

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ АВІАЦІЙНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

**ПРОБЛЕМИ
СИСТЕМНОГО ПІДХОДУ
В ЕКОНОМІЦІ**

ЗБІРНИК НАУКОВИХ ПРАЦЬ

Випуск 4(60)

Київ-2017

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

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

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

Редакційна колегія:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Рекомендовано до друку та поширення через мережу Internet

Вченою радою Національного авіаційного університету

на підставі Протоколу № 9 від 27.09.2017 року.

Свідectво 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

Дзюба П.В.ФОРМУВАННЯ ПОСТСУЧАСНОЇ ТЕОРІЇ ПОРТФЕЛЯ ЯК НОВІТНІЙ ЕТАП РОЗВИТКУ
ПАРАДИГМИ МІЖНАРОДНОГО ПОРТФЕЛЬНОГО ІНВЕСТУВАННЯ.....7**Сімонов Р.В.**

ДИДЖИТАЛІЗАЦІЯ СВІТОВОГО РИНКУ ПРОДОВОЛЬЧИХ ТОВАРІВ.....15

Шиманська К.В.СОЦІО-ЕКОНОМІЧНИЙ ВПЛИВ МІЖНАРОДНОЇ МІГРАЦІЇ
НА ПОКАЗНИКИ ЛЮДСЬКОГО РОЗВИТКУ ТА БІДНОСТІ У СВІТІ..... 21

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Багорка М.О.СИСТЕМНИЙ ТА СИТУАЦІЙНИЙ ПІДХОДИ ЯК МЕТОДОЛОГІЧНА ОСНОВА ФОРМУВАННЯ
МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ ЕКОЛОГІЗАЦІЇ АГРАРНОГО ВИРОБНИЦТВА28**Гнатенко І.А., Соляник Т.Г., Рубежанська В.О.**СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ЗАЙНЯТОСТІ НАСЕЛЕННЯ В УМОВАХ КОНВЕРГЕНЦІЇ УКРАЇНИ
З ЄВРОПЕЙСЬКИМ СОЮЗОМ.....34**Горлачук О.А., Горлачук М.А.**СУТІСНІ ОЗНАКИ РЕГІОНАЛЬНОГО ЦІНОУТВОРЕННЯ АГРАРНОГО РИНКУ:
ТЕОРІЯ І ПРАКТИЧНИЙ ДОСВІД.....41**Колісниченко П.Т.**ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ:
ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ.....47**Котовська І.В., Сороківська О.А., Луциків І.В.**АУТСОРСИНГ ЯК ІННОВАЦІЙНИЙ ІНСТРУМЕНТ
У СФЕРІ ПУБЛІЧНОГО УПРАВЛІННЯ53**Микитенко Т.В., Ємець А.В.**КРИТЕРІЇ ВИЗНАННЯ СТАТУСУ УПОВНОВАЖЕНОГО ЕКОНОМІЧНОГО ОПЕРАТОРА:
ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ДОСВІД.....60**Паризький І.В.**ІННОВАЦІЙНО-ТЕХНОЛОГІЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ
РИЗИКАМИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ.....70**Сержанов В.В.**ОСОБЛИВОСТІ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЮ ПОЛІТИКОЮ
У СИСТЕМІ КРЕДИТНОЇ КООПЕРАЦІЇ.....76

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Білявська Ю.В.

ОСОБЛИВОСТІ ТА ТЕНДЕНЦІЇ КАТЕГОРІЙНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВ ТОРГІВЛІ.....81

Бояринова К.О.МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ВИБОРУ ЕКОНОМІЧНИХ ПРОВАДЖЕНЬ У ПРОЦЕСІ
ФУНКЦІОНУВАННЯ ІННОВАЦІЙНО ОРІЄНТОВАНИХ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДУВАННЯ
НА ОСНОВІ ПРОГНОЗУВАННЯ РОЗВИТКУ 88**Кондрацька Л.П.**ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ PERSONNEL OUTSOURCING MATRIX
ЯК ЕФЕКТИВНОГО ІНСТРУМЕНТУ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ СФЕРИ ТУРИЗМУ96**Македон В.В., Салига К.С.**МЕТОДИЧНИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОЕКТУ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ
НА ПРОМИСЛОВОМУ ПІДПРИЄМСТВІ.....105

Сидора В.В.

ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТОК МАРКЕТИНГУ НА РИНКУ ОВОЧЕВОЇ ПРОДУКЦІЇ.....111

Скоробогатова Н.Є.

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА В РЕАЛІЯХ УКРАЇНСЬКОЇ ЕКОНОМІКИ.....119

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА**Приходченко Т.А.**

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ЯК ОСНОВА УПРАВЛІННЯ РЕГІОНАЛЬНИМ РОЗВИТКОМ.....125

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА**Деліні М.М.**

НАПРЯМИ ОЦІНКИ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМНИЦТВА.....131

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ**Корень Н.В.**БЮДЖЕТНА БЕЗПЕКА УКРАЇНИ В КООРДИНАТАХ
ГІБРИДНИХ ЗАГРОЗ ФІНАНСОВІЙ СИСТЕМІ.....138**Олексюк О.С., Мостіпака О.В.**

КРИПТОВАЛЮТА БІТКОІН.....145

Савченко Т.Г., Миненко Л.М.УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ ІДЕНТИФІКАЦІЇ
ТА ВИЗНАННЯ БАНКІВСЬКИХ ГРУП В УКРАЇНІ.....154**Сердюков К.Г., Алєйнікова Н.М.**РОЗВИТОК СИСТЕМНОГО ПІДХОДУ ДО ПОБУДОВИ МЕХАНІЗМУ ОЦІНКИ
ВАРТОСТІ АКЦІОНЕРНОГО ТОВАРИСТВА.....162**Чуницька І.І.**ПРИЧИННО-НАСЛІДКОВІ ЗМІНИ ТА ЗВ'ЯЗКИ У ВІДНОСИНАХ МІЖ УЧАСНИКАМИ
ФІНАНСОВОГО РИНКУ ЯК КЛЮЧОВА УМОВА ЙОГО ЕФЕКТИВНОСТІ168**БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ****Плахтій Т.Ф.**

ОЩАДЛИВА БУХГАЛТЕРСЬКА ЗВІТНІСТЬ: ОРГАНІЗАЦІЙНИЙ АСПЕКТ.....174

МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ**ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ****Солодухін С.В.**ОСНОВНЫЕ ПРЕДПОСЫЛКИ ПОСТРОЕНИЯ МОДЕЛЕЙ СТАДНОГО ПОВЕДЕНИЯ
ВО ВНЕШНЕЙ И ВНУТРЕННЕЙ СРЕДЕ ПРЕДПРИЯТИЙ.....181**Термоса І.О.**РОЗВИТОК ПІДПРИЄМНИЦТВА ЯК ПЕРЕДУМОВА
СТАЛОГО РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ.....187

CONTENTS

WORLD ECONOMY AND INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS**Dziuba P.V.**POST-MODERN PORTFOLIO THEORY AS A NEW STAGE OF PORTFOLIO PARADIGM
OF INTERNATIONAL INVESTING DEVELOPMENT.....7**Simonov R.V.**

DIGITALIZATION OF THE WORLD FOOD MARKET.....15

Shymanska K.V.SOCIO-ECONOMIC IMPACT OF INTERNATIONAL MIGRATION ON INDICATORS
OF HUMAN DEVELOPMENT AND POVERTY IN THE WORLD.....21**ECONOMY AND NATIONAL ECONOMY MANAGEMENT****Bahorka M.O.**SYSTEM AND SITUATION APPROACHES A METHODOLOGICAL BASIS FOR THE FORMATION
OF A MARKETING STRATEGY FOR ECOLOGIZATION OF AGRARIAN PRODUCTION.....28**Hnatenko I.A., Solianyk T.H., Rubezhanska V.O.**MODERN TRENDS OF EMPLOYMENT IN THE CONTEXT
OF THE CONVERGENCE OF UKRAINE WITH THE EUROPEAN UNION.....34**Horlachuk O.A., Horlachuk M.A.**ESSENTIAL SIGNS OF REGIONAL PRICING OF THE AGRARIAN MARKET:
THEORY AND PRACTICAL EXPERIENCE.....41**Kolisnichenko P.T.**INNOVATIVE ACTIVITIES OF SMALL AND MEDIUM BUSINESS ENTERPRISES IN UKRAINE:
TRENDS AND PERSPECTIVES.....47**Kotovska I.V., Sorokivska O.A., Lutsyky I.V.**OUTSOURCING AS AN INNOVATION TOOL
IN PUBLIC ADMINISTRATION.....53**Mykytenko T.V., Yemets A.V.**CRITERIA FOR RECOGNITION OF THE STATUS OF THE AUTHORIZED ECONOMIC OPERATOR:
THE EUROPEAN EXPERIENCE.....60**Paryzkyi I.V.**INNOVATION AND TECHNOLOGICAL BASES OF RISK MANAGEMENT
OF THE COMPETITIVENESS OF THE NATIONAL ECONOMY.....70**Serzhanov V.V.**FEATURES OF PUBLIC ADMINISTRATION OF INVESTMENT POLICY
IN CREDIT CO-OPERATION SYSTEM.....76**ECONOMY AND MANAGEMENT OF ENTERPRISES****Biliavska Yu.V.**

FEATURES AND TRENDS OF CATEGORY MANAGEMENT OF TRADE ENTERPRISES.....81

Boiarynova K.O.METHODICAL APPROACH TO THE SELECTION OF ECONOMIC PROCEEDINGS IN THE PROCESS
OF FUNCTIONING OF INNOVATION-ORIENTED MECHANICAL ENGINEERING ENTERPRISES
BASED ON DEVELOPMENT FORECASTING.....88**Kondratska L.P.**FEATURES OF THE USE OF PERSONNEL OUTSOURCING MATRIX AS AN EFFECTIVE TOOL
FOR MANAGING COMPANIES IN THE FIELD OF TOURISM.....96

Makedon V.V., Salyha K.S.

METHODICAL TOOL FOR IMPLEMENTING THE RESTRUCTURING PROJECT
AT THE INDUSTRIAL ENTERPRISE.....105

Sydora V.V.

THE FORMATION AND DEVELOPMENT OF MARKETING
IN THE MARKET FOR VEGETABLE PRODUCTION.....111

Skorobohatova N.Ye.

PROBLEMS OF ENTREPRENEURSHIP DEVELOPMENT
IN THE REALITIES OF THE UKRAINIAN ECONOMY.....119

PRODUCTIVE POWER DEVELOPMENT AND REGIONAL ECONOMY

Prykhodchenko T.A.

COMPETITIVENESS AS A BASIS OF REGIONAL DEVELOPMENT MANAGEMENT.....125

DEMOGRAPHY, LABOR ECONOMICS, SOCIAL ECONOMICS AND POLITICS

Dielini M.M.

DIRECTIONS OF EVALUATION OF SOCIO-ECONOMIC RESPONSIBILITY OF BUSINESS.....131

MONEY, FINANCES AND CREDIT

Koren N.V.

BUDGET SECURITY OF UKRAINE IN COORDINATES
OF HYBRID THREATS TO THE FINANCIAL SYSTEM.....138

Oleksiiuk O.S., Mostipaka O.V.

BITCOIN CRYPTOCURRENCY.....145

Savchenko T.H., Mynenko L.M.

IMPROVING THE MECHANISM OF IDENTIFICATION
AND RECOGNITION OF BANKING GROUPS IN UKRAINE.....154

Serdiukov K.H., Alieinikova N.M.

DEVELOPMENT OF A SYSTEMATIC APPROACH TO THE CONSTRUCTION OF A MECHANISM
FOR ASSESSING THE VALUE OF A JOINT-STOCK COMPANY.....162

Chunyt'ska I.I.

CAUSAL AND CONSEQUENTIAL CHANGES AND RELATIONSHIPS
IN THE RELATIONS BETWEEN FINANCIAL MARKET PARTICIPANTS
AS A KEY CONDITION FOR ITS EFFECTIVENESS.....168

ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT

Plakhtii T.F.

LEAN ACCOUNTING: AN ORGANIZATIONAL ASPECT.....174

MATHEMATICAL METHODS, MODELS

AND INFORMATIONAL TECHNOLOGIES IN ECONOMY

Solodukhin S.V.

THE MAIN PREREQUISITES FOR THE CONSTRUCTION OF MODELS
OF HERD BEHAVIOUR IN THE EXTERNAL AND INTERNAL ENVIRONMENT OF ENTERPRISES.....181

Thermosa I.O.

