіях засобів масової інформації та розваг), які впливають на можливі шляхи управління інформацією, комунікаціями та операціями [10]. Таким чином, мережева економіка стосується дослідження економічних аспектів використання мереж передачі інформації, що забезпечують комунікацію між економічними агентами та дають змогу здійснювати різні види транзакцій, що залежать від форми взаємодії економічних агентів (B2B, B2C, B2G та ін.), шляхом використання різноманітних електронних платформ.

Основним елементом мережевої економіки є мережеві організації, які, на думку Р. Хаггінса, є структурою, яка містить дві або більше компанії, які переслідують спільні цілі або працюють над вирішенням спільних проблем, взаємодіючи протягом тривалого періоду часу [8, с. 112]. На думку М. Кастельса, мережеве підприємство – це специфічна форма підприємства, система засобів якого складена шляхом перетину

сегментів автономних систем цілей. Так, компоненти мережі одночасно автономні і залежні vis-a-vis мережі і можуть бути частиною інших мереж, а отже, інших систем засобів, орієнтованих на інші цілі [3, с. 147]. Відповідно, структура мережевої організації визначається поведінкою її структурних елементів, їх мінливістю й активністю, відносини між якими мають бути субординовані на основі використання ринкових механізмів в єдину інтегровану структуру. Ефективність її функціонування залежить від стійкості комунікацій між такими елементами та від узгодженості їх цілей із цілями всієї мережевої структури.

Під час дослідження особливостей впливу мережевої економіки на розвиток бухгалтерського обліку слід розглядати не лише окрему мережу або мережеву структуру як базовий об'єкт дослідження, а й її складові елементи, які у цілому утворюють відкриту мережеву структуру. На думку Г. Кніпса, у складі відкритої мережевої структури слід виділяти такі рівні: 1) мережеві послуги (повітряний транспорт, телекомунікаційні послуги тощо); 2) інфраструктурний менеджмент (контроль повітряного трафіку тощо); 3) мережеву інфраструктуру (залізничні колії, аеропорти, телекомунікаційні мережі тощо); 4) громадські ресурси, на основі яких мережева інфраструктура та інфраструктурний менеджмент можуть бути побудовані (земля, повітря, простір тощо) [9, с. 3].

Наявні мережеві структури, враховуючи їх галузеву специфіку та змістовні відмінності, не є однорідними, внаслідок чого виділяють їх різні типи, що свідчить про складність та неоднозначність даного явища. Незалежно від типу мережевої структури всі вони мають спільні риси, до яких можна віднести такі:

- формування спільного ланцюжка цінності (бізнес-структури);
- спільне використання окремих видів ресурсів (наприклад, мережевих торговельних марок);
- гнучкість відносин під час управління економічними процесами, що ґрунтується на довірі та партнерстві;
- адаптивність до змін зовнішнього середовища.

Нині мережі розглядаються як один з об'єктів інституційного аналізу. Як зазначають С. Крістенсен та ін., протягом двох останніх десятиліть (1970–1980-ті роки) неінституційна теорія змінила визначальне функціоналістське обґрунтування організації та стала однією з найбільш креативних та багатообіцяючих нових парадигм у соціальних науках. Особливо очевидним це стало після виходу праці Дж. Мейера та Б. Роуена «Інституціоналізовані

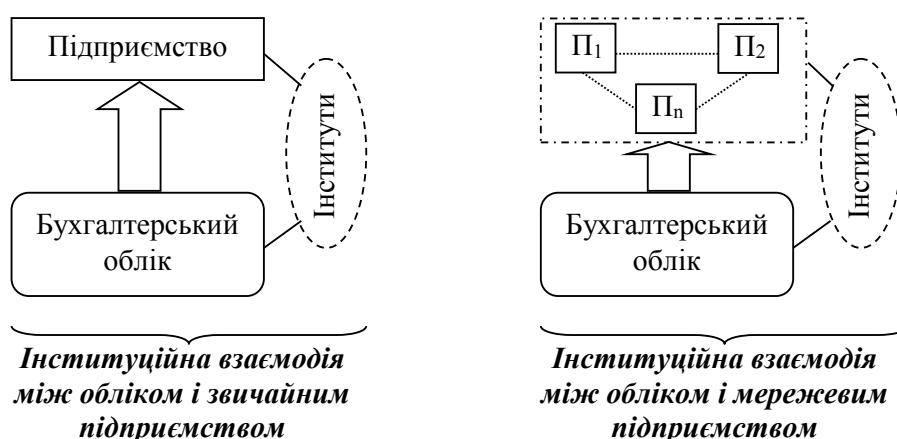
організації: формальна структура як міф і церемоніал» [7, с. 392]. Відповідно, якщо раніше вчені розглядали організацію як систему, а основним об'єктом дослідження було її внутрішнє середовище, то Дж. Мейер та Б. Роун обґрунтували необхідність фокусування уваги на її зовнішньому середовищі, вивчення якого дає змогу пояснити й обґрунтувати причини тих успіхів та невдач функціонування організації, які неможливо визначити лише під час вивчення її внутрішнього середовища. У даній праці автори [5, с. 51] використали мережевий підхід, на основі якого було виділено поняття «мережі відносин» для обґрунтування моделі взаємозв'язків, що представляється у вигляді паттернів взаємодії акторів.

Згідно з позицією представників неінституційної теорії, мережі слід розглядати як стійкі структури відносин, що виникають між економічними агентами. Мережі є сукупністю зв'язків між групами економічних агентів, які перебувають між собою в тих чи інших відносинах [4, с. 133]. Прихильники неінституційної теорії використовують мережі для вивчення поведінки діючих суб'єктів (акторів), під якими слід розуміти суб'єктів соціальних або економічних відносин, які здійснюють цілеспрямовану діяльність. Інституційний аналіз мереж дає змогу ідентифікувати та охарактеризувати відносини між економічними агентами, встановити їх вплив на результати діяльності, сформулювати передумови для здійснення інституційних перетворень у мережевих структурах.

Як зазначають Дж. Оуен-Сміт та У.В. Пауелл, когнітивні категорії, угоди, правила, очікування і логіки, які дають установам свою силу, також

зумовлюють формування відносин і, отже, мережеві структури, які функціонують як скелети полів. Але мережі є більше ніж просто каркаси і кровоносна система організаційних полів. Вони також є джерелом «горизонтальних» різниць між категоріями осіб, організацій та заходів, а також «вертикальних» диференціалів стану, тоді як інститути формують структури і зумовлюють їх ефекти, мережі породжують категорії та ієрархію, які допомагають визначити інститути та сприяти їх ефективності. Відповідно, будь-яка спроба зрозуміти інституційні процеси повинна брати до уваги мережі, і навпаки [11, с. 594]. Таким чином, під час дослідження проблематики вдосконалення облікового забезпечення управління підприємствами обов'язково слід урахувувати наявність у таких підприємств мережевих взаємодій з іншими підприємствами, оскільки мережі є носіями інституційних ефектів, які мають бути враховані обліковою системою (рис. 1).

Виходячи з тези Дж. Мейера та Б. Роуена, конвенційна облікова модель, реалізована в національних П(С)БО, відображає міфи її інституційного середовища, а не вимоги, які висувуються користувачами облікової інформації, зокрема суб'єктами управління мережевими структурами. Автори із цього приводу безпосередньо відзначають, що багато формалізованих програм для організацій також інституціоналізовані в суспільстві, однією з яких є бухгалтерська справа, яка є готовою формулою, доступною для будь-якої організації [5, с. 47–48]. Для підвищення рівня адекватності облікової інформації зростаючим потребам користувачів облікової інформації необхідним є формування



Примітка:

P_1, P_2, P_n – підприємства, що входять до складу мережі;

— — мережева структура.

Рис. 1. Види інституційної взаємодії звичайних та мережевих підприємств

облікових систем, що є не лише ізоморфними міфам інституційного середовища конвенційної облікової моделі, а що забезпечують врахування технологічних та організаційних особливостей діяльності підприємств, зокрема їх мережеві структури і мережеві взаємодії, що у цілому також сприятиме підвищенню внутрішньої координації і контролю мережевих підприємств.

Темпи змін у мережевій економіці стали передумовою для виникнення істотних проблем у різних сферах господарської діяльності підприємств, зокрема і в бухгалтерському обліку. Щодо бухгалтерського обліку, то наслідки формування розвитку мережевої економіки є зовнішніми факторами, що зумовлюють необхідність здійснення його переорієнтації та трансформації. Оскільки облікова система є основним джерелом інформації, що використовується в процесі прийняття економічних рішень, за зміни умов функціонування інформаційного середовища підприємств у мережевій економіці до облікової системи висувається низка нових вимог, для виконання яких необхідне здійснення низки вдосконалень.

Як зазначають Ж.В. Ігнатенко та О.В. Баріжикова, інформаційне середовище економічної діяльності господарюючих суб'єктів в умовах мережевої економіки формується під впливом двох протилежних тенденцій:

1) прагнення економічних агентів до інтеграції з метою об'єднання зусиль в конкурентній боротьбі, розширення доступу до інформаційних ресурсів і поліпшення інформаційної взаємодії;

2) прагнення до створення інформаційних бар'єрів для забезпечення комерційної безпеки і конкурентних переваг [1, с. 17].

У контексті двох вищенаведених взаємопротилежних тенденцій можна виділити перспективи подальшого розвитку бухгалтерського обліку.

Виходячи з першої тенденції, для забезпечення інформаційної взаємодії суб'єктів прийняття рішень у мережевих структурах необхідно є побудова інтегрованих інформаційних систем, які б забезпечували оперативний та безперешкодний доступ до проміжної та звітної облікової інформації по різних структурних підрозділах мережевого підприємства. При цьому більша увага працівників бухгалтерської служби має спрямовуватися не на обробку господарських операцій та їх введення в облікову систему підприємства, а на аналітичну обробку одержаної облікової інформації та її підготовку в необхідній формі або форматі суб'єктам прийняття управлінських рішень. Як зазначають із цього приводу С. Рід та Х.-Д. Шойерман, в

умовах комп'ютеризації діяльності підприємств відбулася зміна характеру фінансової служби. Якщо на початку 1980-х років вона переважно займалася обробкою транзакцій, то після 2000-х років фінансовий директор є центральним вузлом у мережі взаємозв'язків, що забезпечує управління вартістю розширеного підприємства. Фінансова служба стала більш фрагментованою, а обробка транзакцій здійснюється дистанційно або в загальних центрах обслуговування чи передається на аутсорсинг. Підтримка прийняття рішень здійснюється на рівні бізнес-одиниць [6, с. 36].

Відповідно, у мережевих структурах процеси обробки господарських операцій та інші облікові процедури є загальними для всіх складників мережі, а аналітична обробка проміжної та кінцевої облікової інформації здійснюється на рівні окремих структурних складників мережевого підприємства. У даному контексті слід урахувувати, що під час побудови обліково-аналітичних систем управління підприємством інтеграція відбувається лише на рівні перетворення облікових даних на інформацію (загальна модель представлення облікової інформації, загальний формат даних тощо), а для формування проектів прийняття рішень різними видами суб'єктів управління на її основі слід використовувати окремі аналітичні додатки, які дають змогу трансформувати бухгалтерську звітність у різні види рішень.

Згідно з другою тенденцією, посилення конкурентної боротьби в умовах мережевої економіки висуває до підприємств нові принципи щодо обробки і передачі облікової інформації внутрішнім та зовнішнім користувачам, які повинні враховувати засади інформаційної безпеки функціонування підприємств в умовах інформаційно-мережевого середовища. Нині на багатьох великих підприємствах створено служби ділової і конкурентної розвідки, основним завданням яких є пошук інформації про діяльність підприємства, яка дасть змогу скоригувати свою діяльність щодо конкурентів в напрямі підвищення ефективності управління вартістю. Це зумовлює необхідність формування системи інформаційної безпеки обліково-аналітичної інформації підприємства як на рівні бек-офісу, тобто системи обліково-інформаційного супроводу господарської діяльності, так і на рівні фронт-офісу, тобто системи, яка забезпечує взаємодію підприємства з його контрагентами та іншими організаційними структурами (державними установами, регуляторами фінансового ринку тощо).