DEVELOPMENT OF ENTREPRENEURSHIP AS A PREREQUISITE
FOR THE STABLE DEVELOPMENT OF RURAL AREAS.....187

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО
І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 339.727.2

Дзюба П.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародних фінансів
Інституту міжнародних відносин
Київського національного університету
імені Тараса Шевченка

**ФОРМУВАННЯ ПОСТСУЧАСНОЇ ТЕОРІЇ ПОРТФЕЛЯ
ЯК НОВІТНІЙ ЕТАП РОЗВИТКУ ПАРАДИГМИ
МІЖНАРОДНОГО ПОРТФЕЛЬНОГО ІНВЕСТИВАННЯ**

У статті проведено аналіз еволюційних умов виникнення та розвитку постсучасної теорії портфеля. Обґрунтовано, що ця теорія представляє новітній етап розвитку портфельної парадигми міжнародного інвестування. Доведено її позитивний характер, що значно відрізняє її від традиційної нормативної теорії портфеля. Проведено порівняльний аналіз традиційної та постсучасної теорій портфеля. Виявлено, що ключовим ідентифікатором постсучасної теорії є врахування третього (асиметрія), четвертого (ексцес) та більш високих моментів розподілу дохідностей. На основі результатів сучасних емпіричних досліджень показано, що оптимізація інвестиційних портфелів за постсучасною теорією дає кращі результати порівняно з двомоментною оптимізацією. Виявлено два головні ґносеологічні ідентифікатори постсучасної теорії портфеля: врахування ризику зниження та щонайменше третього моменту розподілу – асиметрії. Визначено перспективи розвитку портфельної парадигми: вона розвиватиметься у контексті посилених акцентів на третій, а передусім – на четвертий та більш високі порядки розподілу дохідностей.

Ключові слова: портфельна парадигма міжнародного інвестування, теорія портфеля, постсучасна теорія портфеля, оптимізація інвестиційного портфеля, двомоментна оптимізація, асиметрія розподілу дохідностей, ексцес розподілу дохідностей.

В статье проведен анализ эволюционных условий возникновения и развития постсовременной теории портфеля. Обосновано, что эта теория представляет новый этап развития портфельной парадигмы международного инвестирования. Доказан ее позитивный характер, что существенно отличает ее от традиционной теории портфеля. Проведен сравнительный анализ традиционной и постсовременной теории портфеля. Выявлено, что ключевым идентификатором постсовременной теории является использование третьего (асимметрии), четвертого (эксцесс) и более высоких порядков распределения доходностей. На основании результатов современных эмпирических исследований показано, что оптимизация инвестиционных портфелей в рамках постсовременной теории дает лучшие результаты по сравнению с двухмоментной оптимизацией. Выявлены два главные ґносеологические идентификаторы постсовременной теории портфеля: использование риска снижения и как минимум третьего порядка распределения – асимметрии. Определены перспективы развития портфельной парадигмы: она будет развиваться в свете усиленных акцентов на исследование третьего, четвертого, но прежде всего – более высоких порядков распределения доходностей.

Ключевые слова: портфельная парадигма международного инвестирования, теория портфеля, постсовременная теория портфеля, оптимизация инвестиционного портфеля, двухмоментная оптимизация, асимметрия распределения доходностей, эксцесс распределения доходностей.

Постановка проблеми. Сучасна портфельна парадигма міжнародного інвестування викристалізувалася у процесі еволюції інвестиційної теорії в домінуючий теоретичний підхід, який прийнято використовувати для пояснення відповідних процесів, що відбуваються на практиці. І хоча поряд із нею існує та розвивається історично більш ранній і традиційний підхід – пара-

дигма вартісного інвестування, вона не набула такого поширення, хоча за формальними ознаками повною мірою має статус парадигми. В основі портфельної парадигми лежить відома теорія портфеля, котра базується на біпараметричному підході. Біпараметричність у контексті теорії портфеля означає, що вона в усіх своїх висновках і положеннях базується на двох пара-

метрах, таких як дохідність і ризик. Залежність між цими двома параметрами набула в сучасній інвестиційній теорії аксіоматичного характеру – вона є прямо пропорційною. Зі зростанням дохідності інвестор вимушений приймати на себе додатковий ризик або, з іншого боку, зростання ризику повинно бути компенсованим для інвестора відповідним зростанням дохідності. Якщо ж два зазначені положення не є чинними, сенсу інвестувати просто немає. Одним із найбільш важливих положень теорії портфеля є те, що, формуючи інвестиційний портфель, інвестор повинен зважати на рівень взаємозалежності між дохідностями його складників – їхні попарні коваріації, оскільки чим вони нижчі, тим буде нижчим ризик портфеля.

Теорія міжнародної диверсифікації інтенсивно використовує зазначені положення теорії портфеля. Основним напрямом їх адаптації у світлі міжнародного портфельного інвестування є аналіз залежності між ринками цінних паперів різних країн. Головна ідея полягає в тому, що емпірично встановлено і теоретично обґрунтовано, що дохідності паперів різних ринків мають зазвичай нижчі кореляції, ніж пересічні папери одного окремо взятого ринку. Це означає, що за інших рівних умов ризик міжнародного портфеля буде нижчим порівняно з ризиком портфелів окремих місцевих ринків. При цьому одним із основних припущень як традиційної теорії портфеля, так і більшості інших концепцій у межах портфельної парадигми є припущення про нормальний характер розподілу дохідностей активів.

Однак у сучасних наукових дослідженнях наводять дедалі більше прикладів, коли розподіл дохідностей є відмінним від нормального, а часто – суттєво. Це означає, що у кращому разі окремі положення традиційної теорії портфеля потребують коригування, а в гіршому – навіть перегляду. З огляду на це, в сучасній парадигмі міжнародного портфельного інвестування намітилися зміни, пов'язані з аналізом та врахуванням у портфельній оптимізації розподілів дохідностей, відмінних від нормального. Такі розподіли є асиметричними, тоді як нормальний розподіл вважається симетричним. З огляду на зазначене, проблема дослідження умов розвитку і трансформації портфельної парадигми міжнародного інвестування є надзвичайно важливою та актуальною, має суттєве теоретичне значення, вагомі практичні імплікації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика міжнародного портфельного інвестування була і залишається поширеним напрямом наукових досліджень у всьому світі. Говорячи про засновників портфельної парадигми, варто відзначити роботи Марковіца [1; 2]

та Роя [3]. Вагомий внесок у розвиток інвестиційної теорії на пізніх етапах був зроблений В. Шарпом [4], Р. Мертоном [5], Е. Сентаном [6], М. Стетменом [7], Х. Бенджеллоуном [8] та ін. Щодо парадигми вартісного інвестування, засновниками якої є Б. Грем та Л. Додд [9], то її яскраво представляють сучасні дослідження Ю. Фами та К. Френча [10] та ін.

Важливими із позиції розвитку парадигми є дослідження, котрі забезпечили інтеграцію традиційної інвестиційної теорії та теорії міжнародного портфельного інвестування. До цієї групи варто віднести роботи Б. Солніка [11], Б. Солніка та Б. Дюма [12], Р. де Сантіса [13], М. Жюфре [14], М. Тодоні [15], Сарно, Тсіакаса та Уллоа [16] та ін.

Метою статті є виявлення еволюційних умов виникнення та розвитку постсучасної теорії портфеля і визначення на цій основі її переваг порівняно з традиційним підходом, ідентифікація місця обох теорій у сучасній портфельній парадигмі міжнародного інвестування та розроблення ґносеологічного прогнозу щодо майбутнього розвитку цієї парадигми.

Виклад основного матеріалу дослідження. ґносеологічні витоки постсучасної теорії портфеля варто шукати ще в основоположній публікації Роя, присвяченій оптимізації інвестиційного портфеля за принципом максимальної визначеності [3]. Саме в цій роботі було вперше висунуто ідею про те, що інвестора цікавить більшою мірою та частина загального ризику, котра характеризує дохідності, нижчі від середньої. За традиційним же підходом Марковіца [1; 2] ризик вимірюється дисперсією або стандартним відхиленням – показниками, що включають у розрахунок як дохідності, нижчі від середньої, так і ті, що її перевищують. Саме ідея врахування лише ризику збитків, а не сукупного ризику, має вельми важливе значення в сучасній парадигмі міжнародного портфельного інвестування. Вона зумовила еволюційну зміну самої парадигми, змістовна основа якої трансформувалася з теорії портфеля до так званої постсучасної теорії портфеля.

Сутнісна основа постсучасної теорії портфеля полягає в тім, що вона поряд із першим та другим моментами випадкової величини (очікувана дохідність та дисперсія відповідно) розглядає також третій момент – асиметрію розподілу. Тому в межах постсучасної теорії портфеля оптимізація базується вже на трьох параметрах, а суто математично є тримоментною оптимізацією. Біпараметрична (двомоментна) оптимізація передбачала, що розподіл дохідностей є нормальним, тобто форма кривої розподілу є симетричною до моди та після неї (рис. 1).

Третій момент у постсучасній теорії портфеля означає, що розподіл дохідностей є від-

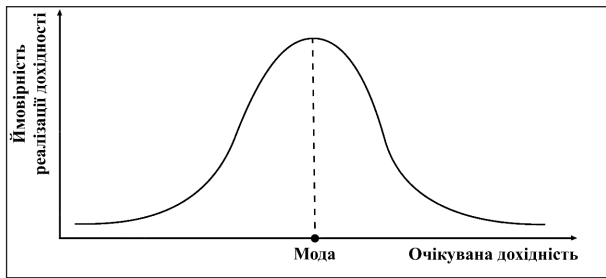


Рис. 1. Нормальний розподіл дохідностей у теорії портфеля

Джерело: складено автором

мінним від нормального. Він є асиметричним – дохідності розташовані більшою мірою вище від моди (позитивна або правостороння асиметрія) або нижче (від’ємна або лівостороння асиметрія), тоді як для нормального розподілу асиметрія є нульовою. Так, на рис. 2 розподіл має позитивну асиметрію – більша частина дохідностей перевищують моду. У цьому разі показаний один із можливих варіантів асиметричного розподілу – логнормальний розподіл, хоча форма кривої розподілу може набувати будь-якого геометричного вигляду.

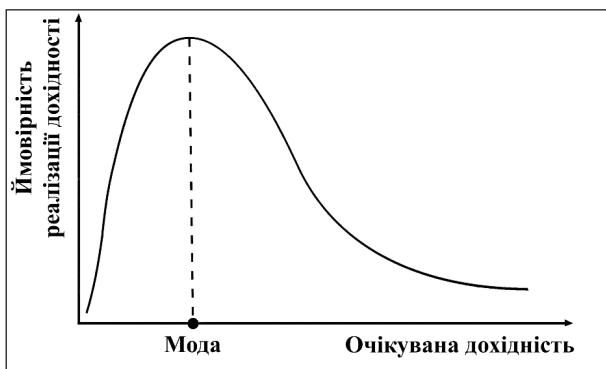


Рис. 2. Розподіл дохідностей, відмінний від нормального

Примітки: замість моди може бути середня або просто очікувана дохідність.

Джерело: складено автором

Асиметрія у постсучасній теорії портфеля щільно пов’язана із так званим ризиком зниження – специфічним поняттям, яке використовується для позначення такого типу ризику, котрий пов’язаний лише зі зниженням очікуваної дохідності порівняно із середнім або найбільш імовірним рівнем. Саме такий тип ризику є головним об’єктом уваги постсучасної теорії портфеля. Його важливість зумовлена тим, що інвестори, як свідчить логіка та численні емпіричні дослідження, схильні віддавати перевагу інвестиційним альтернативам з додатною асиметрією. Це означає, що їхня фактична дохідність із більшою ймовірністю перевищуватиме очікувану, тобто цей тип ризику харак-

теризуватиме для них лише умовно небажану його частину та буде меншим від загального. Математично ризик зниження розраховуються як напівдисперсія або стандартне напіввідхилення [2, с. 188].

Із погляду хронології емпіричні дослідження, що заперечували нормальний характер розподілу дохідностей та наголошували на його асиметрії, з’явилися невдовзі після започаткування самої теорії портфеля вже у 1950-х роках. Однак одним із перших, хто довів інвестиційний вибір на користь позитивної асиметрії та обґрунтував це на теоретичному рівні, вважається Фред Ардітті, який опублікував результати свого дослідження у 1967 році [17]. Він показав, що, на відміну від коефіцієнта кореляції дохідностей активу та ринку, другий і третій момент розподілу дохідностей є адекватними характеристиками ризику, якщо середня геометрична дохідність може обґрунтовано розглядатися як середня або очікувана. Перші три моменти, на думку автора, містять всю інформацію про дохідності активів. Значущим у частині аналізу асиметрії є дослідження П. Самуельсона 1970 року [18], який загалом підтримує традиційний біпараметричний підхід до оптимізації, однак зазначає, що для розподілів із більш низьким ризиком (у термінах Самуельсона – «компактні ймовірності») традиційна двомоментна оптимізація є неспроможною. Він натомість пропонує більш загальну г-моментну модель, підтримуючи адекватність третього моменту для багатьох ситуацій.

Важливий методологічний момент потребує особливого наголосу. Річ у тому, що так чи інакше ідея застосування ризику зниження присутня і в межах традиційної теорії портфеля, і в межах підходу максимальної визначеності, і в межах *VaR* концепції, і, звісно, у постсучасній теорії портфеля безпосередньо. Однак саме постсучасну теорію портфеля асоціюють із цим типом ризику. У цьому контексті варто зазначити, що вірним та достатнім є пряме твердження, але недостатньою є обернена теза: постсучасна теорія портфеля базується не на загальному ризикі, а на ризикі зниження. Однак не кожний підхід, що передбачає аналіз ризику зниження, є складником постсучасної теорії портфеля. Тут ключова відмінність полягає саме в характері розподілу дохідностей – у постсучасній теорії портфеля він є відмінним від нормального. У традиційній теорії портфеля ризик зниження також може застосовуватися, але для нормального розподілу дохідностей.

Проводячи паралелі з оптимізацією на основі корисності, варто зазначити, що постсучасна теорія портфеля повною мірою кореспондується з оптимізаційним підходом на основі корисності у разі, коли функ-

ція корисності є кубічною, що і відображає три моменти розподілу випадкової величини (дохідності). Сама оптимізація може проводитися, приміром, шляхом максимізації коефіцієнта асиметрії:

$$R_{SKEW} = \frac{\mu_3}{\sigma^3}, \quad (1)$$

де σ^3 – стандартне відхилення дохідності;

μ_3 – момент розподілу третього порядку, котрий дорівнює

$$\mu_3 = \sum_{i=1}^n w_i (r_i - \bar{r})^3, \quad (2)$$

де r_i – значення i -ї дохідності;

$\bar{r}$ – середнє значення дохідності;

w_i – частка спостереження у їх загальній кількості.

У найбільш загальній теоретичній постановці питання оптимізації з урахуванням асиметрії варто проводити подібно до традиційної біпараметричної оптимізації – шляхом генерування ефективної множини, яка, однак, тепер будуватиметься у трьохвимірній системі координат. Поряд із традиційними ризиком і дохідністю третім виміром у ній буде рівень асиметрії. Ефективною множиною буде зовнішня частина множини точок у цій тривимірній системі координат. У ній, по-суті, буде максимізована асиметрія традиційної двовимірної ефективної множини.

Саму асиметрію, подібно до першого та другого моментів випадкової величини, можна розглядати у двох аспектах. По-перше, це асиметрія розподілу дохідностей окремого цінного паперу. Саме про неї йшла мова досі. По-друге, це асиметрія портфеля, котру, як і для другого моменту розподілу, не можна розглядати як простий показник, що розраховується за дохідностями портфеля. Портфельну асиметрію варто визначати з урахуванням коваріації рівнів асиметрії його складників. У частині розвитку цієї методології наразі в літературі немає єдиної лінії.

Аналізуючи напрям постсучасної теорії портфеля, варто зазначити, що попри досить давні коріння змістовно близьких концепцій максимальної визначеності та *VaR* сам термін «постсучасна теорія портфеля» уперше був запропонований лише в 1993 році Б. Ромом та К. Фергюсон [19]. Вони оперують двома термінами: традиційним – «сучасна теорія портфеля» – та «постсучасна теорія портфеля», який вони ідентифікують як більш загальний. На їхню думку, сучасна теорія портфеля є окремим випадком постсучасної теорії портфеля – для ситуації симетричного (нормального) розподілу дохідностей [19, с. 349]. Неспроможність

сучасної теорії портфеля в умовах сучасного етапу розвитку фінансових ринків автори пояснюють двома її важливими припущеннями: про адекватність дисперсії як міри ризику та про нормальний характер розподілу дохідностей.

Важливим технічним елементом постсучасної теорії портфеля є так звана мінімальна прийнятна дохідність¹. Ця дохідність визначається конкретними фінансовими цілями інвестора та безпосередньо використовується для побудови ефективної множини. Однак на відміну від сучасної теорії портфеля, котра передбачає побудову лише однієї ефективної множини, у постсучасній теорії портфеля для кожного рівня *MAR* будується окрема ефективна множина, яких у підсумку може бути нескінченна кількість [19, с. 351]. Такий результат можна пояснити тим, що ризик можна визначати на основі відхилень дохідностей саме від *MAR*, а не від середньої чи, скажімо, моди.

Поряд із наведеними методологічними здобутками постсучасної теорії портфеля звернемо увагу на один її важливий кількісний результат, котрий безпосередньо використовується для оптимізації інвестиційних портфелів. Він стосується аналізу інвестиційних характеристик на основі дохідності з поправкою на ризик, або так званої скоригованої дохідності. Подібно до низки відомих біпараметричних коефіцієнтів (коефіцієнт Шарпа, коефіцієнт Трейнора та ін.) постсучасна теорія портфеля пропонує використовувати власний показник – коефіцієнт Сортіно. Цей показник також походить із практичної сфери та був розроблений у 1991 році Френком Сортіно – директором Інституту досліджень у сфері пенсійного забезпечення² у Сан-Франциско [20]. Методологія його розрахунку та специфіка використання були викладені Сортіно в публікаціях 1990-х та 2000-х років [21; 22 та ін.].

Коефіцієнт Сортіно розраховують за формулою:

$$R_s = \frac{R - T}{TDD}, \quad (3)$$

де R_s – середня або очікувана дохідність;

T – цільова або мінімальна прийнятна дохідність (*MAR*);

TDD – цільове стандартне напіввідхилення (ризик зниження).

Технічно формула (3) ідентична формулі розрахунку коефіцієнта Шарпа. Однак на відміну від безризикової ставки в коефіцієнті Шарпа, яка є фактично наявним показником, рівень *MAR* встановлюється аналітиком або інвестором самостійно, що суттєво розширює можливості інвестиційного вибору, зважаючи на потреби інвестора. Надзвичайно важливою є специфіка розрахунку цільового напіввідхилення. Як середня дохідність для розрахунку

¹ *MAR* – minimum acceptable return.

² Pension Research Institute.

цього показника використовується не фактична середня дохідність R , а цільова дохідність MAR .

Попри технічну схожість з коефіцієнтом Шарпа коефіцієнт Сортіно є принципово відмінним із погляду свого фінансового змісту. Оптимізація за коефіцієнтом Сортіно є мультипараметричною – вона враховує асиметрію, тоді як оптимізація за коефіцієнтом Шарпа є біпараметричною, оскільки враховує лише ризик і дохідність. При цьому варто наголосити, що використання коефіцієнта Сортіно не є обов'язковою ознакою постсучасної теорії портфеля. Цей показник може цілком адекватно використовуватися і для симетричних розподілів, які розглядаються у традиційній теорії портфеля. У цьому сенсі він є значно більш універсальним порівняно з коефіцієнтом Шарпа та іншими подібними показниками. Багато авторів сучасних емпіричних досліджень засвідчують, однак, що коефіцієнт Сортіно дає кращі оптимізаційні результати порівняно з традиційним коефіцієнтом Шарпа та іншими показниками (Дей і Мітра [23], Уешер і Джонсон [24], Роллінджер і Хоффман [25] та ін.). Уешер і Джонсон відзначають, що більшість аналітиків на практиці використовують як коефіцієнт Сортіно, так і традиційний коефіцієнт Шарпа [24, с. 59].

Серед сучасних досліджень у межах постсучасної теорії портфеля, котрі безпосередньо стосуються процесів міжнародного портфельного інвестування, відзначимо роботу Тодоні [15]. У ній зазначається, що недоліком коефіцієнта Сортіно є те, що він не розглядає два субризиків в межах ризику зниження – ризик збитків (від'ємні дохідності) та ризик неотримання прибутків (позитивні, але менші від MAR дохідності). Автор пропонує у знаменнику коефіцієнта Сортіно використовувати замість цільового напіввідхилення спеціальний «глобальний ризик», котрий розраховується методом спеціальних множників. Цей метод передбачає використання дохідностей для зазначених вище субперіодів із різними вагами, котрі й визначаються спеціальними множниками, а сам показник, таким чином, відображає схильність інвестора до ризику. Розроблений метод був, поряд із традиційним коефіцієнтом Сортіно, застосований для аналізу розподілу дохідностей індексів п'яти ринків Центральної та Східної Європи (Польщі, Угорщини, Болгарії, Румунії та Чехії), а також Німеччини – як референтного ринку. Загальний висновок показав, що запропонований метод краще характеризує реальний ризик, є більш гнучким та адапто-

ваним до реалій міжнародного портфельного інвестування.

У принципі, під час оптимізації можна враховувати і четвертий момент розподілу – ексцес, який характеризує гостроту графіка щільності розподілу. Чим гострішою є вершина графіка, тим більшим є ексцес, а чим вона є більш сплющеною, тим ексцес нижчий. Звідси випливає, що ексцес не має обмежень щодо свого максимального значення (вершина може бути нескінченно високою та гострою), але має обмеження свого мінімального значення (максимально сплющена вершина просто збігається з віссю абсцис). Вимірюється зазвичай за допомогою коефіцієнта ексцесу, котрий коливається в межах $[-2; +\infty]$ ³ та розраховується за формулою:

$$R_{KURT} = \frac{\mu_4}{\sigma^4} - 3, \quad (4)$$

де μ_4 – момент розподілу четвертого порядку, котрий дорівнює

$$\mu_4 = \sum_{i=1}^n w_i (r_i - \bar{r})^4. \quad (5)$$

На відміну від третього моменту (інвестори прагнуть до позитивної асиметрії) однозначного тлумачення ексцесу з позиції інвестиційного вибору немає. Це можна пояснити тим, що сприйняття ексцесу значною мірою залежить від індивідуальних властивостей та преференцій інвестора. Приміром, високий ексцес за інших рівних умов означає вищу ймовірність розподілу дохідностей ближче до середньої (очікуваної) – вищий рівень надійності прогнозів та очікувань щодо цього розподілу, а також вищу ймовірність реалізації занадто високої та занадто низької дохідностей – підвищений ризик у межах цього розподілу. Такий розподіл задовольнить радше більш схильного до ризику інвестора. Низький ексцес передбачає нижчу ймовірність розподілу дохідностей ближче до середньої, але й нижчу ймовірність реалізації занадто високих або занадто низьких дохідностей. Такий розподіл є прийнятним швидше для менш схильного до ризику інвестора. Тут вибір інвестора буде індивідуальним.

Однак ексцес варто розглядати в контексті асиметрії, а не «за інших рівних умов». Мова йде про відхилення розподілу від нормального за двома напрямками – він стає асиметричним та набуває ексцесу. Так, за позитивної асиметрії високий ексцес видається кращою інвестиційною альтернативою. Це зумовлено тим, що і так зменшена ліва частина розподілу буде ще більше тяжіти до середньої. Таким чином, ризик зменшення буде відносно нижчим. Менш схильні до ризику інвестори віддаватимуть перевагу меншому ексцесу. Саме мінімізація ексцесу є найбільш поширеним елементом чотиримоментної оптимізації – приміром, у роботі Аракіоглу, Демрікан і Союер [26]. Їхня

³ Нульове значення коефіцієнта ексцесу означає нормальний розподіл або, іншими словами, ексцес нормального розподілу дорівнює 3.

модель чотиримоментної оптимізації передбачає мінімізацію ризику й ексцесу та максимізацію дохідності й асиметрії, що, однак, як зазначають самі автори, є досить суперечливим поєднанням. Це дослідження разом із багатьма іншими свідчить, що використання у портфельній оптимізації більш високих моментів розподілу дає змогу сформувати більш ефективні портфелі⁴ із суттєво відмінною структурою (приміром, Біардслі, Філд і Ксіао [27], Шкрин'ярич [28] та ін.).

Використання ексцесу в реальних оптимізаційних задачах є процесом надзвичайно неоднозначним та складним, незважаючи на високий рівень розвитку обчислювальної техніки та програмного забезпечення. Приміром, Кім, Фабоцці, Черідіто і Фокс відзначають, що попри важливе теоретично-концептуальне значення використання третього та більш високих моментів розподілу у портфельній оптимізації не набуло значного поширення на практиці саме через обчислювальні складнощі [29, с. 154]. Вони розробили підхід, який дає змогу враховувати у портфельній оптимізації асиметрію (підвищення) та ексцес (зниження) без їх безпосереднього використання у постановці оптимізаційних задач. Цей підхід передбачає формування спеціального стійкого портфеля за методом найгіршого сценарію на основі правильно встановлених параметрів невизначеності в традиційній біпараметричній площині. Цей підхід був також підтверджений авторами емпірично.