Система інформаційної безпеки обліково-аналітичної інформації має включати: 1) суб'єктів, відповідальних за створення належ-

них умов захисту (головний бухгалтер, керівник фінансової служби тощо); 2) комплекс організаційних заходів, що сприяють ідентифікації та усуненню загроз безпеки; 3) спеціалізовані інженерні (приміщення з обмеженим доступом до комп'ютерної техніки, захисна сигналізація та ін.), технічні (мережеві фільтри, схеми контролю інформації та ін.) та програмні засоби (ідентифікація користувачів (біометрична, за допомогою паролів та ін.), шифрування та ін.), що створюють умови безпечної обробки та передачі обліково-аналітичної інформації заінтересованим користувачам.

Таким чином, необхідність розвитку бухгалтерського обліку в контексті формування мережевої економіки є відповіддю на необхідність подолання недоліків наявної системи, яка не відповідає зростаючим вимогам зовнішнього середовища. Необхідним є пошук нових підходів на різних рівнях національної системи бухгалтерського обліку, що забезпечуватимуть формування повної та релевантної інформації суб'єктам управління мережевими структурами, а також зовнішнім користувачам (інвестори, позичальники), які готові вкласти свої ресурси в їх функціонування. При цьому формування нових підходів до розвитку бухгалтерського обліку має враховувати визначальні особливості функціонування мережевих структур в умовах Інтернету, оскільки нехтування окремих із них може призвести до втрати життєздатності таких підходів під час їх практичного використання.

На основі проведеного аналізу праць вітчизняних та зарубіжних дослідників, присвячених проблематиці розвитку бухгалтерського обліку в умовах формування мережевої економіки, можна виділити декілька основних напрямів використання теорії мереж для обґрунтування особливостей розвитку системи бухгалтерського обліку в умовах глобалізації економічних процесів (рис. 2).

1) Розвиток теоретико-методологічних аспектів бухгалтерського обліку, як засобу інформаційного забезпечення функціону-

вання мережевих підприємств. У цьому разі бухгалтерський облік має бути вдосконалений у напрямі врахуванням особливостей функціонування мережевих підприємств, до яких належать: спільне використання активів складників мережі; використання сучасних інформаційних систем і технологій; висока гнучкість організаційної структури; наявність взаємовідних взаємозв'язків між структурними підрозділами; наявність позитивних та негативних мережевих ефектів.

2) Розвиток мережевого бухгалтерського обліку, що передбачає обґрунтування особливостей побудови мережевої форми організації обліку на підприємстві. У цьому разі облікова система підприємства розглядається як інформаційна мережа, яка забезпечує обробку та узагальнення інформації, її передачу відповідними каналами суб'єктам прийняття управлінських рішень. У контексті даного напрямку система бухгалтерського обліку будується на основі використання мережевої архітектури, а суб'єкти ведення обліку і користувачі облікової інформації виступають агентами, між якими виникають взаємовідносини.

Висновки з проведеного дослідження. На основі виділення особливостей функціонування підприємств у мережевому суспільстві обґрунтовано необхідність удосконалення системи бухгалтерського обліку, що дасть змогу підвищити якість облікової інформації. Для вдосконалення облікового забезпечення управління мережевими підприємствами виділено і обґрунтовано види інституційної взаємодії звичайних та мережевих підприємств, що зумовлює необхідність урахування технологічних та організаційних особливостей діяльності останніх, а не лише міфів інституційного середовища конвенційної облікової моделі.

Основними тенденціями розвитку бухгалтерського обліку в контексті формування мережевої економіки є такі: необхідність інтеграції обліково-інформаційних систем для надання своєчасної та релевантної інформації суб'єктам прийняття рішень мережевих струк-

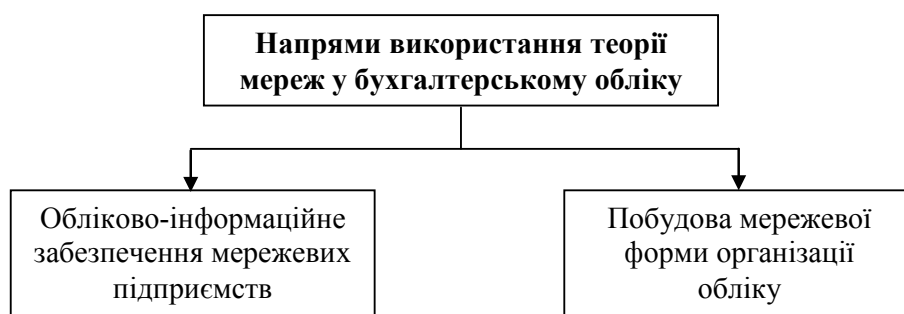


Рис. 2. Напрями використання теорії мереж у бухгалтерському обліку

тур; удосконалення системи інформаційної безпеки обробки й узагальнення обліково-аналітичної інформації в мережевих структурах. У контексті виділених тенденцій обґрунтовано

основні напрями використання теорії мереж у бухгалтерському обліку: обліково-інформаційне забезпечення мережевих підприємств; побудова мережевої форми організації обліку.

Список використаних джерел:

1. Игнатенко Ж.В. Сетевая экономика : [учеб. пособие] / Ж.В. Игнатенко, Е.В. Барыжикова. – Ставрополь : Сев.-Кав. соц. ин-т., 2006. – 160 с.
2. Кастельс М. Галактика Интернет: Размышления об Интернете, бизнесе и обществе / М. Кастельс ; пер. с англ. А. Матвеева под ред. В. Харитоновой. – Екатеринбург : У-Фактория, 2004. – 328 с.
3. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура / М. Кастельс. – М. : ГУ-ВШЭ, 2000. – 458 с.
4. Кузьминов Я.И. Курс институциональной экономики: институты, сети, трансакционные издержки, контракты : [учебник для студентов вузов] / Я.И. Кузьминов, К.А. Бендукидзе, М.М. Юдкевич. – М. : ВШЭ, 2006. – 442 с.
5. Мейер Дж. Институционализованные организации: формальная структура как миф и церемониал / Дж. Мейер, Б. Роуэн // Экономическая социология. – 2011. – Т. 12. – № 1. – С. 44–67.
6. Рид С. Финансовый директор как интегратор бизнеса / С. Рид, Х.-Д. Шойерман ; пер с англ. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2007. – 397 с.
7. Christensen S. Actors and institutions / S. Christensen, P. Karnoe, J. Pedersen, F. Dobbin // The American Behavioral Scientist. – 1997. – Vol. 40. – № 4. – P. 392–396.
8. Haggins R. The success and failure of policy-implemented inter-firm network initiatives: motivations, processes and structure / R. Haggins // Entrepreneurship and Regional Development. – 2000. – № 12. – P. 111–135.
9. Knieps G. Network Economics: Principles - Strategies - Competition Policy / G. Knieps. – Springer, 2014. – 184 p.
10. Kollmann T. What is Net Economy / Tobias Kollmann [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.igi-global.com/dictionary/net-economy/20068>.
11. The SAGE Handbook of Organizational Institutionalism. Edited by: Royston Greenwood, Christine Oliver, Roy Suddaby & Kerstin Sahlin. – SAGE Publications Ltd, 2008. – 904 p.

Yukhimenko-Nazaruk I.A.

AREAS OF ACCOUNTING DEVELOPMENT IN THE NETWORK SOCIETY: INSTITUTIONAL ASPECTS

A gradual transition from industrial to post-industrial society of the leading economically developed countries has been grounded. The main features of post-industrial society (the development of services, in particular relating to the production, storage, processing and sale of information and knowledge) have been considered. An important role of computers and networks for the effective functioning of post-industrial society has been emphasized. The necessity of accounting improvement based on the features of enterprises in the network society has been grounded. The essence of the network economy, the concept of enterprise network and the open network structure have been grounded. The features of network economy impact on the development of accounting entities have been disclosed. Determined that the issue of the network economics pay attention O. Baryzhykova, H. Bobzin, V. Buhorskyy, Z. Ignatenko, G. Knips, E. Moiseenko, S. Parinov, I. Strelets, O. Tsukanov, A. Varzunova and others. Common features of the network structure, regardless of their type, have been allocated. The features of networks as object of institutional analysis have been disclosed. Types of institutional interaction between traditional companies and networking companies have been allocated and grounded. The necessity of accounting development in the context of network economy to overcome the shortcomings of conventional accounting model has been grounded. Two main trends of accounting in terms of network economy have been allocated and grounded. The basic directions of the theory of networks in accounting (accounting and information support of network enterprises; construction of network form of accounting organization in the companies) by analyzing the works of scientists have been grounded.

Key words: network society, network economy, accounting, institutional theory of accounting.

УДК 339.138.

Петросов В.А.кандидат технічних наук, доцент,
Донецький державний університет управління**Банчук-Петросова О.В.**кандидат наук з державного управління
доцент кафедри державного управління і права
Київського національного університету культури і мистецтв

СУЧАСНИЙ МАРКЕТИНГ У СУЧАСНОМУ СВІТІ

Статтю присвячено дослідженню зміни маркетингової парадигми в нових умовах економічного оточення. Досліджено сутність маркетингової концепції управління підприємствами та визначено фактори, що призводять до її зміни, у тому числі під впливом розвитку інформаційних та Інтернет-технологій.

Ключові слова: маркетинг, сучасна маркетингова парадигма, маркетингове середовище, маркетингові стратегії, трансформація маркетингу, інструменти маркетингу, інформаційні технології маркетингу.

Статья посвящена исследованию изменений маркетинговой парадигмы в новых условиях экономического окружения. Рассмотрена сущность маркетинговой концепции управления предприятиями и определены факторы, приводящие к ее изменению, в том числе под влиянием развития информационных и Интернет-технологий.

Ключевые слова: маркетинг, современная маркетинговая парадигма, маркетинговая среда, маркетинговые стратегии, трансформация маркетинга, инструменты маркетинга, информационные технологии маркетинга.

Постановка проблеми. Посилення конкуренції між суб'єктами господарювання на українському ринку підвищило інтерес вітчизняних дослідників та практиків до підходів, які забезпечують ефективне функціонування підприємницьких структур за нових умов господарювання. При цьому більшість дослідників сходиться на думці, що центральне місце серед даних підходів належить саме маркетингу [1; 7; 8]. Домінування маркетингової концепції як основи управління сучасним підприємством зумовлено низкою факторів.

Передусім варто зауважити, що на початку ХХІ ст. більшість товарних ринків в Україні поступово наближується до високого рівня насичення та характеризуються жорсткою конкуренцією. На тлі зниження платоспроможного попиту населення на товари та послуги в умовах економічної кризи посилюються вимоги до якості організації маркетингового управління, перед підприємствами все гостріше постають питання чіткого визначення своїх цільових сегментів із їх специфічними потребами, що можливо лише з використанням маркетингового інструментарію.

Отже, на даний момент цілком очевидно, що основою успішної ринкової діяльності

сучасного підприємства виступають саме маркетинг та система управління маркетингом, яка охоплює всі функціональні сфери його діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Проблемам організації маркетингової діяльності підприємств присвячена низка робіт вітчизняних та зарубіжних дослідників, серед яких передусім варто виділити роботи таких авторів, як Г. Армстронг, Ф. Котлер, Г. Черчіль, Г.Л. Багієв, С.С. Гаркавенко, А.О. Старостіна та ін. У роботах указаних авторів розглядаються питання загальної організації маркетингу, досліджуються сутність і структура маркетингової системи підприємства, вивчаються можливості впливу підприємств на ринок за допомогою інструментів маркетингу тощо. Дослідження робіт вітчизняних і зарубіжних науковців у галузі маркетингової діяльності підприємств засвідчують, що недостатньо опрацьованими залишаються питання трансформації вимог до структури побудови систем маркетингу, які, своєю чергою, зумовлені перманентними змінами зовнішнього середовища функціонування підприємств та динамічним розвитком сучасних ринків.