Шкрин'ярич також підтверджує складність не лише обчислення, але й трактування ексцесу [28, с. 69]. Вона ідентифікує першу згадку про ексцес у портфельній оптимізації 1988 роком (дослідження Гомейфара і Гредді [30]), але при цьому зазначає, що наукові роботи такого спрямування почали активно з'являтися лише у 1990-х та 2000-х роках, і навіть сьогодні їх зовсім небагато. Тут, на наш погляд, варто все ж розмежувати дослідження оптимізації з урахуванням третього порядку та четвертого. Тоді як сьогодні дослідження асиметрії є досить поширеними (ключові з них ми розглядали вище), вивчення ексцесу перебуває лише на початковому етапі. Таких робіт дійсно дуже мало.

Аналізуючи зазначене, можемо дійти висновку, що у розвитку парадигми сьогодні спостерігається ситуація, схожа на період її розвитку в 1960-х роках. Це певною мірою «патова» ситуація. Очевидно, що в самій парадигмі намітилися зміни, зумовлені трансформацією традиційної біпараметричної (двомоментної) оптимізаційної концепції у три-, а радше – у чотиримоментну.

При цьому загальна концепція врахування чотирьох моментів, хоч і є суперечливою (це теж свідчить про необхідність парадигмальної трансформації), але загалом уже зрозуміла. А от технічний бік її досі не вирішений. Схожа ситуація була в 1960-х роках із квадратичним програмуванням, коли сутність та зміст квадратної функції корисності були вже зрозумілими та достатньо викладеними у літературі, а стан розвитку обчислювальної техніки та програмного забезпечення не давав змоги на той момент реалізувати та перевірити концепцію емпірично.

На наш погляд, зазначене зумовить логіку та ключовий напрям розвитку парадигми у найближчі 10–15 років. У межах розвитку парадигми особливий акцент буде зроблений саме на врахування у портфельній оптимізації четвертого моменту розподілу дохідностей, а на більш пізніх етапах еволюції – і більш високих моментів. І оскільки вже зараз низка емпіричних досліджень свідчать, що врахування третього й особливо четвертого моментів суттєво впливає на структуру ефективного й оптимального портфелів, невдовзі виникне необхідність коригування і самої концепції ефективного портфеля. Ключове питання тут буде таким: «Чи буде портфель, оптимізований з урахуванням більш високих моментів, ефективним у традиційному розумінні?». Адже його структура визначена на основі врахування вже не двох традиційних параметрів ризику і дохідності (саме вони визначали сутність концепції ефективного портфеля), а трьох чи чотирьох, або навіть більшої їх кількості. На наш погляд, така теоретична проблема потребуватиме коригування самої концепції ефективного портфеля.

Висновки з проведеного дослідження. Підбиваючи підсумки аналізу виникнення та розвитку постсучасної теорії портфеля, варто наголосити на її позитивному характері. Вона, на відміну від нормативної традиційної теорії портфеля, виникла в галузі портфельного менеджменту на практиці. Разом з експертами Інституту досліджень у сфері пенсійного забезпечення у Сан-Франциско Ром і Фергюсон розробили перший комерційний оптимізатор, що базувався на ризику зниження.

У гносеологічному сенсі постсучасна теорія портфеля є позитивною теорією. Вона, на відміну від нормативної традиційної теорії портфеля, виникла у галузі портфельного менеджменту на практиці. Разом вони формують єдину парадигмальну лінію, а постсучасна теорія є логічним та закономірним етапом еволюції парадигми. При цьому зі змістовного погляду вона являє собою більш удосконалену, практично орієнтовану концепцію, котра враховує асиметрію розподілу дохідностей – невід'ємне

⁴ Під більш ефективними в даному контексті ми розуміємо портфелі у чотирьохмоментному середовищі.

явище на сучасних міжнародних фінансових ринках. Більшість емпіричних досліджень свідчать, що оптимізація за постсучасною теорією портфеля, приміром, за коефіцієнтом Сортіно, дає кращі результати порівняно з оптимізацією за традиційним коефіцієнтом Шарпа. Однак ризик зниження, хоч і є невід'ємним елементом постсучасної теорії портфеля, не є її обов'язковим ідентифікатором. Лише в органічному поєднанні з положенням про асиметричний розподіл він стає таким.

Врахування асиметрії є необхідним і достатнім, але не єдиним ідентифікатором постсучасної теорії портфеля. Оптимізація може здійснюватися на основі четвертого, а у принципі – і більш високих порядків розподілу випадкових величин. І якщо третій момент досліджений і описаний у сучасній науковій літературі, то четвертому моменту приділено зовсім мало уваги, а більш високі моменти не досліджені зовсім. Четвертий момент характеризує гостроту графіка щільності розподілу. Чим гострішою є вершина графіка, тим більшим є ексцес, а чим вона є більш сплющеною, тим ексцес нижчий. Зважаючи на низький ступінь дослідженості проблематики оптимізації міжнародних інвестиційних портфельів на основі ексцесу, не дивно, що однозначного тлумачення самого ексцесу в контексті пошуку оптимальних портфельів також не існує. Це, зокрема, можна пояснити і тим, що сприйняття ексцесу значною мірою

залежить від індивідуальних властивостей індивідів-інвесторів. Більшість учених свідчать на користь вибору високого ексцесу за позитивної асиметрії. При цьому менш схильні до ризику інвестори часто віддають перевагу нижчому ексцесу. Загалом використання більш високих моментів дає змогу сформувати більш ефективні портфелі.

У розвитку портфельної парадигми міжнародного інвестування сьогодні спостерігається «патова» ситуація. Очевидно, що в самій парадигмі намітилися зміни, зумовлені трансформацією біпараметричної оптимізаційної концепції у три-, а радше – у чотиримоментну. При цьому загальна логіка врахування чотирьох моментів, хоч і є наразі суперечливою (це теж свідчить про необхідність парадигмальної трансформації), але загалом зрозуміла. А технічний бік її невирішений і потребує вивчення.

На наш погляд, зазначене зумовить напрям розвитку парадигми у найближчі 10–15 років. У межах цього розвитку особливий акцент буде зроблений саме на врахуванні у портфельній оптимізації четвертого моменту розподілу дохідностей, а на більш пізніх етапах еволюції – навіть більш високих моментів. Невдовзі виникне необхідність коригування і самої концепції ефективного портфеля. Ключове питання тут буде таким: чи є портфель, оптимізований з урахуванням більш високих моментів, ефективним у традиційному розумінні?

Список використаних джерел:

1. Markowitz H.M. Portfolio Selection / Harry Markowitz // *The Journal of Finance*. – 1952. – Vol. 7, № 1. – P. 77–91.
2. Markowitz H.M. Portfolio Selection: Efficient Diversification of Investments / Harry M. Markowitz. – New York : John Wiley & Sons, Inc.; London : Chapman & Hall, Ltd.; Cowles Foundation for Research in Economics at Yale University, 1959. – 344 p.
3. Roy A.D. Safety First and the Holding of Assets / A.D. Roy // *Econometrica*. – 1952. – Vol. 20, № 3. – P. 431–449.
4. Sharpe W.F. Capital Asset Prices: A Theory of Market Equilibrium under Conditions of Risk / William F. Sharpe // *The Journal of Finance*. – 1964. – Vol. 19, № 3. – P. 425–442.
5. Merton R.C. An Analytic Derivation of the Efficient Portfolio Frontier / Robert C. Merton // *The Journal of Financial and Quantitative Analysis*. – 1972. – Vol. 7, № 4. – P. 1851–1872.
6. Sentana E. The Econometrics of Mean-Variance Efficiency Tests: A Survey / Enrique Sentana // *The Econometrics Journal*. – 2009. – Vol. 12, № 3. – P. 65–C101.
7. Statman M. The Diversification Puzzle / Meir Statman // *Financial Analysts Journal*. – 2004. – Vol. 60, № 4. – P. 44–53.
8. Benjelloun H. Evans and Archer – Forty Years Later / Hicham Benjelloun // *Investment Management and Financial Innovations*. – 2010. – Vol. 7, № 1. – P. 98–104.
9. Graham B. Security Analysis / Benjamin Graham, David L. Dodd. – New York, London : Whittlesey House, McGraw-Hill Book Company, Inc., 1934. – 725 p.
10. Fama E.F. A Five-Factor Asset Pricing Model / Eugene F. Fama, Kenneth R. French // *Journal of Financial Economics*. – 2015. – Vol. 116, № 1. – P. 1–22.
11. Solnik B.H. Why Not Diversify Internationally Rather than Domestically? / Bruno H. Solnik // *Financial Analysts Journal*. – 1974. – Vol. 30, № 4. – P. 48–54.
12. Dumas B. The World Price of Foreign Exchange Risk / Bernard Dumas, Bruno Solnik // *The Journal of Finance*. – 1995. – Vol. 50, № 2. – P. 445–479.
13. De Santis R.A. The Geography of International Portfolio Flows, International CAPM, and the Role of Monetary Policy Frameworks / Roberto A. De Santis // *International Journal of Central Banking*. – 2010. – Vol. 6, № 2. – P. 147–197.

14. Giofré M. International Diversification: Households versus Institutional Investors / Maela Giofré // *The North American Journal of Economics and Finance*. – 2013. – Vol. 26, № С. – P. 145–176.
15. Todoni M.A Post-Modern Portfolio Management Approach on CEE Markets / Marcela-Daniela Todoni // *Procedia Economics and Finance*. – 2015. – Vol. 32. – P. 1362–1376.
16. Sarno L. What Drives International Portfolio Flows? / Lucio Sarno, Ilias Tsiakas, Barbara Ulloa // *Journal of International Money and Finance*. – 2016. – Vol. 60. – P. 53–72.
17. Arditti F. Risk and the Required Return of Equity / Fred D. Arditti // *The Journal of Finance*. – 1967. – Vol. 22, № 1. – P. 19–36.
18. Samuelson P. The Fundamental Approximation Theorem of Portfolio Analysis in Terms of Means, Variances and Higher Moments / Paul A. Samuelson // *The Review of Economic Studies*. – 1970. – Vol. 37, № 4. – P. 537–342.
19. Rom B.A. Post-Modern Portfolio Theory Comes of Age / Brian M. Rom, Kathleen W. Ferguson // *The Journal of Investing*. – 1993. – Vol. 2, № 4. – P. 27–33.
20. Sortino F.A. Downside Risk / Frank A. Sortino, Robert van der Meer // *The Journal of Portfolio Management*. – 1991. – Vol. 17, № 4. – P. 27–31.
21. Sortino F.A. From Alpha to Omega / Frank A. Sortino // *Managing Downside Risk in Financial Markets: Theory, Practice and Implementation* / [Ed. by Frank A. Sortino and Stephen E. Satchell]. – Oxford, Boston, Tokyo : Butterworth-Heinemann, 2001. – Chapter 1. – P. 1–23.
22. Sortino F.A. Performance Measurement in a Downside Risk Framework / Frank A. Sortino, Lee N. Price // *The Journal of Investing*. – 1994. – Vol. 3, № 3. – P. 59–64.
23. Dey K. Portfolio Selection Revisited: Evidence from the Indian Stock Market / Kushankur Dey, Debasish Mitra // *The IUP Journal of Applied Finance*. – 2012. – Vol. 18, № 3. – P. 31–47.
24. Washer K.M. An Intuitive Examination of Downside Risk / Kenneth Washer, Robert Johnson // *Journal of Financial Planning*. – 2013. – Vol. 26, № 6. – P. 56–60.
25. Rollinger T. Sortino Ratio: A Better Measure of Risk / Tom Rollinger, Scott Hoffman // *Futures*. – 2013. – February 1. – P. 40–42.
26. Aracıoğlu B. Mean-Variance-Skewness-Kurtosis Approach to Portfolio Optimization: An Application in Istanbul Stock Exchange / Burcu Aracıoğlu, Fatma Demircan, Haluk Soyuer // *Ege Academic Review*. – 2011. – Vol. 11. – P. 9–17.
27. Beardsley X. Mean-Variance-Skewness-Kurtosis Portfolio Optimization with Return and Liquidity / Xiaoxin W. Beardsley, Brian Field, Mingqing Xiao // *Communications in Mathematical Finance*. – 2012. – Vol. 1, № 1. – P. 13–49.
28. Škrinjaric T. Portfolio Selection with Higher Moments and Application on Zagreb Stock Exchange / Tihana Škrinjaric // *Zagreb International Review of Economics & Business*. – 2013. – Vol. 16, № 1. – P. 65–78.
29. Controlling Portfolio Skewness and Kurtosis without Directly Optimizing Third and Fourth Moments / [Woo Chang Kim, Frank J. Fabozzi, Patrick Cheridito, Charles Fox] // *Economic Letters*. – 2014. – Vol. 122, № 2. – P. 154–158.
30. Homaifar G. Equity Yields in Models Considering Higher Moments of the Return Distribution / Ghassem Homaifar, Duane B. Graddy // *Applied Economics*. – 1988. – Vol. 20, № 3. – P. 325–334.

Dziuba P.V.