Метою дослідження є аналіз особливостей сучасного маркетингу в умовах трансформації зовнішнього середовища.

Виклад основного матеріалу дослідження. В умовах скорочення платоспроможного попиту населення в Україні внаслідок кризи відбувається зміна обсягів та структури споживання, змінюється купівельна поведінка споживачів, їх вибір стає більш раціональним та ретельно виваженим. Даний фактор вимагає від виробників усе більшої уваги до інструментів управління маркетингом як на стратегічному, так і на тактичному рівні, адже виробникам для метою забезпечення сталих позицій на ринку потрібні виважена цінова політика, оптимальна асортиментна політика з урахуванням зміни структури споживання, більш продумані та цілеспрямовані маркетингові заходи з просування продукції і т. п.

Існує багато різних визначень маркетингу. Зокрема, в економічній літературі під ним розуміється «орієнтація компаній, що працюють на ринку, на споживача та на задоволення його потреб». Усесвітньо відомий гурт маркетингу Ф. Котлер відзначає, що «компанії пристосовуються до ринку, задовольняють його вимоги і тільки так досягають своїх стратегічних цілей – конкурентоспроможності, прибутку тощо» [2].

Дослідник проблем, пов'язаних із конкуренцією, професор Г. Ассель вважає, що «маркетинг можна розуміти двояко: й як філософію підприємництва, й як конкретні дії компанії на ринку. У філософії підприємництва досягнення цілей компанії залежить від знання потреб ринку і здатності задовольняти ці потреби більш ефективно, ніж конкуренти» [3].

Класична ж теорія маркетингу виходить із потреб замовників, перетворених на бажання. Відповідно до неї, «бажання, підкріплені купівельною спроможністю споживачів, стають попитом на продукцію виробників» [5].

Нині в наукових дослідженнях виділяються три історичні етапи формування маркетингового управління підприємством [1]. Так, на початковому етапі маркетингового управління (тривав до першої половини XIX ст.) з'являються перші елементи маркетингу, зокрема упаковка, реклама.

Другий етап еволюції маркетингового управління (XIX–XX ст.) характеризується початком розвитку маркетингової концепції. Основна увага на цьому етапі приділяється передусім виробництву, а не ринку, хоча в літературі уже з'являється термін «маркетинг», але він не відіграє важливої ролі.

На третьому етапі еволюції маркетингового управління (50–70-ті роки XX ст.) здійснюються формування і подальший розвиток концеп-

ції маркетингового управління, в основі якого лежить повна орієнтація на ринок та кінцевого споживача.

Можна дійти висновку, що протягом тривалого часу на промислових підприємствах відбувається поступовий перехід до маркетингового управління, змінюється при цьому характер і ступінь їх функціонування. Так, відбувається трансформація діяльності підприємства, а саме значна увага в управлінні зосереджується на факторах зовнішнього та внутрішнього середовища.

Остання світова фінансова криза 2008–2009 рр. пришвидшила необхідність здійснення змін у сучасній маркетинговій науці та практиці. Зокрема, вона довела хибність багатьох традиційних маркетингових прийомів, таких як скорочення асортименту, агресивне використання засобів стимулювання збуту, використання примітивної реклами тощо. Також криза довела безперспективність цінових війн між конкурентами для втримання клієнтів.

Є безліч доказів того, що сучасна парадигма маркетингу поступово втрачає актуальність. Наприклад, старі конкурентні переваги – частка ринку, низькі витрати, якість обслуговування – вже не гарантують безумовного лідерства на ринку. General Motors замість того щоб отримувати переваги від завоювання найбільшої частки ринку, бореться за вихід із тривалого застою. Caterpillar – лідер за витратами – раптово виявляє втрату своєї переваги на ключових ринках. Жодна з маркетингових стратегій, що приносили успіх у минулому, не може гарантувати його в майбутньому. Такі компанії, як Wang і IBM, які служили прикладами зразкового бізнесу сьогодні, можуть стати синонімами неефективного менеджменту завтра [8].

Нова маркетингова модель персоналізації вимагає відмови від концепції масового продукту для масового споживача і нав'язаної сегментації ринку на користь сегментації споживачів. Нині успіх бізнесу визначають такі обставини [6]:

- безперспективність покриття витрат зростанням цін, що передбачає пошук підприємством шляхів скорочення власних витрат для забезпечення своєї відповідності очікуванням споживачів;

- недостатність виконання умови доброго і безпроблемного обслуговування клієнтів, які нині цінують бездоганне і негайне задоволення своїх потреб;

- формування у клієнтів очікувань додаткових (преміальних) послуг;

- неможливість досягнення успіху за рахунок обмежень у процесі вдосконалення функціональних характеристик продукції.

Товари і послуги, що створені з ігноруванням індивідуальних особливостей споживача, нині є неконкурентоспроможними, а самі клієнти бажають брати участь у створенні цінності. Виходячи із цього, однією з характеристик нової маркетингової парадигми є мікро-сегментація зусиль. Цікавими у цьому контексті є результати досліджень СМО Council [8]: вивчивши 1 365 брендів широкого споживання, фахівці компанії дійшли висновку, що 2,5% покупців приносять 80% прибутку, і тільки 25 брендів підтвердили іншу пропорцію – 80% прибутку приносять понад 10% покупців. Отже, компаніям доцільно концентрувати увагу на невеликих групах клієнтів, однак складність полягає в ідентифікації такої цільової групи і налагодженні з нею ефективних комунікацій.

Слід зауважити, що втрачає своє значення сегментація клієнтів за традиційними критеріями. Величезна кількість людей роблять покупки, які жодним чином не кореспондують з їхніми доходами, тому нині необхідно вести мову не стільки про цільові сегменти споживачів, які виділені на основі двох-трьох критеріїв, скільки про цільові аудиторії чи співтовариства споживачів. Такі угруповання споживачів сформовані навколо їх спільних інтересів, що знаходить утілення в спілкуванні через соціальні мережі (Facebook, Twitter тощо). Негативна чи позитивна інформація про товар або послугу дуже швидко поширюється через сучасні комунікаційні канали. Ігнорування інтересів наявних чи потенційних покупців може призвести до неочікуваних результатів

Таблиця 1

Основні ознаки змін у парадигмі маркетингу

| Ознака | Характеристика |
|---|--|
| Перехід від «бренд-центризму» до «споживач-центризму» | Влада бренду, який говорив, що хотів і коли хотів, гасла якого розроблялися на верхівці організації й якими бомбардували покупців, перемістилася у бік споживачів. Новим завданням маркетингу стала організація діяльності підприємства в такий спосіб, щоб споживачі були самі зацікавлені шукати і створювати інформацію про бренд. |
| Більший акцент на споживчих ураженнях | Враження повинне бути позитивним і таким, що запам'ятовується, повністю відповідати обіцянкам бренду, адже у бажанні купити переважають почуття – 90% і тільки 10% – раціональні мотиви. Важливо не тільки привертати нових покупців, а й перетворити наявних у лояльних, що рекомендують бренд своїм знайомим. |
| Фокус на «залученні», причетності покупців | Бренду потрібний довгостроковий план спілкування і стосунків зі своїми покупцями, а не сезонні промо-кампанії. Залучення передбачає можливість для споживачів зробити свій внесок у бренд. Є також думка, що через кілька років 80% завдань, для яких необхідні спеціальні знання, будуть вирішуватися не всередині корпоративних кордонів, а виноситися на краудсорсинг в он-лайн. |
| Посилення ролі обслуговуючого персоналу | Підвищення культури обслуговування, навчання персоналу справляти незабутні враження на клієнта, розвиток персоналу, збільшення його емоційного капіталу, стресостійкості тощо. Розвиток у персоналу навичок слухати, організовувати зворотний зв'язок зі споживачами, адекватно реагувати на пропозиції клієнтів тощо. |
| Зміна характеру комунікацій, перехід від «монологового» маркетингу до «діалогового» | Цілями сучасних комунікацій є: слухати і розмовляти, стимулювати активність покупців і приваблювати їх. Комунікації повинні стати більш дружелюбними, довірчими, емоційними та спрямованими на вузькі цільові групи. Такий перехід передбачає широке використання соціальних каналів, тому набуває важливості «вірусний» та «партизанський» маркетинг. На зміну традиційному прес-релізу приходить соціальний, коли реліз у html-форматі містить відповідні посилання, фото, відео. Відзначається використання нових комунікаційних інструментів, таких як соціальні медіа: блогів, чатів і форумів, соціальних мереж, електронних дошок оголошень, мобільного маркетингу, підкастів, віджетів, Інтернет-телебачення тощо. Контент, що вироблений користувачами, є ґрунтом для дослідження того, що люди говорять про бренд. Це важливо, оскільки рекомендація знайомого впливає на рішення про покупку так само, як і відгук галузевого аналітика, особливо на B2B-ринку. |
| Орієнтація на мікромаркетинг | Відмова від примітивних дисконтних та бонусних (накопичувальних) програм. На зміну програмам, присвяченим одному бренду, приходять коаліційні мультибрендові програми. |

діяльності, на перший погляд, успішних компаній. З іншого боку, грамотне стеження за спілкуванням у співтовариствах та подальший виважений вплив на цільові аудиторії допомагає підприємствам повернути до їх товарів та послуг тих співрозмовників, на увагу яких вони взагалі не розраховували.

Нині можна констатувати, що на ринку формуються і дедалі глибше структуруються вузькі ніші, що вимагає від сучасних підприємств уміння розпізнавати їх та адаптуватися до їх потреб. Виходячи із цього підприємства готуються до обслуговування найменших з усіх можливих сегментів: індивідуальних споживачів [9].

Саме такий бізнес має успіх у конкурентній боротьбі, а створення відповідної атмосфери продажів повністю поглинає споживачів ураженнями від бренду і пов'язує бренд із їх стилем життя і цінностями [9]. Найкраще завдання швидкої адаптації до потреб вузьких ринкових ніш можуть реалізувати саме роздрібні мережеві підприємства в силу своєї гнучкості та мобільності організаційної структури. У цьому напрямі свій бізнес нині будують такі відомі торговельні підприємства, як Crayola Works, Sears, Apple Stores, Prada та багато інших.

Із табл. 1 видно, що сучасна маркетингова парадигма базується на розширенні стосунків зі споживачами, партнерами, широкими верствами населення, зближенні з контактними аудиторіями через соціальні та інші мережі, використання маркетингових інструментів, зміст яких добре сприймається суб'єктами у вузьких нішах ринку.

Однією з характерних тенденцій сучасного маркетингу XXI ст. є посилення впливу інформаційних та Інтернет-технологій на його розвиток. Загалом прогресуючі технологізація та інформатизація економічного і повсякденного життя роблять суттєві зміни в сучасному маркетингу, значно розширюючи його можливості, змінюючи функціонал та набір інструментів, необхідних для досягнення цілей і завдань компаній. Сучасні інформаційні технології надають підприємствам широкий набір маркетингових інструментів та можливостей для швидкої та успішної адаптації до перманентно мінливих зовнішніх умов.

На даний момент варто виділити три основні тенденції, що характеризують зміни маркетингового середовища та зумовлюють необхідність постійного пристосування підприємств до цих змін (рис. 2). Передусім слід відзначити високий динамізм і мінливість споживчого попиту, що зумовлюють нестабільність ринків, скорочення тривалості життєвого циклу продуктів і послуг, підвищують ризик виведення на ринок продук-

тів-новинок та знижують лояльність споживачів до брендів. Згідно з даними дослідницької компанії Nielsen, більше 70% нових продуктів не існують на ринку навіть одного року, тоді як через три роки продовжують приносити прибуток тільки 10% із раніше виведених товарів. При цьому рівень лояльності споживачів до брендів коливається в межах 30–50% попри те, що компанії витрачають на формування лояльності до 20% своїх маркетингових бюджетів [8].