POST-MODERN PORTFOLIO THEORY AS A NEW STAGE OF PORTFOLIO PARADIGM OF INTERNATIONAL INVESTING DEVELOPMENT

The analysis of evolutionary environment of post-modern portfolio theory origin and development is carried out. It is justified that this theory represents the new stage of portfolio paradigm of international investing development. It is proved that post-modern portfolio theory is of a positive kind that substantially differentiates it from the traditional normative portfolio theory. The comparative analysis of traditional and post-modern portfolio theories is performed. It is found out that the post-modern portfolio theory key identifier implies considering the third (asymmetry), the fourth (kurtosis) and higher moments of returns distributions. Using the results of contemporary empirical studies, it is shown that optimizing investment portfolios under post-modern approach gives better results compared to biparametric optimization. Two core gnoseological identifiers of post-modern portfolio are revealed. They are the downside risk and considering at least the third moment of returns distribution which is asymmetry. The prospects of portfolio paradigm further development are defined. It will develop in the course of the third, the fourth and more importantly, the higher moments of returns distribution analysis and research, that are poorly developed in scientific literature nowadays. This in turn will require adjustment of efficient portfolio concept.

Key words: portfolio paradigm of international investing, portfolio theory, post-modern portfolio theory, investment portfolio optimization, two moment optimization, asymmetry of returns distribution, kurtosis of returns distribution.

Сімонов Р.В.

аспірант кафедри міжнародного менеджменту
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана

ДИДЖИТАЛІЗАЦІЯ СВІТОВОГО РИНКУ ПРОДОВОЛЬЧИХ ТОВАРІВ

У статті проведено дослідження сучасних проявів процесу диджиталізації світового ринку продовольчих товарів. Виявлено, що новітні технології активно застосовуються на різних ланках ланцюга створення продукту (виробник, розподільча мережа, споживач). Визначено, що найперспективнішими напрямками розвитку процесу диджиталізації на цьому ринку є використання великих даних та поглибленої аналітики. Найбільш динамічного розвитку процеси інформатизації та роботизації зазнали у розподільчій сфері, де власники та менеджери ритейлових мереж використовують їх для вирішення різноманітних завдань, пріоритетним з яких залишається зменшення вартості доставки замовлення під час здійснення онлайн-замовлень.

Ключові слова: диджиталізація, світовий ринок продуктів харчування, ритейл, цінне сільське господарство, інновація, глобальна проблема голоду.

В статье проведено исследование современных проявлений процесса диджитализации мирового рынка продовольственных товаров. Выведено, что современные технологии активно используются в разных элементах цепи создания продукта (производитель, сеть распределения, потребитель). Определено, что самыми перспективными направлениями развития процессов диджитализации на этом рынке выступают использование больших данных и углубленной аналитики. Наиболее динамичное развитие процессы информатизации и роботизации приобрели в сфере распределения, где собственники и менеджеры ритейловых сетей используют их для решения разнообразных задач, приоритетной из которых остается уменьшения стоимости доставки при осуществлении онлайн-заказов.

Ключевые слова: диджитализация, мировой рынок продуктов питания, ритейл, ценное сельское хозяйство, инновация, глобальная проблема голода.

Постановка проблеми. Стрімкий розвиток новітніх технологій, постійне зростання капіталовкладень у сферу науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт, зростання обсягу та швидкості поширення інформації у глобальному просторі приводять до суттєвих змін у більшості галузей економіки. Світовий ринок продовольчих товарів також не став винятком. На думку експертів, диджиталізація більшості процесів на цьому ринку відбувається досить швидкими темпами та в перспективі може привести до значних змін, пов'язаних насамперед із роботизацією та автоматизацією процесів як створення продукції, так і її розповсюдження.

Аналіз останніх досліджень та публікацій Значний внесок у науковий розвиток цієї тематики було зроблено такими закордонними та вітчизняними спеціалістами, як В. Власов, П. Саблук, О. Яценко, В. Хафферман, М. Хендріксон, С. Дані, К. Мансвіг. Більшість дослідників наголошують, що наслідком активізації диджитальних процесів є поява нових товарів та послуг на світових ринках, виникнення та розвиток якісних змін у виробничих та розподільчих процесах, трансформація наявних бізнес-моделей та стратегій виходу на зовнішні

ринки тощо. Водночас процес диджиталізації створює нові виклики та загрози, які вимагають своєчасного реагування від представників уряду, бізнесу та суспільства загалом.

Динамічний розвиток ринку та активне впровадження на ньому новітніх технологій як у розвинутих країнах, так і в країнах, що розвиваються дає нам змогу сформулювати завдання статті.

Мета статті – проаналізувати тенденції диджиталізації на світовому ринку продовольчих товарів та підтвердити високий рівень проникнення туди процесів інформатизації та роботизації, що є каталізатором багатьох змін на визначеному ринку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Харчовий сектор різко змінився в останнє десятиліття. Рух людей для роботи і міграції привів до попиту на продукти харчування з усього світу, і роздрібні торговці прагнуть його задовольнити. «Між економічним зростанням та здоров'ям нації існує двосторонній зв'язок: економічний розвиток створює нові можливості для охорони здоров'я, тоді як здорові люди за інших рівних умов працюють більш ефективно. Ця тенденція впливає на міжнародну торгівлю продуктами харчування, фар-

мацевтичними товарами та послугами у сфері охорони здоров'я, торгівлю екологічно чистими товарами тощо» [1].

За оцінками експертів організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР), світове сільське господарство в коротко-і довгостроковій перспективі здатне загалом задовольнити попит на продукти харчування, навіть за очікуваного в найближчі 20 років щорічного збільшення населення планети на 80 млн. чоловік. Окремі країни світу через різний рівень розвитку виробничих потужностей демонструють значні відмінності у структурі експорту-імпорту продовольчих товарів за ступенем доданої вартості. Так, найбільша питома вага продукції глибокої переробки у структурі експорту характерна для групи розвинутих країн (за винятком США): у Швейцарії він становить 98%, Норвегії – 95%, Великобританії – 85%. Найменша частка продукції глибокої переробки спостерігається у найменш розвинутих державах (у Чаді – 0,08%, Ефіопії – 10%, Екваторі – 19%). Країни, що розвиваються (крім Сінгапуру), займають проміжне становище, експортуючи в середньому 62% продукції глибокої переробки [2]. У розвинених країнах світу дивляться в бік використання місцевих продуктів і створення місцевого ланцюжка поставок, можливостей для регіонального економічного розвитку. Якщо ж говорити про ініціативи у світі, які стосуються країн, що розвиваються, то вони спрямовані на зміцнення потенціалу фахівців із фермерського господарства. Однією з особливостей харчового сектору є його здатність до інновацій. Існує послідовний процес в галузі, що стосується інновацій у продуктах харчування, бізнес-моделях, упаковці, технологіях, що підвищує цінність у ланцюжку поставок.

Процеси автоматизації активно впроваджуються як у сферу логістичного бізнесу та ритейлу (розподіл продовольчих товарів), так і безпосередньо в агробізнес (виробництво продовольчих товарів). Так, наприклад, компанії застосовують цифрові технології не тільки в управлінні (через використання професійного програмного забезпечення у менеджменті та бухгалтерському обліку), а й на виробництві. При цьому варто зазначити, що спостерігається зростання пропозиції таких інноваційних технологій, які є доступними не лише для великих агрохолдингів, а й для підприємств малого та середнього бізнесу, що надзвичайно важливо. Прикладами таких інновацій в Україні можна назвати продукт компанії UABERRY для вирощування полуниці з автоматизованим управлінням системи поливу. Виробнику пропонується програма, яка щоденно заносить у базу на сервері дані щодо навколишнього

середовища (температура, вологість, рівень освітлення) та щодо стану рослин. Такі інновації дають можливість фермерам за допомогою мобільного додатку управляти процесом вирощування полуниць більш ефективно, впливаючи на кількість та якість врожаю, при цьому користуватись такою системою зможе навіть людина без аграрної освіти. Також виробникам агропродукції пропонуються системні рішення щодо спрощення процедур лабораторних аналізів (BioSens пропонує експрес-діагностику продуктів харчування на наявність у них токсинів), підтримання оптимального мікроклімату для вирощування певних видів риб та продуктів сільського господарства (наприклад, WattCMS, EnviSensor) та інші [4].

Значна частина процесів та операцій, які переводяться у цифровий режим, зосереджена у сфері розподілення готових продуктів або у системах сполучення виробників та переробних потужностей та пов'язана із залученням різного роду посередників. Так, наприклад, за державної підтримки в Індії запущено національний майданчик для електронних торгів сільськогосподарською продукцією – NAM (National Agricultural Market). Ця платформа дає фермерам можливість збувати свою продукцію ліцензованим трейдерам на будь-яких оптових ринках Республіки Індія. Робота платформи була розпочата навесні 2016 року та об'єднує понад 455 оптових ринків у 13 штатах. Уряд планує приєднання до платформи понад 580 ринків до середини 2018 року [5, с. 47–49]. Основним завданням цієї електронної платформи є налагодження зв'язку між дрібними і середніми фермерськими господарствами та дистриб'юторами сільськогосподарської продукції, що стане гарним стимулом для розвитку індійської економіки, особливо в певних її регіонах. Крім цього, NAM прагне до застосування ліберального ліцензування торговців/покупців та комісійних агентів державними органами без будь-яких попередніх умов фізичної присутності або володіння магазином/приміщеннями на ринку; одна ліцензія на торговця діє на всіх ринках у державі; до гармонізації стандартів якості сільськогосподарської продукції та надання аналізу (якісного тестування) інфраструктури на кожному ринку, щоб інформувати покупців про торги.

На іншому кінці харчового ланцюга, тобто з боку безпосередніх споживачів готової продукції, великі дані та розширені аналітичні матеріали можуть бути використані для оптимізації поведінки з відходами. Продовольчі відходи спричиняють економічні втрати, шкодять природним ресурсам та загострюють проблеми харчової безпеки. Близько третини продуктів

харчування, що виробляються для споживання людиною, щорічно перетворюються на невикористані залишки у світі, де 795 мільйонів людей (тобто кожна дев'ята людина на планеті) голодні.

Одним із проявів диджиталізації сільського господарства є виникнення такого явища, як «цінне сільське господарство» – це технологічний підхід до управління землеробством, який визначає, вимірює та аналізує потреби окремих родовищ та культур, даючи змогу фермерам застосовувати спеціальну допомогу та ефективніше управляти водовикористанням, нарощувати виробництво, підвищувати економічну ефективність та мінімізувати відходи і негативний вплив на навколишнє середовище. Його розвиток визначається двома основними технологічними тенденціями, такими як повноцінне використання можливостей великих даних та поглибленої аналітики, з одного боку, та впровадженням робототехніки (аерофотознімки, датчики, складні та довгострокові прогнози місцевої погоди) – з іншого. За прогнозами очікується, що світовий ринок сільськогосподарської робототехніки збільшиться з нинішніх 1 до 14–18 мільярдів доларів до 2020 року [6].

Важливість використання інноваційних технологій для такого учасника ринку продовольчих продуктів, як роздрібні мережі, неможливо переоцінити. Всі більше світових ритейлерів пропонують своїм клієнтам скористатися їх послугами онлайн через стаціонарні комп'ютери, ноутбуки або мобільні додатки. Кількість покупців продуктів харчування, що роблять це за допомогою різноманітних електронних гаджетів, щороку зростає. Передусім

це стосується мешканців розвинутих країн (рис. 1).

Несподіваними та суперечливим виглядають дані щодо користувачів у США, проте специфічні риси сектору роздрібної торгівлі у США можуть пояснити, чому показники цього регіонального ринку відстають у використанні інтернет-магазинів продуктів харчування. Цей сектор є відносно фрагментованим та регіоналізованим, що заважає поширенню цифрових інновацій. А статистична інформація у різних штатах країни є дуже варіативною. Але найбільший бар'єр на шляху розвитку електронної торгівлі продуктами харчування – це вартість доставки в регіони з відносно низькою щільністю населення [6].

Загалом проблема розподілу вартості доставки замовлення є однією з найголовніших як для великих, так і для невеличких представників роздрібних мереж, які намагаються впровадити онлайн-замовлення у свою діяльність. За підрахунками спеціалістів вартість обробки, пакування та доставки онлайн-замовлення клієнту у Великобританії у 2016 році становила 17 дол. США, при цьому в середньому на ринку така послуга пропонувалася клієнту за ціною не більше 10 дол. США. Це означає, що роздрібні мережі свідомо беруть на себе частину таких витрат з метою залучення нових клієнтів та резервування за собою частки такого перспективного ринку. Компанії розробляють різні програми та рішення щодо доставки замовлення вчасно (адже йдеться про продукти харчування, що швидко псуються) та таким чином, щоб це не дуже вплинуло на загальну вартість замовлення (табл. 1).