Маркетинговим інструментом пристосування до зазначених змін, доступним завдяки сучасним інформаційним технологіям, стають Інтернет-клуби лояльних споживачів – прихильників компанії та бренду, корпоративні сайти і сторінки компаній у соціальних мережах, корпоративні блоги самої компанії та персональні блоги її провідних топ-менеджерів. Використовуючи дані Інтернет-засоби, компанії можуть підтримувати постійний тісний контакт зі своєю цільовою аудиторією, забезпечуючи високий рівень причетності споживачів до життя її брендів та формуючи споживчу лояльність. Окрім того, вони мають можливість для більш глибокого вивчення споживчих потреб та тестування концепцій нових продуктів, що є фундаментом для більшої успішності продуктових інновацій.

Друга характерна тенденція розвитку маркетингового середовища – нішевізація споживчих ринків, що супроводжується мікросегментацією споживачів, формуванням відносно вузьких споживчих груп, переходом від обслуговування цілих сегментів ринку до обслуговування окремих ринкових ніш. Успішно адаптуватися до нових умов роботи зі споживачами дають змогу характерні особливості та переваги Інтернет-комунікацій: високий ступінь таргетованості контекстної реклами, можливості вибіркового показу банерної реклами, спостереження за поведінкою споживачів на сайті та глибока web-аналітика (зокрема, Google Analytics). Дані інструменти дають змогу здійснювати багатокритеріальну сегментацію цільової аудиторії та формувати диференційовані комунікаційні повідомлення та комерційні пропозиції навіть найбільш вузьким групам споживачів (ринковим нішам).

Третя характерна тенденція в розвитку маркетингового середовища – зміна поведінки сучасних споживачів, яка відзначається різким скороченням вільного часу, пришвидшенням ритму повсякденного життя, інформаційною пересиченістю та широким проникненням цифрових (digital) технологій у роботу і побут споживача [2].

Адаптуватися до нових умов дають змогу інструменти маркетингу мобільних пристроїв (SMS-розсилання, SMM-маркетинг, створення

мобільних версій сайтів та Інтернет-магазинів, мобільні опитування споживачів, створення можливостей порівнювати товари і ціни через мобільні пристрої в режимі он-лайн. Зазначені інструменти дають змогу відкрити новий канал комунікації та взаємодії зі споживачами через системне впровадження в практику підприємств digital-маркетингу.

Висновки з проведеного дослідження. У сучасних умовах основні тенденції в маркетингу: перехід від «бренд-центризму» до «споживач-центризму»; більший акцент на споживчих враженнях (популяризація event-маркетингу); фокус на причетності покупців; посилення ролі обслуговуючого персоналу; перехід від «монологового» маркетингу до «діалогового» та орієнтація на мікромаркетинг

із невеликими нішами споживачів. Показано, що в сучасних умовах саме інформаційні технології надають підприємствам широкий набір інструментів та можливостей для швидкої та успішної адаптації до перманентно мінливих зовнішніх умов.

Високий динамізм попиту зумовлює нестабільність ринків, скорочення життєвого циклу продуктів, підвищує ризик виведення на ринок продуктів-новинок, знижує лояльність. Інструментом адаптації до змін стають Інтернет-клуби лояльних споживачів – прихильників компанії та бренду, корпоративні сайти і сторінки компаній у соціальних мережах, корпоративні блоги самої компанії та персональні блоги її провідних топ-менеджерів. Компанії можуть підтримувати постійний контакт із цільовою

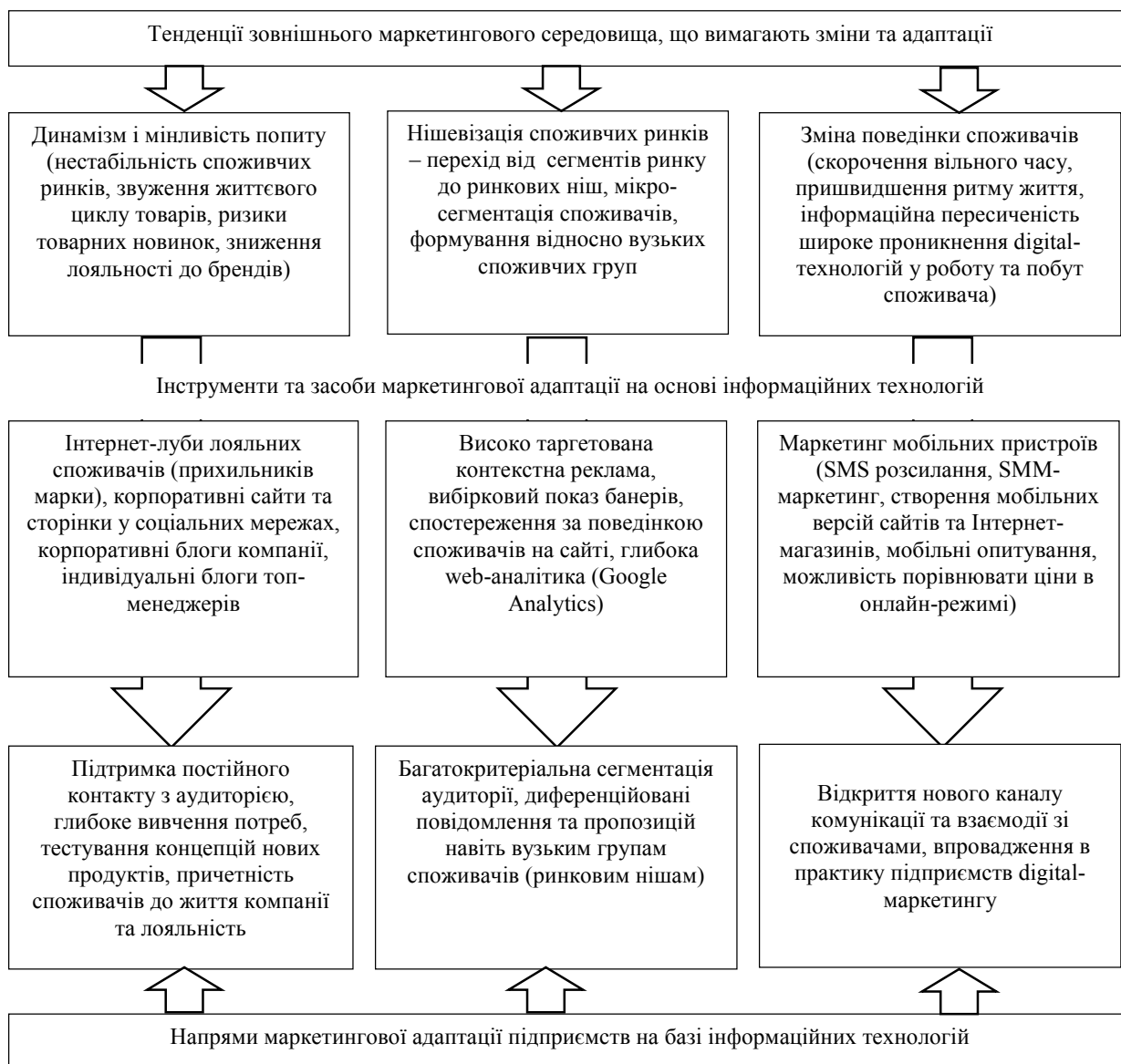


Рис. 1. Інструменти і напрями маркетингової адаптації підприємств на базі інформаційних технологій

аудиторією, забезпечуючи високу причетність споживачів до життя брендів та формуючи лояльність.

Адаптуватися до дрібнення ринків і роботи з вузькими групами споживачів дають змогу переваги Інтернет-комунікацій: високий ступінь таргетованості контекстної реклами, можливості вибіркового показу банерної реклами, спостереження за поведінкою споживачів на сайті та глибока web-аналітика (зокрема, Google Analytics).

Адаптуватися до змінених умов маркетингового середовища (пришвидшення ритму життя, інформаційна пересиченість, широке проникнення digital-технологій) дають змогу інструменти маркетингу мобільних пристроїв: SMS-розсилання, SMM-маркетинг, створення мобільних версій сайтів та Інтернет-магазинів, мобільні опитування споживачів, створення можливостей порівнювати товари і ціни через мобільні пристрої в режимі он-лайн.

Список використаних джерел:

1. Амблер Т. Практический маркетинг / Т. Амблер ; пер. с англ. под ред. Ю.Н. Каптуревского. – СПб. : Питер, 1999. – 400 с.
2. Армстронг Г., Котлер Ф. Маркетинг. Загальний курс / Г. Армстронг, Ф. Котлер. – М. ; СПб. ; К. : Діалектика, 2008. – 608 с.
3. Ассэль Г. Маркетинг: принципы и стратегия / Г. Ассэль. – М. : ИНФРА-М, 2012. – 803 с.
4. Багиев Г.Л. Методы получения и обработки маркетинговой информации / Г.Л. Багиев. – СПб. : СПбУЭФ, 2007. – 546 с.
5. Багиев Г.Л., Богданова Е.Л. Маркетинг-статистика / Г.Л. Багиев, Е.Л. Богданова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : marketing.spb.ru.
6. Васюткіна Н.В. Роль маркетингової інформаційної системи в управлінні підприємством / Н.В. Васюткіна // Інформаційні технології в економіці, менеджменті і бізнесі : матеріали X Міжнародної науково-практичної конференції (Київ, 27–28 січня 2005 р.). – К., 2005.
7. Черчилль Г.А. Маркетинговые исследования / Г.А. Черчилль. – СПб. : Питер, 2001. – 748 с.
8. Aaker D.A. Managing Brand Equity. Capitalizing on the Value of a Brand Name. – The Free Press: New York, London, Toronto, Sydney. – 2011. – 299 p.
9. Armstrong G. P. Kotler. Principles of marketing. – 2013. – 754 p.

Petrosov V.A., Banchuk- Petrosova O.V.

MODERN MARKETING IN THE MODERN WORLD

The article devoted the study of changes in marketing paradigm under new conditions of economic environment. The essence of the marketing concept of enterprise management is considered and the factors leading to its change are determined, including under the influence of the development of information and Internet technologies.

High demand leads to dynamic instability of markets, reducing the life cycle of products increases the risk of bringing to market new products, reduces loyalty. Tool changes are adapting to the Internet-clubs loyal customers – the supporters of the company and the brand, corporate sites and pages on social networking companies, corporate blogs the company and personal blogs of its top managers. Companies can maintain constant contact with the target audience, providing high consumer involvement to life and creating brand loyalty.

Adapt to splitting market and work with a narrow customer groups allow the benefits of the Internet- communication: targeting high degree of contextual advertising opportunities to selectively display banner ads, observing the behavior of consumers online and deep web-analytics (eg, Google Analytics).

Adapt to the changing conditions of the marketing environment (acceleration of the rhythm of life, information satiety, the widespread penetration of digital-technology) allow marketing tools mobile – SMS sending, SMM-marketing, creating mobile versions of sites and Internet-stores, mobile consumer surveys, creating opportunities to compare products and prices via mobile devices online.

Key words: marketing, modern marketing paradigm, marketing environment, marketing strategies, marketing transformation, marketing tools, information marketing technologies.

УДК 330.322.1

Петросов В.А.кандидат технічних наук, доцент,
Донецький державний університет управління**Банчук-Петросова О.В.**кандидат наук з державного управління
доцент кафедри державного управління і права
Київського національного університету культури і мистецтв

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ КРЕАТИВНОСТІ МЕНЕДЖЕРА В УКРАЇНІ

У статті обґрунтовано, що в сучасних умовах розвитку управлінської науки та практики в Україні одним із головних завдань є виявлення і систематизація проблем у розвитку креативності вітчизняних менеджерів. Дослідження теоретичних та практичних напрацювань вітчизняних і закордонних науковців у галузі креативного менеджменту на макро- і мікрорівні, а також відбору, підготовки та розвитку креативних менеджерів дало змогу сформулювати та охарактеризувати сім груп проблем: проблеми теоретичного обґрунтування та використання базових термінів; організаційні проблеми розвитку креативності менеджерів; проблеми побудови методики оцінки розвитку креативності менеджерів; проблеми побудови мотиваційних механізмів розвитку креативності менеджерів; проблеми розвитку креативності менеджерів на рівні держави; проблеми розвитку креативності менеджерів на рівні окремого суб'єкта господарювання; індивідуальні проблеми розвитку креативності окремих менеджерів.