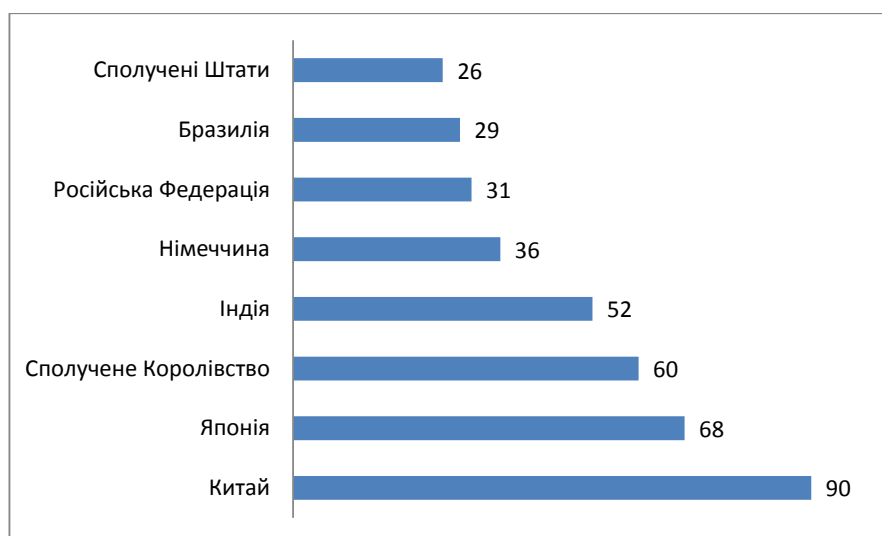


Рис. 1. Частка інтернет-користувачів, які купують продукти харчування онлайн

Джерело: побудовано автором на основі [5]

Таблиця 1

**Програми роздрібних мереж, спрямовані на мінімізацію транспортних витрат
під час онлайн-доставки замовлень**

Виклик	Вирішення	Роздрібні мережі, що використовують
Зменшення витрат на доставку замовлення	Замовлення товару через онлайн-магазин, але із самовивозом	Walmart (США), Real (Німеччина), ASDA (Сполучене Королівство) Tesco (Сполучене Королівство)
Збільшення витрат замовника в розрахунку на одне замовлення за рахунок групування продуктів із різних категорій в одну доставку	Заохочення покупців придбавати різну номенклатуру товарів (продукти споживання та господарчі товари) з можливістю зменшити вартість доставки за збільшення вартості замовлення	Amazon (США), Tesco (Сполучене Королівство)
Перенесення частини вартості доставки на клієнта за рахунок введення членських внесків	Можливість купувати онлайн винятково для членів клубу	Amazon, Thrive Market (США), Jet.com
Зменшення транспортних витрат за рахунок аутсорсингу цієї послуги	Співпраця із непов'язаними компаніями, наприклад у сфері нехарчового ритейлу, або постачальниками транспортних послуг (Uber, Lyft).	Target (США), Whole Foods Market (США)

Джерело: складено автором на основі [5–6]

Як видно з дослідження, представники роздрібних мереж намагаються різними методами використати нові технологічні можливості і не втратити наявних клієнтів. Відбувається значна трансформація одного з найбільших споживчих ринків світу – ринку США, де певні гравці зі значним досвідом діяльності, які вчасно не зреагували на швидку зміну споживацьких вподобань на ринку, такі як Sears, наприклад, змушені виходити з ринку, поступаючись місцем ритейлерам із більш досконалыми диджитал-технологіями.

Проте ринок продуктів харчування характеризується можливістю залучення багатьох елементів у ланцюгу створення продукту та його шляху до кінцевого споживача. Серія процесів, операцій та організацій, які допомагають перетворити та доставити продукти харчування від необробленого стану сирого матеріалу до нашої тарілки, відома як ланцюг поставок продуктів харчування. Це не поодинокий ланцюг певних осіб, а складна мережа взаємопов'язаних організацій, що працюють, щоб виготовити продукти харчування. Ланцюги поставок продуктів харчування починаються з виробника (організація зосереджена на виробництві продуктів сільського господарства), і продукти харчування на цьому етапі рухаються вздовж ланцюга за допомогою різних методів обробки. Рух також здійснюється завдяки мережі логістичних і транспортних компаній. Ці компанії відповідальні за те, щоб їжа доставлялась вчасно і належної якості. За допомогою

новітніх технологій кожен із учасників цього ланцюга може оптимізувати власну діяльність (табл. 2).

Висновки з проведеного дослідження.

У результаті проведеного дослідження виявлено, що диджиталізація світового ринку продовольчих продуктів переважно проявляється в управлінні ланцюгами постачання, але все більше включається до управління фермами та виробництвами продуктів харчування, а також може використовуватися кінцевими споживачами для оптимізації своїх витрат. Найбільшою перепорою для всеохоплюючого розвитку онлайн-торгівлі продуктами харчування є недосконалість логістичних рішень та висока вартість доставки для кінцевого споживача у розрахунку на одиницю продукції.

Прогнозується подальше зростання впливу процесу диджиталізації на світовий ринок продуктів харчування через глобальне впровадження великих даних та поглибленої аналітики. Вчені наголошують на подальшому розвитку практик ведення ціннісного сільського господарства, що приведе до виникнення постприродного світу, де застосовуються цифрові технології, щоб створити не тільки підвищену урожайність у сільському господарстві, але і новий тип ланцюгів створення вартості, повністю заснованих на великих даних. Нові, так звані індустріальні ферми у своїй діяльності будуть покладатися на дані різних сенсорів і цифрових технологій з метою упорядкування практик посіву, поливу та збору врожаю. Вод-

Таблиця 2

Сфери застосування новітніх технологій у різних елементах ланцюга створення вартості на ринку продовольчих товарів

Елемент ланцюга	Особливості застосування	Приклади реалізованих проектів
Виробник сировини (фермери)	Оптимізація використання ресурсів, зменшення невикористаних залишків, підвищення врожайності, пошук нових покупців та ринків збуту.	СторХ (датчики, які допоможуть фермерам пристосувати іригацію до потреб їхньої ґрунту), Blue River (комп'ютерне спостереження та робототехніка для визначення потреб окремих рослин).
Посередники	Отримання актуальної інформації щодо цін та умов поставок, оптимізація закупівельних практик та логістичних схем.	Phenix (французька веб-платформа, яка поєднує супермаркети та інших посередників на ринку з організаціями з переробки відходів).
Споживачі	Можливість більш ефективного планування власних закупок та витрат продукції, зменшення відходів, підтримання практик сталого розвитку.	SCIO (пристрій для сканування продуктів, що надає детальну інформацію про продукт).

Джерело: складено автором на основі [5–7]

ночас новітні технології зможуть створити сприятливі передумови для кооперації між різними елементами ланцюга створення продуктів харчування (від виробника до безпосереднього споживача) з метою впровадження такої системи створення, розподілу та споживання продуктів харчування на світовому ринку, яка

би, з одного боку, мінімізувала невикористані залишки та відходи цього ринку, тим самим зменшивши негативний вплив на навколишнє середовище, а з іншого – створила б можливості для вирішення глобальних проблем голоду та стабільного розвитку підприємств на ринку.

Список використаних джерел:

1. Біла книга Як реалізувати експортний потенціал України за умов глобалізації [Електронний ресурс] / [І. Бураковський, В. Мовчан, О. Кузяків та ін.] // Інститут економічних досліджень та політичних консультацій (ІЕД). – 2016. – Режим доступу до ресурсу: http://platformamsb.org/wpcontent/uploads/2016/06/White_book_export_UKR_2016.pdf.
2. P. Conforty. Looking ahead in world food and agriculture: perspectives to 2050 [Електронний ресурс] / P. Conforty // FAO. – 2011. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.fao.org/>
3. 5 корисних технологій для фермерів та сільгосп підприємств [Електронний ресурс] / – // Baker Tilly News. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.bakertilly.ua/news/id1152>.
4. Департамент економічної дипломатії Індії в Україні. Індія на підйомі: Індія–Україна 25 річчя дипломатичних відносин / Департамент економічної дипломатії Індії в Україні. – Київ: Посольство Індії в Україні, 2017. – 70 с.
5. Magnin C. How big data will revolutionize the global food chain [Електронний ресурс] / Clarisse Magnin // McKinsey & Company Home Digital McKinsey. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.mckinsey.com>
6. WEINSWIG D. THE DIGITALIZATION OF FOOD: GROCERY RETAIL AND FOOD SERVICE [Електронний ресурс] / DEBORAH WEINSWIG // FUNG GLOBAL RETAIL & TECHNOLOG. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.fungglobalretailtech.com/wp-content/uploads/2016/07/Digitalization-of-Food-by-Fung-Global-Retail-Tech-July-14-2016.pdf>.
7. Samir D. FOOD SUPPLY CHAIN MANAGEMENT AND LOGISTICS / Dani Samir. – Philadelphia: Kogan Page, 2015. – 260 с.

DIGITALIZATION OF THE WORLD FOOD MARKET

In the article, the author conducted a study of modern results of the process of digitalization of the world market of food products. It is revealed that at present, the latest technologies are actively used at various stages in the product development chain (manufacturer, distribution network, and consumer). It is determined that the use of big data and in-depth analytics is the most promising directions of development of the process of digitalization on this market. The most dynamic processes of informatization and robotization can be observed in the distribution sector, where owners and managers of retail networks use them for solving various tasks, the main of which is the reduction of the cost of the order delivery conducting on-line orders. At present, the biggest obstacle to the comprehensive development of on-line food trade is the lack of effective logistics solutions and the high cost of delivery to the end user per unit of output.

At the same time, the newest technologies will be able to create favourable conditions for cooperation between different elements of the value chain of food production – from the manufacturer to the ultimate consumer, with the aim of introducing such a system for the creation, distribution and consumption of food products on the world market that on the one hand could minimize unused waste on this market, thus reducing the negative impact on the environment, and on the other hand, would create opportunities for solving global problems of hunger and promote sustainable development.

Key words: digitization, world food market, retail, valuable agriculture, innovation, global problem of hunger.

Шиманська К.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародної економіки
Житомирського державного технологічного університету

СОЦІО-ЕКОНОМІЧНИЙ ВПЛИВ МІЖНАРОДНОЇ МІГРАЦІЇ НА ПОКАЗНИКИ ЛЮДСЬКОГО РОЗВИТКУ ТА БІДНОСТІ У СВІТІ

У статті встановлено, що міграція населення не є головним чинником скорочення бідності у світі, а також запропоновано враховувати поділ мігрантів на стратифікаційні групи. Обґрунтовано важливість урахування економічних (дохід мігрантів) та професійних (освіта) факторів поділу стратифікаційних груп, окреслено демографічні фактори (стать, вік, релігія, національність, сімейний стан тощо). Представлено рекомендації для формування міграційних політик країн походження та призначення мігрантів. Запропоновано формувати міграційну політику з урахуванням: ринку праці та систем соціального страхування; розвитку сфери освіти; особливостей родин мігрантів; соціальної допомоги та інтеграційних програм. Ці рекомендації мають теоретичне застосування та передбачають реалізацію практичних завдань на рівні центральних та регіональних органів влади.

Ключові слова: міжнародна міграція, міграційна політика, стратифікація мігрантів, людський розвиток, бідність.

В статті встановлено, что миграция населения не является главным фактором сокращения бедности в мире, а также предложено учитывать разделение мигрантов на стратификационные группы. Обоснована важность учета экономических (доход мигрантов) и профессиональных (образование) факторов разделения стратификационных групп, обозначены демографические факторы (пол, возраст, религия, национальность, семейное положение и т. д.). Представлены рекомендации для формирования миграционных политик стран происхождения и назначения мигрантов. Предложено формировать миграционную политику с учетом: рынка труда и систем социального страхования; развития сферы образования; особенностей семей мигрантов; социальной помощи и интеграционных программ. Представленные рекомендации имеют теоретическое применение и предусматривают реализацию практических задач на уровне центральных и региональных органов власти.

Ключевые слова: международная миграция, миграционная политика, стратификация мигрантов, развитие общества, бедность.

Постановка проблеми. Інтеграція в регіональному вимірі та прискорення процесів глобалізації у світовій економіці впливають на зростання і поглиблення залежності між країнами і регіонами. Причинами цього стають міжнародні грошові потоки, діяльність транснаціональних корпорацій, розвиток інформаційних технологій. Як наслідок, глобалізація створює нові можливості для розвитку країн світу, але водночас виникають виклики, що вимагають пристосування до нових умов глобалізації. Міграційні потоки у світі в таких умовах є неминучим явищем, що дає змогу країнам, що розвиваються, отримувати позитивні та негативні ефекти від глобалізації. Таким чином, міграція впливає на суспільний розвиток країни походження мігранта та визначає рівень доходів домогосподарств мігрантів.

Окрім того, кожен процес у міжнародному середовищі має бути врегульований на рівні законодавства кожного регіону, держави. Міграційні політики країн повинні містити узгоджені положення, що позитивно впливатиме на

розвиток глобалізації і сприятиме зменшенню дистанції між найбагатшими та найбіднішими країнами світу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Вплив міграційних потоків на розвиток людського капіталу є об'єктом дослідження як українських, так і зарубіжних учених. Зокрема, найбільше уваги розкриттю даного питання присвятили Й. Йонгваніч [1], П. Джуліано [2], Д. Рата [3], С. Мохпатра [3], І.П. Ольшевська [5], Р.Д. Стаканов [6], О.І. Глухий [7], З. Брунарська, М. Гротте, М. Лешінська, В.І. Томас [8], Ф. Занецькі [8], А. Бобек [9], А. Краснодембська [10].

Метою дослідження є оцінка впливу міжнародної міграції на показники людського розвитку та подолання бідності в країнах та регіонах світу.

Виклад основного матеріалу дослідження.

У своїх наукових дослідженнях Ю. Джонгваніч розробив економетричну модель впливу переказів на економічне зростання і боротьбу з бідністю в країнах Азії. Автор задекларував, що зростання обсягу переказів мігрантів на 1%

спричиняє зростання людського капіталу на 0,008%, інвестицій – на 0,03%, темпів економічного зростання – на 0,03%. Натомість зростання обсягів грошових переказів мігрантів на 10% призводить до скорочення рівня бідності на 2,8% [1]. Такі результати визначають необхідність створення міграційної політики країн походження та призначення мігрантів, спрямованої на збереження та розвиток людського потенціалу країни та регіону.

Подібні результати отримали дослідники П. Джуліано і М. Руїз-Арранс, які зазначають, що грошові перекази до країн Тропічної Африки впливають на рівень бідності, і доводять цю тезу, використовуючи статистичні дані: 10% грошових надходжень сприяють зменшенню кількості населення, доходи якого характеризуються як нижче рівня бідності, на 1% [2]. Рата Д. та С. Мохапатра С. аналізують країни Латинської Америки, які є одними з головних отримувачів грошових переказів, і роблять висновок, що надходження від емігрантів впливають на зменшення нерівності в доходах і рівень бідності домогосподарств мігрантів [3].

Результати досліджень П. Акості, С. Кальдерона, П. Файзільбера та Г. Лопеса у сфері економічних наслідків грошових переказів у 59 країнах, що розвиваються, в 1970–2000 рр. показують, що надходження від мігрантів значно впливають на зниження рівня бідності у цих країнах. Це особливо відображено в країнах Латинської Америки, адже зростання переказів на (оцінюється як відсоток до ВВП) 1 відсотковий пункт впливає на зменшення кількості населення, доходи якого характеризуються як нижче рівня бідності, на 0,37% [4]. Можна стверджувати, що перекази мігрантів мають позитивний вплив на боротьбу з бідністю, оскільки вони змінюють дохід домогосподарств мігрантів, які мають переважно низькі надходження з основного місця роботи та потребують підтримки ззовні. Особливо актуальним це є для країн, що розвиваються, адже в такому разі перекази від мігрантів сприяють підвищенню загального рівня життя населення країни.

Варто також указати на те, що позитивний ефект впливу міграції на рівень бідності громадян країни походження буде спостерігатися незалежно від того, чи грошові перекази будуть надходити до цієї країни і на які цілі будуть використовуватися, адже в будь-якому разі дохід мігрантів зростає, а це визначає рівень бідності, враховуючи межі, які визначаються для кожної з країн світу. Світовий банк у своїй звітності теж підтверджує той факт, що міграційні потоки не є головним чинником скорочення бідності. Більше того, обґрунтовано вплив таких факторів як зростання заробітної плати та державна

соціальна допомога (у тому числі підвищення пенсійних виплат).

Дослідження показують, що вплив переказів мігрантів на боротьбу з бідністю є різним у різних країнах. Наприклад, у Пакистані перекази мігрантів сприяють зменшенню рівня бідності, оскільки більшість мігрантів у цій країні є відносно бідними, з низьким рівнем освіти або взагалі без неї і походять переважно із сільської місцевості. А на Філіппінах більшість трудових мігрантів походять з міської місцевості й є відносно заможними. У цій країні перекази мігрантів сприяють зростанню нерівності і бідності [7].

Неоднозначність у трактуванні питання соціального впливу міграції на рівень бідності у світі свідчить про те, що дослідження даного напрямку повинно відбуватися враховуючи поділ населення на стратифікаційні групи, адже залежно від того, який соціальний статус має мігрант, визначається його становище і роль у суспільстві. Такі фактори, як дохід, стать, вік, сімейний стан, національність, освіта мігрантів впливають на ефекти міграції для країни походження та країни призначення. Вони визначають сукупний соціальний статус особистості, її становище і роль у суспільстві, соціально-стратифікаційній структурі.

Соціально-економічні ефекти міграції проявляються через грошові перекази мігрантів у країну походження та їх участь у суспільному житті в країні призначення, тому основними факторами, що впливатимуть на поділ осіб, які виїжджають із країни до іншої країни, на стратифікаційні групи, є фактор економічний (дохід мігрантів) та фактор професійний (освіта). Також, вважаємо, доцільно виділити такі фактори, як демографічні, до складу яких відноситимуться стать, вік, сімейний стан, національність, релігія, адже дані фактори впливають на процес адаптації мігрантів у країні призначення, а це, своєю чергою, визначає динаміку грошових переказів. На рис. 1 представлено вплив міжнародної міграції населення на соціально-економічний складник розвитку суспільства країни походження мігрантів у частині поділу міграційних потоків за стратифікаційними групами, враховуючи економічні, професійні та демографічні фактори їх формування.

Залежно від обсягів грошових переказів, які визначають доходи мігрантів у країні призначення, буде відрізнятися соціально-економічний ефект від міжнародної міграції в країні походження. Однак у будь-якому разі дохід мігрантів визначає зміни, які відбуваються в країні походження у сфері соціального страхування, людських ресурсів та національного добробуту населення.

Освіта мігрантів відіграє важливу роль у процесі міжнародної міграції. Найчастіше мігранти,

які не мають вищої освіти, отримують менші заробітні плати, що не дає змоги здійснювати грошові перекази в обсягах таких, як це роблять мігранти, що мають вищу освіту. Позитивний вплив міграції проявляється в отриманому новому досвіді та зміні структури освіченого населення. Проте варто зауважити, що зміна структури освіченого населення не завжди має позитивний напрям, адже багато мігрантів із вищою освітою працюють на посадах робітників за кордоном і, навпаки, втрачають свої професійні здібності та навички. Це негативно впливає на структуру освіченого населення країни походження мігрантів.

Демографічні фактори поділу населення на групи окреслюють ефекти від міжнародної міграції, що полягають у змінах вікової, статевої та кількісної структур населення. Наймобільнішою групою населення є молодь, яка, своєю чергою, є найбільшою потенційною групою в частині створення нових родин, тому міграція даної стратифікаційної групи населення безпосередньо впливає на рівень народжуваності в країні походження та вікову структуру населення.

Однак негативний вплив покривається позитивним ефектом від міжнародної міграції молоді, що полягає в отриманні нею нових знань та досвіду (покращення знання іноземної мови, збільшення шансів на успіх у професійному середовищі після повернення до країни походження, отримання фінансових ресурсів, що певною мірою впливають на самодостатність особистості). Варто враховувати ті випадки, коли мігранти залишаються на постійне місце проживання в країні призначення. Тоді людський капітал у вигляді мігрантів країни походження впливає на розвиток суспільства країни призначення, але тим самим покращує добробут населення світу в цілому. Використовуючи статистичні дані, на рис. 2 побудовано діаграми, що характеризують міграційні потоки, враховуючи професійні (рівень освіченості) та демографічні (стать) фактори формування стратифікаційних груп мігрантів.

Описуючи вплив різних стратифікаційних груп на суспільство, варто навести думку В.І. Томас і Ф. Знанецкі [8], які, аналізуючи міграційні потоки в Польщі в XIX і XX ст., писали про кризу суспільних відносин, переважно концентруючи увагу на дезорганізації суспільства. Це, своєю чергою, впливає на зміну традиційної моделі родини. А. Бобек [9], досліджуючи це питання, зазначає, що мігранти, які залишили



Рис. 1. Вплив міжнародної міграції на розвиток суспільства країни походження мігрантів з урахуванням поділу міграційних потоків на стратифікаційні групи

Джерело: авторська розробка

в країні походження родину, мають тимчасовий період перебування в країні призначення, найчастіше для збільшення своїх фінансових ресурсів.

Покращення матеріального становища родини таких мігрантів не дає їм змоги покидати свої родини. Із цієї причини така група населення не інтегрується в суспільство країни призначення, проте одночасно віддаляється від суспільства країни походження, з яким має обмежений контакт. У таких ситуаціях часто виникає дезорганізація суспільства і суспільних відносин мігрантів із родиною та знайомими в країні походження.

А. Краснодембска [10] наводить рекомендації, як уникнути та попередити ослаблення родинних відносин у мігрантів, які виїжджають за кордон. Зокрема, в одному з регіонів Польщі створення Спеціальної демографічної зони та переваги Карти родини допомагають у вирішенні подібних проблем.

Статевий поділ мігрантів теж має свої особливості в частині значення для суспільно-економічного розвитку країни, адже виїзд жіночої половини населення впливає на зниження рівня народжуваності, натомість чоловіки, які мігрують, не виконують свої військові обов'язки (передбачені законодавством відповідної країни).

Даний показник є інструментом для порівняння рівня життя різних країн. Індекс визначається на підставі методології розрахунку ООН у звітах про розвиток людського потенціалу. Для того щоб розрахувати індекс людського розвитку, визначаються часткові індекси людського розвитку: індекс тривалості життя, індекс рівня освіченості, індекс скоригованого реального ВВП на душу населення.

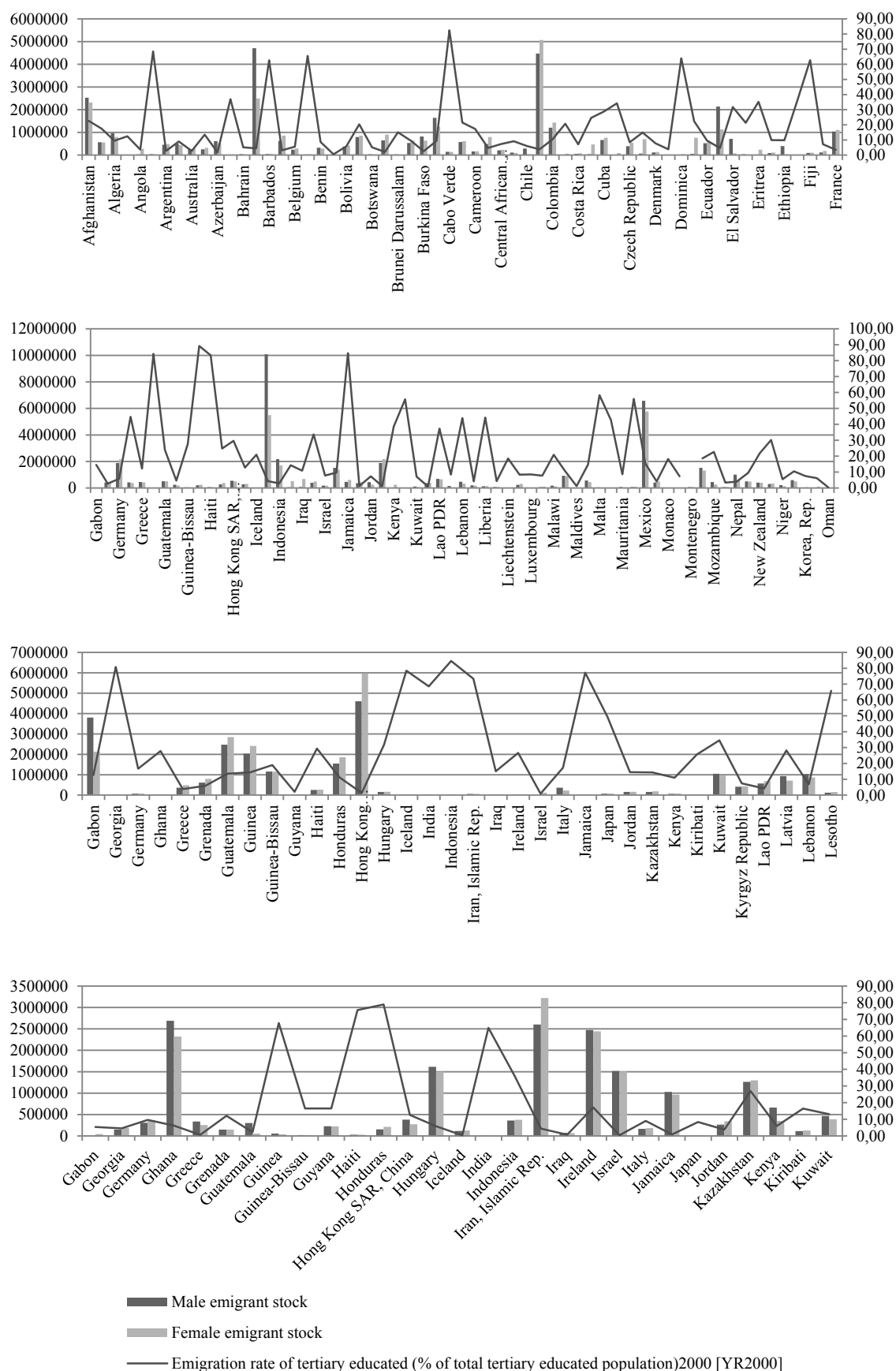


Рис. 2. Міграційні потоки в частині професійних та демографічних факторів формування стратифікаційних груп мігрантів

Джерело: побудовано на основі [11]

Рейтинги індексу людського розвитку (2015 р.) вказують на те, що рівень людського розвитку в країнах Європи покращується. Перші п'ять місць займають Норвегія, Австралія, Швейцарія, Данія та Нідерланди. Україна знаходиться на 83-му місці серед країн із середнім рівнем людського розвитку. Недоліком індексу людського розвитку є його вразливість на різкі зміни в економіці та суспільстві в країні. Натомість перевагою є те, що можна використовувати його для порівнянь на міжнародному рівні у сфері якості і рівня життя, а також для формування рейтингів країн.