Ключові слова: креативність, креативність менеджера, проблеми розвитку креативності, управлінська креативність.

В статье обосновано, что в современных условиях развития управленческой науки и практики в Украине одной из главных задач является выявление и систематизация проблем в развитии креативности отечественных менеджеров. Исследование теоретических и практических наработок отечественных и зарубежных ученых в отрасли креативного менеджмента на макро- и микроуровне, а также отбора, подготовки и развития креативных менеджеров позволило сформулировать и охарактеризовать семь групп проблем: проблемы теоретического обоснования и использования базовых терминов; организационные проблемы развития креативности менеджеров; проблемы построения методики оценки развития креативности менеджеров; проблемы построения мотивационных механизмов развития креативности менеджеров; проблемы развития креативности менеджеров на уровне государства; проблемы развития креативности менеджеров на уровне отдельного предприятия; индивидуальные проблемы развития креативности отдельных менеджеров.

Ключевые слова: креативность, креативность менеджера, проблемы развития креативности, управленческая креативность.

Постановка проблеми. Стагнація в економіці держави та програш конкурентної боротьби вітчизняними виробниками продукції (робіт, послуг) як на вітчизняному, так і на закордонних ринках збуту вимагають пошуку нових, сучасних підходів до підвищення конкурентоспроможності як країни у цілому, так і українських суб'єктів господарювання зокрема.

Пошук таких підходів повинен базуватися на сучасних теоретичних та практичних напрацюваннях стосовно розвитку економіки держави та управлінських технологій.

Нині виділяють шість стадій розвитку економіки держави: доіндустріальну; індустріальну; постіндустріальну; інформаційну; еко-

номіку знань; креативну; інноваційну [1, с. 37]. Стосовно управлінських технологій, то тут виділяють сім етапів їх розвитку: релігійно-комерційні; світсько-адміністративні; виробничо-будівні; індустріальні; бюрократичні; інформаційні; інноваційно-креативні [2].

Таким чином, запорукою успішної конкурентоспроможності в сучасних умовах розвитку економічних відносин як на рівні держави, так і на рівні окремих суб'єктів господарювання є інноваційний та креативний складники розвитку й управління.

За таких умов визначального значення набуває ефективний розвиток креативності менеджерів на державному (муніципальному) рівні

та на рівні окремих підприємницьких структур, чого можливо досягти лише виявивши та усунувши проблеми даного розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Дослідження робіт українських та закордонних учених із проблематики використання креативності в управлінні дало змогу виділити такі групи наукових розвідок:

- визначення сутності, складників та проблем використання креативного менеджменту в управлінській діяльності вітчизняних підприємств (Т. Божидарнік, О. Вартанова, Н. Василик, Н. Задорожнюк, Д. Зінкевич, О. Продіус та ін.);

- використання креативності та креативних технологій на сучасних суб'єктах господарювання (О. Барабан, В. Бокій, Т. Галахова, Дж. Гілфорд, В. Ільїнський, В. Павлов та ін.);

- підготовка менеджерів та персоналу підприємств з урахуванням розвитку їх креативності (Т. Башук, К. Білецька, Т. Клибанівська, Т. Перевозна, Е. Торренс, О. Харцій та ін.).

Незважаючи на досить детальне припороцвання питань використання креативності у

сучасному менеджменті відзначаємо досить поверхове дослідження та виявлення проблем розвитку креативності у підготовці і діяльності вітчизняних менеджерів.

Метою дослідження є виявлення та систематизація проблем розвитку креативності менеджерів в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Дві хвили економічної кризи, трансформаційні та євроінтеграційні процеси в економіці України вимагають від менеджменту на різних рівнях управління (макрорівень – державне та муніципальне управління; мікрорівень – управління на підприємствах) пошуку нових шляхів розвитку та отримання додаткових конкурентних переваг для підвищення ефективності функціонування економіки держави, окремих галузей та підприємств. Одним із головних шляхів при цьому є креативний менеджмент та впровадження елементів креативності в управлінські процеси й у підготовку менеджерів та персоналу різних за величиною господарюючих систем.

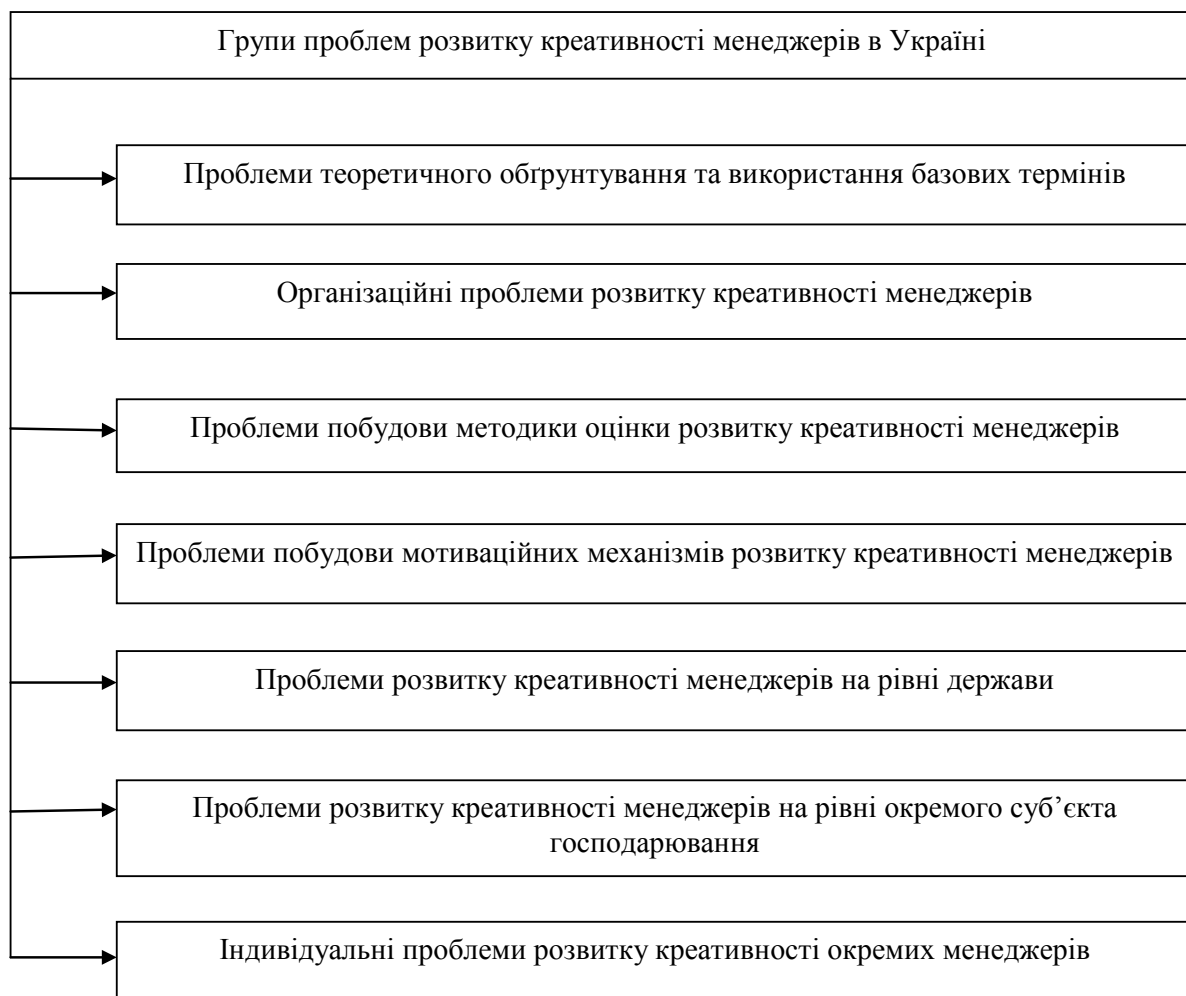


Рис. 1. Групи проблем розвитку креативності менеджерів в Україні

Джерело: розроблено автором на основі [3–9]

Практика здійснення сучасної управлінської діяльності вказує, що креативні менеджери більш ефективні, гнучкі, приносять більше віддачі та створюють значні конкурентні переваги. Окремо необхідно відзначити можливість нестандартного вирішення стандартних управлінських проблем або кризових ситуацій, які виникають в економічних системах, за допомогою роботи креативних менеджерів.

Необхідно зазначити, що даний напрям управлінської діяльності в Україні є ще досить новим і стикається зі значною кількістю проблем, що знижує його ефективність та привабливість для активного впровадження в управлінські процеси на рівні держави та на рівні окремих суб'єктів господарювання.

У сучасних умовах розвитку управлінської науки та практики в Україні одним із головних завдань є саме виявлення і систематизація проблем у розвитку креативності вітчизняних менеджерів, оскільки, виявивши проблеми в розвитку креативності, можливо буде їх локалізувати, розробити відповідні механізми усунення та отримати додаткові конкурентні переваги на рівні держави та окремих підприємницьких структур.

Дослідження теоретичних та практичних напрацювань вітчизняних і закордонних науковців у галузі креативного менеджменту на макро- і мікрорівні, а також відбору, підготовки та розвитку креативних менеджерів дало змогу сформулювати сім груп проблем (рис. 1). Розкриємо детальніше наведені на рис. 1 групи

проблем розвитку креативності менеджерів в Україні.

Для ефективного розвитку креативності менеджерів у країні на практиці необхідно мати відповідний теоретичний інструментарій, що ґрунтується на базових термінах. Активізація наукових досліджень із проблематики креативного менеджменту та розвитку креативності менеджерів призвела до значних неточностей в обґрунтуванні та використанні базових термінів, таких як «креативність», «управлінська креативність», «креативний потенціал», «креативність менеджера».

Досить часто в наукових роботах намагаються замінити терміни «управлінська креативність» та «креативність менеджера», терміном «креативність». При цьому характеристика термінів надається тільки з погляду управлінської діяльності підприємств (мікрорівень), не враховуючи більш високі рівні управлінської діяльності (макрорівень).

Ми пропонуємо таку схему обґрунтування та використання базових термінів у галузі розвитку креативності менеджера в Україні (рис. 2).

Спираючись на наведену інформацію на рис. 2, зазначимо, що базовим терміном, на якому ґрунтуються всі подальші терміни, є термін «креативність».

Автори підтримують визначення терміну, що надане О.М. Харцій та Т.О. Перевозною, а саме: «Креативність допомагає знаходити ефективні рішення і способи поведінки в нових ситуаціях, переборювати стереотипність мис-

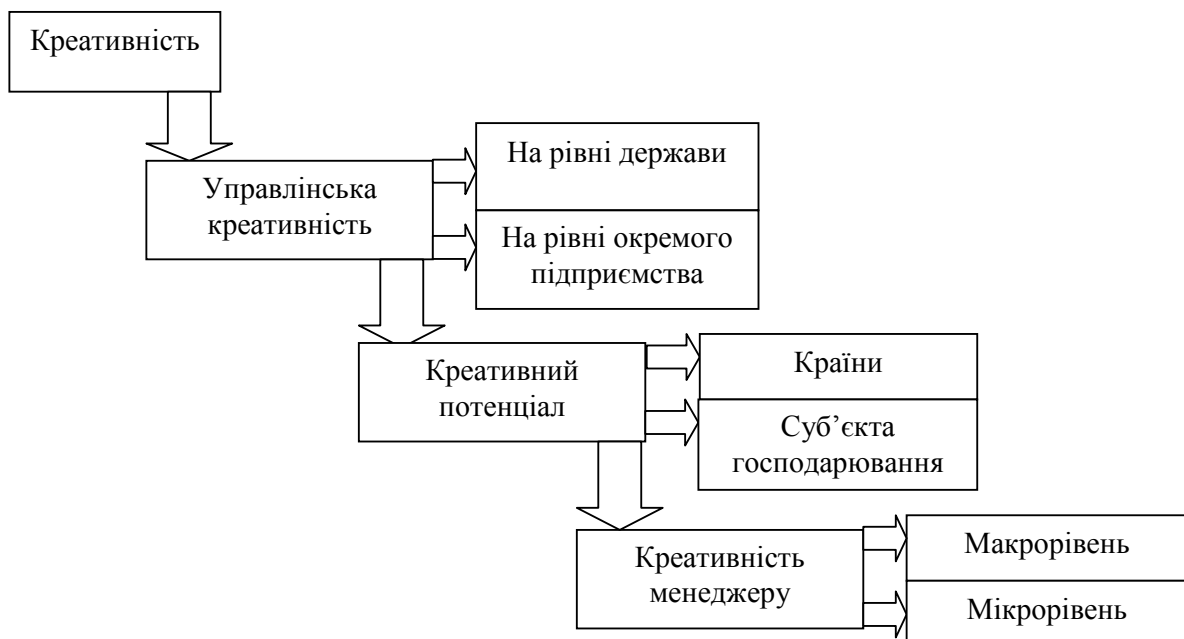


Рис. 2. Схема обґрунтування та використання базових термінів у галузі розвитку креативності менеджера в Україні

Джерело: розроблено авторами

лення і поведінки у звичних ситуаціях, створювати у них нові, оригінальні рішення» [10, с. 113]. Однак, урахувавши використання креативності на макро- та мікрорівнях пропонуємо доповнити наведене визначення таким формулюванням: «у рамках функціонування макро- та мікроекономічних систем».

Дослідивши термін «креативність», можливо дослідити менш ємне поняття, що вже буде належати безпосередньо до науки управління, а саме термін «управлінська креативність». Зазначаємо, що наведений термін необхідно розглядати як рівні держави, так і на рівні окремих підприємств. Автори підтримують визначення, що надане Т.М. Клибанівською, згідно з яким «управлінська креативність – це соціально-професійна компетенція суб'єктів діяльності, передбачає спроможність до продуктивної активності, результатом якої є формування нових, нестандартних підходів, технологій і методів здійснення функцій у керівництві соціальними групами і міжнародними організаціями» [7, с. 67]. Однак урахувавши необхідність використовувати термін для державного управління та управління на рівні підприємства, пропонується замінити два його елементи, а саме:

– «соціально-професійна компетенція суб'єктів діяльності» на «соціально-професійна компетенція суб'єктів управлінської діяльності»;

– «у керівництві соціальними групами і міжнародними організаціями» на «у керівництві державою, муніципальними утвореннями та окремими суб'єктами господарювання».

Управлінська креативність, своєю чергою, визначає креативний потенціал країни та креативний потенціал підприємства. Підтримуючи визначення терміну «креативний потенціал», що надане Н.В. Савицькою [11, с. 304], вважаємо за необхідне трансформувати його з погляду не окремого менеджера підприємства, а креативного потенціалу держави або суб'єкта господарювання. Тоді креативний потенціал – це можливості держави або підприємства інноваційно розвиватися та здатність нестандартно вирішувати стандартні або нові управлінські ситуації.

Креативний потенціал країни або окремого підприємства базується на креативності менеджерів. Уважаємо за необхідне трансформувати визначення терміна «креативність з позиції економіки та управління», що його запропонував В.А. Журавльов [12, с. 4] і подати так (з урахуванням роботи менеджерів на макро- та мікрорівнях управління): «Креативність менеджерів – це здатність генерувати нові рішення стандартних та нових управлінських проблем і значно збільшувати ефек-

тивність функціонування держави та окремих суб'єктів господарювання».

Однією з важливих груп проблем розвитку креативності менеджерів в Україні є організаційні проблеми. Наведена група проблем була породжена відсутністю практики організації, стимулювання та підготовки креативних менеджерів в Україні. Ця група проблем характерна як на рівні держави, так і на рівні окремих підприємств. Держава креативний розвиток менеджерів поклала на ВНЗ та досить хаотичну систему семінарів, круглих столів, коучингу для державних чиновників та інших зацікавлених сторін державного управління. Підприємства переважно роблять акцент на індивідуальній підготовці менеджерів, особисті характеристики та коучинг. Таким чином, нині Україна не має чіткої організації розвитку креативності менеджерів ані на рівні держави, ані на рівні окремих підприємств.

Із погляду розвитку креативності менеджерів важливим є вирішення двох груп взаємопов'язаних проблем, а саме проблем оцінки розвитку креативності та побудови мотиваційних механізмів на основі даної оцінки. Стосовно оцінки розвитку креативності вважаємо доречним за основу взяти запропоновану Д.К. Зінкевичем систему коефіцієнтів, які характеризують систему креативного менеджменту підприємства [13, с. 52]. Однак наведена система потребує доопрацювання для її використання на рівні країни та для оцінки розвитку креативності окремих менеджерів. Мотиваційні механізми розвитку креативності менеджерів досліджено у роботі Т.О. Башук, М.О. Хижняк [14, с. 157]. Відзначаємо необхідність їх доопрацювання з погляду використання для державного управління та розроблення нематеріальних складників мотивації.

Проблеми розвитку креативності менеджерів на рівні держави в Україні включають: слабку зацікавленість держави у побудові системи підготовки креативних менеджерів; неефективну освіту з погляду розвитку креативності майбутніх та діючих менеджерів; відсутність законодавчої та нормативної бази розвитку креативності менеджерів; неадаптованість державних інституцій до розвитку креативності власних менеджерів.

Проблеми розвитку креативності менеджерів на рівні окремого суб'єкта господарювання в Україні включають: відсутність системи розвитку креативності менеджерів (підбір, навчання, підготовка, оцінка, мотивація, організація); відсутність стимулювання розвитку креативності власних менеджерів; недостатнє розуміння важливості розвитку креативності менеджерів у сучасних умовах господарю-

вання; неефективну психологічну атмосферу в трудовому колективі.

Індивідуальні проблеми розвитку креативності окремих менеджерів в Україні включають: небажання розвивати власні креативні навички; низьку психологічну стійкість до невдач під час генерування нових ідей; слабку освітню підготовку; слабку практичну підготовку; недостатній досвід; інертність у мисленні; пасивність.

Висновки з проведеного дослідження. Доказано важливість використання креативності менеджерів на рівні держави та на рівні

окремих підприємств для отримання додаткових конкурентних переваг та підвищення ефективності функціонування. При цьому обґрунтовано необхідність виявлення та систематизації проблем у розвитку креативності в Україні. Спираючись на напрацювання науковців, виділено та охарактеризовано сім груп проблем розвитку креативності вітчизняних менеджерів. У подальших наукових розвідках слід акцентувати увагу на розробленні механізмів усунення виявлених у рамках проведеного дослідження проблем.

Список використаних джерел:

1. Божидарнік Т. Формування й розвиток креативного менеджменту на підприємстві / Т. Божидарнік, Н. Василик // *Економіст*. – 2015. – №3. – С. 37–39.
2. Галахова Т.О. Інноваційно-креативний компонент розвитку менеджменту / Т.О. Галахова // *Ефективна економіка*. – 2014. – № 12 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.uauka.com.ua/?op=1&z=3629>.
3. Задорожнюк Н.О. Дослідження ключових понять креативного менеджменту / Н.О. Задорожнюк, М.Х. Беноева // *Науковий вісник Мукачівського державного університету. Серія «Економіка»*. – 2016. – № 1(5). – С. 132–135.
4. Свидрук І.І. Креативний менеджмент : [навч. посіб.] / І.І. Свидрук. – К. : Центр учбової літератури, 2012. – 224 с.
5. Барабан О.А. Сутність креативних технологій на сучасному етапі економічного розвитку / О.А. Барабан, В.В. Ільїнський // *Матеріали IV між. науково-практичної конференції (24–26 квітня 2013 р.)*. – Дніпропетровськ : НГУ, 2013. – С. 27–30.
6. Продіус О.І. Креативний менеджмент як запорука сучасного ефективного управління / О.І. Продіус // *Економіка: реалії часу*. – 2012. – № 3–4(4–5). – С. 67–72.
7. Клибанівська Т.М. Креативність як фактор професійного та особистого зростання менеджера / Т.М. Клибанівська // *36. мат. Всеукраїнської наук.-практ. конференції «Менеджмент XXI сторіччя» (28–29 травня 2015 р.)*. – Вінниця : Едельвейс і К, 2015. – С. 66–70.
8. Білецька К. Засади формування креативного лідера як менеджера нового покоління / К. Білецька // *Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки*. – 2015. – № 4. – С. 58–64.
9. Кузьмін О.Є. Характеристика та місце креативного менеджменту в системі управління машинобудівним підприємством / О.Є. Кузьмін, Д.К. Зінкевич, А.М. Чушак-Голобородько // *Науковий вісник НЛТУ України*. – 2011. – Вип. 21.2. – С. 146–152.
10. Харцій О.М. Психологічні заходи підготовки менеджера / О.М. Харцій, Т.О. Перевозна // *Наука і освіта*. – 2015. – № 3. – С. 112–115.
11. Савіцька Н.В. Сутність креативного потенціалу підприємства / Н.В. Савіцька // *Науковий вісник НЛТУ України*. – 2011. – Вип. 21.6. – С. 301–308.
12. Журавлев В.А. Креативное мышление, креативный менеджмент и инновационное развитие общества / В.А. Журавлев // *Креативная экономика*. – 2008. – № 4. – С. 3–8.
13. Зінкевич Д.К. Характеристика системи креативного менеджменту підприємств / Д.К. Зінкевич // *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*. – 2012. – № 727. – С. 49–58.
14. Башук Т.О., Хижняк М.О. Стимулювання та розвиток креативності в персоналі / Т.О. Башук, М.О. Хижняк // *Маркетинг і менеджмент інновацій*. – 2013. – № 1. – С. 150–160.

Petrosov V.A., Banchuk-Petrosova O.V.

PROBLEMS OF THE MANAGER'S CREATIVITY DEVELOPMENT IN UKRAINE

Based on modern theoretical and practical groundworks both in the sphere of the state's economy development and management technologies, the importance of management creativity for successful competitiveness in modern terms of economic relations development at the level of the state as well as at the level of separate economic entities (enterprises, organizations) has been substantiated. The estimation of works on problems connected with the usage of creativity in management by Ukrainian and foreign scientists has led to the revealing of rather superficial research and problems of creativ-

ity development while preparing of domestic managers and their direct work. It is emphasized that in modern terms of the development of management science and practice in Ukraine, one of the main issues is finding out and systematization of problems in development of domestic managers' creativity. The study of theoretical and practical works of domestic and foreign scientists in the sphere of creative management at the micro- and macro-levels as well as selection, training and development of creative managers has helped form and give characteristics of seven problem groups: problems of theoretical grounds and usage of basic terms; organizational problems of managers' creativity development; problems connected with building methods of managers' creativity estimation; problems of motivation mechanisms development of managers' creativity; problems of managers' creativity at the level of the state; problems of managers' creativity development at the level of the separate economic entity; individual problems of particular managers' creativity development. In the research within the first group of problems the scheme of grounding and usage of basic terms in the sphere of managers' creativity development in Ukraine ("creativity", "management creativity," "creative potential," "manager's creativity") has been offered. Touching upon the second group, it was mentioned that now Ukraine doesn't have a strict organization of managers' creativity development neither at the level of the state nor at the level of a particular enterprise. The third and the fourth groups of problems are suggested to be united to solve them successfully (creation of motivation mechanisms of managers' creativity development on the basis of the relevant methods of such development estimation). The modern problems of manager's creativity development at the level of the state, a separate enterprise and a manager are also specified in the article.

Key words: creativity, manager's creativity, problems of creativity development, management creativity.

**МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ
ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ**

УДК 368.911.54

Касьянова Н.В.доктор економічних наук, професор,
Національний авіаційний університет**Нестрига А.С.**студент
Національного авіаційного університету**Серета Д.І.**студент
Національного авіаційного університету**ДО ПРОБЛЕМИ МЕДИЧНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ**

У статті розглянуто актуальні проблеми медичного страхування в Україні, уточнено його економічну сутність та місце в системі страхових відносин. У зв'язку з необхідністю вдосконалення вітчизняної системи медичного страхування розглянуто зарубіжний досвід у сфері організації медичного страхування. Доведено необхідність упровадження в Україні системи добровільного медичного страхування. Проведено аналіз наявних математичних методів розрахунку страхових тарифів у медичному страхуванні. Визначено основні фактори, які впливають на формування страхового тарифу, та запропоновано методичний підхід до його визначення. Застосування даного підходу дає змогу значно спростити розрахунки з добровільного медичного страхування. Запропоновано комплекс заходів, які спрямовані на формування в Україні ефективної системи медичного страхування.

Ключові слова: медичне страхування, модель страхування, страховий тариф, страхове покриття, страхова премія, захворюваність населення.

В статье рассмотрены актуальные проблемы медицинского страхования в Украине, уточнены его экономическая сущность и место в системе страховых отношений. В связи с необходимостью совершенствования отечественной системы медицинского страхования рассмотрен зарубежный опыт в сфере организации медицинского страхования. Доказана необходимость внедрения в Украине системы добровольного медицинского страхования. Проведен анализ существующих математических методов расчета страховых тарифов в медицинском страховании. Определены основные факторы, влияющие на формирование страхового тарифа, и предложен методический подход к его расчету. Применение данного подхода позволяет значительно упростить расчеты по добровольному медицинскому страхованию. Предложен комплекс мероприятий, направленных на формирование в Украине эффективной системы медицинского страхования.

Ключевые слова: медицинское страхование, модель страхования, страховой тариф, страховое покрытие, страховая премия, заболеваемость населения.

Постановка проблеми. Загально визнано, що найважливіше національне багатство, від якого багато в чому залежить рівень розвитку суспільства, – це здоров'я його населення. Проблеми, які склалися на сучасному страховому ринку України, до кінця не вирішені. Відсутність достатньої законодавчої бази, низький рівень платоспроможності страхувальників, недостатній податковий стимул і низька страхова культура населення стали проблемами сучасності, які потребують негайного вирішення. Сучасний стан фінансування охорони здоров'я України є

вкрай недостатнім і не створює передумов для здійснення якісної медичної допомоги в необхідних обсягах, особливо для соціально незахищених верств населення.

Проблема медичного страхування в Україні – одна з актуальних, ця галузь усе ще залишається найменш реформованою, а тому недостатньо пристосованою до сучасних вимог ринкових відносин.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В економічній літературі питанням медичного страхування присвячено роботи таких еко-

номістів, як А.Д. Аюшієв, О.В. Врублевська, А.А. Гвозденко, Ф.В. Коніпін, Л.І. Корчевська, Е.В. Кучеренко, А.В. Решетніков та ін.

Метою дослідження є вивчення та уточнення економічної сутності медичного страхування, визначення методичного підходу до формування страхового тарифу добровільного медичного страхування, розроблення пропозицій щодо вдосконалення механізму медичного страхування в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Медичне страхування – особлива організаційна форма страхової діяльності. В Україні воно виступає як форма соціального захисту інтересів населення в охороні здоров'я. Мета його – гарантувати громадянам у разі виникнення страхового випадку отримання медичної допомоги. Суб'єктами соціального страхування виступають громадяни, страхувальник, страхова медична організація, медичний заклад.

Медичне страхування ділиться за формами на обов'язкове і добровільне. Введення обов'язкового медичного страхування знаходиться під контролем держави і характеризується безприбутковістю. Водночас добровільне медичне страхування займає провідні позиції на національних страхових ринках.

Безліч загальноновизнаних класифікацій моделей систем охорони здоров'я зводяться до трьох класичних моделей: моделі Бісмарка (німецька, континентальна), моделі Беверіджа (англійська), моделі Семашко (радянська) [1].

Німецька модель історично є першою, була запропонована канцлером Бісмарком у 1881 р. У 50-ті роки ХХ ст. набула поширення в багатьох країнах Європи. Ця модель передбачала законодавчу вимогу до громадян і роботодавців щодо відрахування частки доходу на медичну страховку. При цьому для виробників медичних послуг висувалася вимога щодо забезпечення населення медичною допомогою в рамках програм обов'язкового медичного страхування. Модель передбачає можливість вибору фондів медичного страхування пацієнтом і роботодавцем, а також наявність конкуренції між фондами.

Модель Беверіджа виникла в Англії в 1911 р. Оплата роботи лікарів залежала від кількості обслуговуваних їм пацієнтів. Проголошений принцип оплати – гроші йдуть за пацієнтом, тобто пацієнт міг сам вибирати лікаря, а сума гонорару залежала від кількості пацієнтів, їх статі, віку та соціального статусу. Оплата включала й засоби для стаціонарного лікування, таким чином, виникав механізм попередження необґрунтованої госпіталізації та стимулювання попередньої профілактики захворювань. Після Другої світової війни системи, засновані

на моделях Беверіджа і Бісмарка, були допрацьовані і лягли в основу систем охорони здоров'я багатьох європейських країн.

Модель Семашко (радянська модель) була побудована як централізована багаторівнева система медичної допомоги з диференційованою ієрархічною структурою постачальників медичних послуг, де кожен рівень відповідав тяжкості захворювання (районні, центральні районні, міські, обласні лікарні), які були об'єднані системою направлення хворих для надання спеціалізованої допомоги. Центральне місце у цій моделі відводилося дільничному лікарю, який відповідав за надання та координацію медичної допомоги населенню на закріплених за ним дільницях. Ця модель давала змогу інтегрувати діяльність медичних служб і була ефективною з економічного погляду: не вимагала великих витрат, медико-санітарні послуги могли бути доступні для всіх і надавалися безкоштовно.

У зв'язку з необхідністю вдосконалення вітчизняної системи медичного страхування пропонується розглянути зарубіжний досвід у сфері організації медичного страхування. У складі систем фінансування охорони здоров'я країн Європейського Союзу з погляду організаційно-фінансових особливостей можна виділити дві моделі: модель, засновану на соціальному страхуванні, та модель національної охорони здоров'я (бюджетна). У чистому вигляді в жодній державі ЄС ці моделі не представлені, що пов'язано зі змінами в діючих системах медичного страхування з плином часу.

Модель, заснована на соціальному страхуванні, поширена в Австрії, Бельгії, Німеччині, Люксембурзі, Нідерландах, Франції. У зазначених країнах обов'язковим медичним страхуванням охоплена велика частина населення (як правило, понад 90%). Розмір страхових внесків розраховується на основі заробітної плати і доходів. Частина внесків оплачується роботодавцем, а інша – працівником. При цьому реалізується соціальна функція перерозподілу коштів від частини населення, що має більш високий дохід, до менш забезпеченої. Страхові кошти накопичуються в неурядових фондах, що виконують роль посередника між постачальниками медичних послуг і застрахованими. Ставки внесків у середньому становлять від 6,4% до 13,6% [2]. Управління здійснюється представниками застрахованих і страховиками. Дану модель відрізняє децентралізоване фінансування.

Проаналізувавши ринок страхових послуг в Україні, виявлено, що медичне страхування займає незначну частку страхового ринку, що викликано фактичною відсутністю платоспроможного попиту населення.

Зростає розуміння взаємозалежності здоров'я і добробуту, значення, яке громадяни і суспільство надають здоров'ю і ролі системи охорони здоров'я в поліпшенні здоров'я населення, є серйозними аргументами на користь перегляду підходів до реалізації вітчизняної системи охорони здоров'я у цілому та соціального захисту і медичного страхування зокрема.

Мета добровільного медичного страхування полягає в наданні гарантій громадянам (застрахованим особам) у разі виникнення страхового випадку, повної або часткової компенсації страховиком вартості медичної допомоги (медичних послуг) за рахунок коштів страхових резервів, а також фінансування профілактичних заходів. Нині в Україні наявні два види медичного страхування, обидва – у формі добровільного страхування: безперервне страхування здоров'я та страхування здоров'я на випадок хвороби.

Добровільне медичне страхування (ДМС) є формою організації страхування на випадок втрати здоров'я, що надає громадянам можливість повної або часткової компенсації витрат на медичне обслуговування і втрату трудового доходу під час хвороби, на додаток до системи державної охорони здоров'я або обов'язкового медичного страхування. ДМС є додатковою програмою до встановленого державою обсягу безоплатної медичної допомоги. Програма добровільного медичного страхування – це перелік медичних послуг у рамках договору страхування, які будуть оплачені страховиком із зазначенням загальної страхової суми та/або окремих страхових сум за кожним видом допомоги, а також медичних установ, де застрахований може отримати допомогу.

В Україні на ринку добровільного медичного страхування працює 49 страхових компаній. Найпоширеніші страхові продукти на випадок настання страхової події гарантують виплату страхових сум безпосередньо медичним уста-

новам, при ньому забезпечується вибір медичної установи і лікувального персоналу, контроль і експертиза якості лікування, почуття захищеності застрахованим особам. Середній рівень виплат за добровільного медичного страхування нині становить 15,2% [3]. У табл. 1 наведено лідери ринку добровільного медичного страхування за рівнем виплат.

Високий рівень виплат (100% і більше) свідчить про високий ризик даного виду страхування, що не сприяє його розвитку. Спостерігається негативна тенденція втрати страховиками інтересу до медичного страхування через його високу вартість. Водночас за показниками вітчизняного страхового ринку добровільного медичного страхування за 2014–2016 рр. простежується приріст валових страхових премій із 2 159,8 тис. грн. у 2014 р., 2 186,6 тис. грн. у 2015 р. до 2 756,1 тис. грн. у 2016 р. Одночасно зростають і валові страхові виплати по ДМС: із 239,2 тис. грн. у 2014 р., 491,5 тис. грн. у 2015 р., до 418,3 тис. грн. у 2016 р. [4].

Розмір страхового покриття по ДМС визначається: встановленою страховою сумою, у межах якої оплачується річний обсяг конкретних медичних витрат застрахованої особи; переліком страхових випадків, за яких гарантується повна оплата лікування; переліком медичних витрат із лімітом відповідальності страховика за кожним видом. Тарифи страхових внесків за добровільної форми медичного страхування встановлюються самостійно страховою компанією. Під час їх розрахунку страховики враховують оцінку ймовірності захворювання застрахованого з урахуванням віку, професії, стану здоров'я та інших найважливіших факторів ризику.

Страхові премії повинні калькулюватися з урахуванням індивідуальних ризиків на основі оцінки ймовірності того, наскільки дана особа може потребувати медичної допомоги. Калькуляція актуарних премій пов'язана з великими

Таблиця 1

Лідери українського ринку ДМС за рівнем виплат за 2016 р. [3]

| Страхова компанія | Страхові виплати, тис. грн. | Викупна сума, тис. грн. | Співвідношення показників, % |
|------------------------------------|-----------------------------|-------------------------|------------------------------|
| 1. Граве Україна страхування життя | 87111 | н/д | н/д |
| 2. ТАС | 71748 | 33832 | 47,15 |
| 3. МЕТЛАЙФ | 66429 | 53634 | 80,74 |
| 4. РЗУ Україна страхування життя | 53581 | 20743 | 38,71 |
| 5. АСКА-ЖИТТЯ | 32783 | 1242 | 3,79 |
| 6. Інго Україна-життя | 9721 | 402 | 4,14 |
| 7. Уніка-життя | 8661 | 17239 | 199,04 |
| 8. Княжа лайф | 6418 | 12823 | 199,80 |
| 9. Теком-життя | 1892 | 670 | 35,41 |
| 10. КД-життя | 1184 | 1643 | 138,77 |

труднощами, оскільки передбачені та реальні витрати різняться досить істотно. Під час розрахунку страхових тарифів за видами добровільного страхування, коли відсутні фактичні дані про результати проведення страхових операцій, страхова сума та сума страхового відшкодування можуть бути оцінені із застосуванням математичних методів обробки інформації.

Розглянемо методику розрахунку брутто-премій для різних видів медичної допомоги: амбулаторно-поліклінічної та стаціонарної. Розрахунок будемо проводити у відносних одиницях. Збитковість страхової суми розраховується за формулою B/C , де B – сума середнього відшкодування у разі настання страхового випадку, C – середня страхова сума. Розмір сукупної брутто-ставки T_b розраховується за формулою:

$$T_b = \frac{T_n}{1-f}, \quad (1)$$

де T_b – брутто-ставка, T_n – нетто-ставка, f – навантаження у відсотках, яке виражає прибуток страховика і витрати на проведення страхування.

Нетто-ставка розраховується за формулою:

$$T_n = T_m + T_r, \quad (2)$$

де T_m – основна частина нетто-ставки, яка визначається як:

$$T_m = \frac{100 \cdot B}{C \cdot p}, \quad (3)$$

де p – ймовірність настання страхового випадку:

$$p = 1 - (1-p_1) \cdot (1-p_2) \cdot \dots \cdot (1-p_k), \quad (4)$$

де p_1, p_2, \dots, p_k – імовірності звернення за медичною допомогою для кожного класу хвороби, передбачених умовами страхування, які

визначаються на основі статистичних даних захворюваності у цілому по країні;

T_r – ризикова частина нетто-ставки, яка покриває ризики, що виникають у процесі страхування. За відсутності даних по числу укладених договорів страхування T_r може бути розрахована за формулою:

$$T_r = T_m \cdot \alpha(\gamma) \cdot \sqrt{\frac{\sigma^2}{n-1}}, \quad (5)$$

де $\alpha(\gamma)$ – гарантія безпеки за заданого значення γ , що визначається за таблицею функції розподілу для нормального закону;

σ^2 – середньоквадратичне відхилення середнього відшкодування,

n – кількість спостережень.

Проведені розрахунки страхових тарифів за запропонованою методикою дали змогу отримати такі результати. Відповідно до формули (4), за даними табл. 2 визначаємо ймовірність настання страхового випадку – звернення за амбулаторно-поліклінічною допомогою за перший рік спостереження: $p_{2006} = 0,395$.

Далі розраховується збитковість страхової суми, орієнтуючись на максимальне число відвідувань одного звернення за медичною допомогою. Припустимо, що середня кількість відвідувань, що припадає на одне звернення, становить $B=5$ візитів до лікарні, а максимальна – $C=9$ відвідувань. Відповідно до формули (3), основна частина нетто-ставки для першого року – $T_m = 140,65$ од. Ризикова надбавка розраховується за формулою (5) у зв'язку з тим, що відсутні дані про кількість укладених договорів страхування та прогнозована їх кількість не завжди є достовірними.

Показник гарантії безпеки приймаємо в розмірі 95%, тобто $\alpha(\gamma) = 1,645$. На основі статистич-

Таблиця 2

Захворюваність населення за основними класами хвороб (кількість хворих на 100 тис. осіб) [5]

| Рік | Хвороби нервової системи | Хвороби органів дихання | Хвороби системи кровообігу | Хвороби сечостатевої системи | Травми та отруєння |
|-------------------------|--------------------------|-------------------------|----------------------------|------------------------------|--------------------|
| Первинна захворюваність | | | | | |
| 2006 | 1634,4 | 28465,8 | 5199,2 | 4647,0 | 4896,2 |
| 2009 | 1639,8 | 31608,4 | 5271,8 | 4655,7 | 4707,2 |
| 2010 | 1637,5 | 31878,9 | 5219,6 | 4671,1 | 4843,6 |
| 2013 | 1551,4 | 29296,2 | 4972,0 | 4509,6 | 4595,7 |
| 2014 | 1518,4 | 27594,0 | 4381,8 | 4093,6 | 4015,8 |
| 2015 | 1526,7 | 27741,1 | 4312,6 | 4161,2 | 3970,8 |
| Поширеність хвороби | | | | | |
| 2006 | 4783,8 | 34824,7 | 5178,5 | 9432,7 | 5179,5 |
| 2009 | 4879,4 | 38138,5 | 5627,4 | 9901,5 | 5002,6 |
| 2010 | 4890,8 | 38438,6 | 5721,2 | 10016,5 | 5142,8 |
| 2013 | 4781,0 | 35867,3 | 5842,9 | 10077,4 | 4885,9 |
| 2014 | 4632,2 | 33696,5 | 5271,9 | 9282,1 | 4276,0 |
| 2015 | 4667,3 | 33952,9 | 5295,7 | 9382,3 | 4240,8 |

Розрахунок страхових тарифів добровільного медичного страхування

| | 2006 | 2009 | 2010 | 2013 | 2014 | 2015 |
|--|---------|---------|---------|---------|---------|----------|
| Амбулаторно-поліклінічна допомога, кількість страхових випадків на 100 тис. осіб | 237,94 | 223,27 | 221,76 | 236,55 | 252,46 | 251,77 |
| Стационарна допомога, кількість страхових випадків на 100 тис. осіб | 266,16 | 250,92 | 248,96 | 259,06 | 274,38 | 272,83 |
| Комплексна допомога – розмір бруто-ставки, грн. | 2201,23 | 3126,08 | 4117,06 | 6587,85 | 9417,49 | 13889,81 |

них даних середньоквадратичне відхилення $\bar{\sigma} = 0,48$. Відповідно ризикова частина нетто ставки $T_r = 49,73$ од.

Далі розраховуються повна нетто-ставка та тарифна ставка (брутто-ставка) по амбулаторно-поліклінічній допомозі: $T_n = T_m + T_r = 190,35$ од. Рекомендоване значення навантаження знаходиться в інтервалі від 0 до 40%, візьмемо значення в 20%: $T_b = T_n / (1-f) = 237,94$ од.

За даною методикою розраховується бруто-ставка по всіх роках та за всіма видами медичної допомоги (табл. 3). Розрахунок величини вартості бруто-ставок у разі комплексної допомоги відбувається на основі припущення про незалежність подій, які призводять до звернення в лікарню за амбулаторно-поліклінічною та стаціонарною допомогою.

Розмір нетто-ставки за комплексним договором страхування включає в себе усереднену вартість надання амбулаторно-поліклінічної (C^{amb}) та стаціонарної допомоги (C^{st}):

$$T_m^{com} = \left(\frac{T_m^{amb}}{100} * C^{amb} \right) + \left(\frac{T_m^{st}}{100} * C^{st} \right). \quad (6)$$

Розмір платежу, який відповідає за ризикову надбавку:

$$T_r^{com} = \sqrt{\left(\frac{T_r^{amb}}{100} * C^{amb} \right)^2 + \left(\frac{T_r^{st}}{100} * C^{st} \right)^2}. \quad (7)$$

Таким чином, розмір бруто-ставки за комплексної допомоги сильно збільшений, оскільки є адитивною величиною (табл. 4).

Вартість страхування залежить не тільки від кількості опцій, але й від того, на базі яких клінік здійснюється обслуговування застрахованих. Клієнтам надається можливість самостійно

вибрати клініку зі списку партнерів страхової компанії. На ціноутворення також впливають розміри лімітів, у рамках яких надаються медичні послуги. Отже, під час розрахунку вартості комплексної допомоги необхідно враховувати вплив усіх факторів, але водночас виключити з вартості страхового поліса ті чинники, вплив яких на сам процес страхування мінімальний.

Висновки з проведеного дослідження. Для формування в Україні ефективної системи медичного страхування необхідно:

- збільшити фінансові можливості охорони здоров'я за рахунок удосконалення системи обов'язкового медико-соціального страхування;

- розширяти використання можливостей добровільного медичного страхування і розробляти нові варіанти цього страхування;

- впроваджувати та вдосконалювати методи оцінки ефективності різних видів лікувальних і оздоровчих впливів на пацієнтів;

- удосконалювати методику формування страхових тарифів за рахунок розширення статистичної бази ДМС.

При цьому необхідно враховувати, що основним стимулом для оплати медичних послуг нині є прагнення пацієнтів отримати максимальний обсяг допомоги за мінімальний час і якомога швидше повернутися до роботи. Однак в умовах різкої диференціації соціальних верств населення укладення договорів добровільного медичного страхування, навіть за наявності мотивації, стає проблематичним для значної кількості пацієнтів із фінансових обставин.

Список використаних джерел:

1. Social health insurance systems in western Europe / R.B. Saltman, R. Busse, J. Figueras [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.who.int/health_financing/documents/shi_w_europe.pdf.
2. Мних М.В. Медицинское страхование за рубежом и возможности его реализации в Украине / М.В. Мних // Государство и экономика. – 2006. – № 6. – С. 39–41.
3. Рейтинг страховых компаний Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://insurancetop.com/>.
4. Калитченко Н.В. Проблемы маркетинговых исследований на рынке услуг по добровольному медицинскому страхованию / Н.В. Калитченко // Стратегия экономического развития Украины. – 2016. – Вып. 7. – С. 358–363.
5. Щорічна доповідь про стан здоров'я населення, санітарно-епідемічну ситуацію та результати

діяльності системи охорони здоров'я України. 2015 рік / За ред. В.В. Шафранського ; МОЗ України, ДУ «УІСД МОЗ України». – К., 2016. – 452 с.

6. Стрельников Р.Н. развитие добровольного медицинского страхования и оценка его состояния как внебюджетного источника финансирования здравоохранения в Украине / Р.Н. Стрельников, Ю.В. Бруславец // Молодой ученый. – 2015. – № 2(17). – С. 86–89.

Kasyanova N.V., Nestryha A.S., Sereda D.I.

THE PROBLEM OF HEALTH INSURANCE IN UKRAINE

The paper discussed topical issues of medical insurance in Ukraine, clarifying its economic substance and place in the insurance relationship.

Since voluntary medical insurance according to the Law of Ukraine «On insurance» takes the form of «health insurance (permanent health insurance)», «health insurance sickness» and «medical expenses insurance». Thus, the health insurance market is developing quickly, especially permanent health insurance market, according to which in 2014 collected premiums written 137.9 million. UAH., or by 9.3% more than in 2015 and at 44.9 times more than in 2000 on growth in premiums significantly affected by higher prices of medicines due to changes in the exchange rate. The population of Ukraine, gradually begins to realize that health insurance – it's the only way out of Health of Ukraine on economic and social crisis. Due to the need to improve the national health insurance system, considered foreign experience in the organization of health insurance. The necessity of introduction in Ukraine of voluntary health insurance.

A mathematical analysis of existing methods of calculating insurance rates in health insurance. The authors identified key factors that influence the formation of insurance rate and suggested a methodical approach to its definition. Applying this approach allows to significantly simplify the calculations of voluntary health insurance. By applying a set of measures aimed at developing in Ukraine an effective system of health insurance.

Key words: health insurance, insurance model, insurance rates, insurance coverage, premium, morbidity.

Наукове видання

ПРОБЛЕМИ СИСТЕМНОГО ПІДХОДУ В ЕКОНОМІЦІ

Збірник наукових праць

Випуск 3(59)

Технічне редагування *С.В. Петровська*

Опубліковано в авторській редакції

Формат 60x84/8. Гарнітура ZurichCyrillic BT.
Папір офсет. Цифровий друк. Обл.-вид. арк. 17,69. Ум.-друк. арк. 13,95.
Замов. № 22/17. Наклад 100 прим.

Видавничий дім «Гельветика»
E-mail: mailbox@helvetica.com.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 4392 від 20.08.2012 р.