На підставі ідентифікації впливу стратифікаційних груп мігрантів на суспільно-економічний розвиток населення вважаємо доцільним обґрунтувати рекомендації для міграційної політики країни походження та призначення мігрантів, що дасть змогу поліпшити соціальний складник політики держави та в перспективі отримати позитивні ефекти від міжнародної міграції населення.

У табл. 1 розглянуто найважливіші характеристики міграційної політики та обґрунтовано напрями її вдосконалення для надання рекомендацій щодо формування та збереження людського потенціалу країни.

Формування міграційної політики повинно відбуватися не лише на державному (макро) рівні, але й на регіональному (мікро), адже крім діяльності, що пов'язана з розробленням стратегії і визначенням конкретних напрямів функціонування на рівні центральної влади, важливу роль відіграє діяльність на рівні регіональної та місцевої влади, тому описані рекомендації стосуються проєктів, які повинні бути реалізовані у співпраці місцевих органів самоврядування, організацій мігрантів та інших зацікавлених осіб і установ.

Міграційна політика країни походження має ґрунтуватися на організації та реалізації завдань, що скеровані на покращення заходів, пов'язаних із поверненням мігрантів з-за кордону. Суттєвим та доцільним з погляду на збільшення міграційних потоків у світі є створення інструментів, що надаватимуть можливість ефективного використання переваг і зменшення недоліків, які виникають під час міграції населення. Так, наприклад, запропоновано створення окремих організацій, об'єднань тощо, які будуть об'єднувати осіб, що отримують освіту за кордоном. Це відкриє нові можливості для розвитку економічних, суспільних та культурних відносин як усередині країни, так і міжнародних, пов'язаних зі співпрацею із закордонними структурними одиницями.

Розроблення регіональної політики повинне ґрунтуватися на таких принципах, як і міграційна політика держави у цілому, а отже,

визначати політику на ринку праці, соціальну та освітню. Міграційна політика має забезпечувати поєднання інструментів у сфері соціальної підтримки, політики щодо родини мігрантів, політики зайнятості, освітньої діяльності. Ідентифіковані характеристики кожної із цих сфер дали змогу запропонувати рекомендації щодо вдосконалення міграційної політики.

Інтеграція мігрантів у країнах призначення матиме позитивний результат за умови, що такі інституціональні суб'єкти, як міністерства закордонних справ, міністерства освіти і науки, а також консульства формуватимуть спільні завдання, які окреслюватимуть коло таких питань: охорона прав мігрантів, інтеграція мігрантів і зміцнення соціальної та громадської участі в країнах призначення, вивчення рідної мови та створення освітніх закладів у країнах призначення.

Особливу увагу слід звернути на вдосконалення організації збору статистичної інформації щодо руху мігрантів та членів їх родин (іммігрантів, емігрантів та реемігрантів), адже нині дані, що стосуються розкриття цього питання в окремих країнах є фрагментарними та не достатньо обґрунтованими, базуються на інтерв'ю, анкетуванні та інших вибіркових методах статистичного дослідження.

Висновки з проведеного дослідження. Міграція населення не є головним чинником скорочення бідності у світі. Запропоновано враховувати поділ мігрантів на стратифікаційні групи. Ідентифікація соціального статусу мігранта дає змогу визначити вплив міграції на соціально-економічний розвиток країни походження. Обґрунтовано важливість урахування не лише економічних (дохід мігрантів) та професійних (освіта) факторів поділу стратифікаційних груп, а й демографічних факторів (стать, вік, релігія, національність, сімейний стан тощо), використовуючи статистичні дані.

Розвиток людського потенціалу країн та регіонів світу є важливим завданням міграційної політики країн походження та призначення мігрантів, тому представлено рекомендації для формування міграційних політик країни походження та призначення мігрантів.

Як основні напрями формування міграційної політики запропоновано врегулювання політики: щодо ринку праці і соціального страхування; у сфері освіти; щодо родини мігрантів; у сфері соціальної допомоги та інтеграційних програм. Ці рекомендації мають теоретичне застосування та передбачають реалізацію практичних завдань на рівні центральних та регіональних органів влади, що повинно забезпечити злагоджений та системний підхід до вирішення проблем регулювання міжнародної міграції.

**Напрями формування міграційної політики країни походження
та країни призначення міжнародних мігрантів**

Напрями формування міграційної політики	Характеристика / проблеми	Рекомендації
Політика щодо ринку праці і соціального страхування		
– країна походження	– високий рівень безробіття (здебільшого); – низький рівень соціального забезпечення	– розроблення програм соціального забезпечення громадян, які повертаються з міграції (реемігрантів); – забезпечення можливості відкриття власного бізнесу, пошуку роботи тощо
– країна призначення	– відкритий ринок праці для мігрантів; – самоорганізація мігрантів; – високий рівень економічної активності мігрантів; – іммігранти забезпечують формування системи соціального страхування	– необхідність розмежування політики ринку праці, враховуючи розвиток країни іммігрантів; – потреба в упровадженні інструментів інтеграції мігрантів на ринку праці; – упорядкування статистики, що стосується соціального страхування мігрантів
Політика у сфері освіти		
– країна походження	– гарантія освіти громадянам країни (у більшості країн можливість безкоштовного навчання)	– організація збору статистичної інформації у сфері освіти мігрантів; – створення мережі випускників вишів за кордоном; – відкриття освітніх закладів у країнах призначення для мігрантів та їх родин
– країна призначення	– гарантія освіти особам, що приїжджають з-за кордону; – гарантія механізмів інтеграції учнів, що не є громадянами країни призначення, враховуючи їх статус	– розроблення механізму співпраці місцевих суб'єктів; – підвищення вмінь міжкультурної взаємодії педагогічних працівників
Політика щодо родини мігрантів		
– країна походження	– можливість об'єднання родин мігрантів	– інформаційна підтримка мігрантів та їх родин; – організація збору статистичної інформації щодо руху мігрантів та членів їх родин
– країна призначення	– можливість об'єднання родин мігрантів; – право користування програмами підтримки родини мігрантів	– цілісний підхід до матеріальної та родинної ситуації іммігранта в процесі розгляду заяви про об'єднання родини; – необхідність розмежування політики щодо різних груп мігрантів
Політика у сфері соціальної допомоги та інтеграційні програми		
– країна походження	– низький рівень соціальної підтримки мігрантів; – відсутність інтеграційних програм або низький рівень організації та реалізації	– формування мережі співпраці органів місцевого самоврядування, громадських організацій та мігрантів для створення інтеграційних програм у вигляді окремих організаційних одиниць як у межах країни походження (реемігранти), так і за кордоном (емігранти); – розроблення заходів щодо підтримки мігрантів у частині їх адаптації в країні призначення та походження після повернення з міграції
– країна призначення	– соціальна допомога мігрантам у вигляді фінансової та матеріальної допомоги; – організація культурних та інтеграційних заходів	– необхідність покращення побутових умов мігрантів; – надання можливості мігрантам створення та участі в громадських організаціях

Джерело: авторська розробка

Список використаних джерел:

1. Jongwanich J. Workers' Remittances, Economic Growth and Poverty in Developing Asia and the Pacific Countries. January 2007 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.unescap.org/sites/default/files/wp-07-01.pdf>.
2. Giuliano P. Remittances, financial development and growth // Journal of Development Economics". – Vol. 90. – 2009 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2005/wp05234.pdf>.
3. Ratha D., Mohapatra S., [March 23 2009], Revised Outlook for Remittance Flows 2009-2011, Migration and Remittances Team, Development Prospects Group, World Bank, Washington.
4. Remittances and Development. Lessons from Latin America / World Bank, Washington DC [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://siteresources.worldbank.org/INTLAC/Resources/Remittances_and_Development_Report.pdf.
5. Ольшевська І.П. Міжнародна міграція людських ресурсів в умовах глобалізації : дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.02 / І.П. Ольшевська ; ДВНЗ «Київський національний економічний ун-т ім. Вадима Гетьмана». – К., 2007. – 226 с.
6. Стаканов Р.Д. Вплив трудової еміграції на макроекономічний розвиток України : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.02 / Р.Д. Стаканов ; Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка. – К., 2010. – 20 с.
7. Гулий О.І. Вплив переказів мігрантів на економіку країн Азії [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://oldconf.neasmo.org.ua/node/889>.
8. Thomas W.I., Znaniecki, F. (1918), The Polish Peasant in Europe and America: Monograph of an Immigrant Group. Vol. 1. Primary Group Organization. Boston: Richard G. Badger, The Gorham Press.
9. Bobek A. Migracja jako kryzys więzi społecznej? Analiza na przykładzie Wielkiej Brytanii i Irlandii // Młoda polska emigracja w UE jako przedmiot badań psychologicznych, socjologicznych i kulturowych EuroEmigranci.PL, Kraków 23-24.IX.2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.euroemigranci.pl/dokumenty/pokonferencyjna/Bobek.pdf>.
10. Krasnodębska, A. (2013). Role kobiety w ocenie opolskich migrantek. Spojrzenie matek i córek. Studia Migracyjne Przegląd Polonijny, nr 2/2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://cejsh.icm.edu.pl/cejsh/element/bwmeta1.element.desklight-c0509f48-8354-47b0-8507-d32812a408b6/c/KRASNODBSKA_SM_2-13._pdf-6.pdf.
11. International migrant stock / Expanion [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://countryeconomy.com/demography/migration/emigration>.

Shymanska K.V.**SOCIO-ECONOMIC IMPACT OF INTERNATIONAL MIGRATION
ON INDICATORS OF HUMAN DEVELOPMENT
AND POVERTY IN THE WORLD**

The regional integration and the acceleration of world economy globalization affect the growth and deepening of the relationship between countries and regions. The reasons for this situation are the international money flows, transnational corporations, the information and technology development. As a result, globalization creates new opportunities for the development of the countries worldwide, but at the same time, the emerging challenges, which require adaptation to new global conditions. Thus, migration affects the social development of the country of origin and households' incomes.

The study found that migration is not the main factor in the reduction of poverty in the world, and also asked to take into account the separation of migrants on groups. The migrants' social status identification allows determining the impact of migration on the socio-economic development of the country of origin. Found the importance of taking into account economic (income of migrants) and professional (education) factors, but with the separation by stratification groups, as well as outlining the demographic factors (gender, age, religion, nationality, marital status, etc.).

Instead, the human development of the countries and regions worldwide is an important task of the migration policies in origin and destination countries. Therefore, this study presents recommendations for the development of migration policies in the country of origin and destination. In the long term this will improve social policy and get positive results from the international migration for the population, in particular by the re-emigration.

The main directions of forming migration policy oriented on: 1) the labour market and social insurance; 2) education; 3) family of migrants; 4) social assistance and integration programmes. Presented recommendations have theoretical application and provide the coordination and solving problems of international migration regulation.

Key words: international migration, migration policy, stratification of migrants, human development, poverty.

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ
НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК: 339.138

Багорка М.О.кандидат сільськогосподарських наук,
доцент кафедри маркетингу

Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету

**СИСТЕМНИЙ ТА СИТУАЦІЙНИЙ ПІДХОДИ ЯК МЕТОДОЛОГІЧНА
ОСНОВА ФОРМУВАННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ
ЕКОЛОГІЗАЦІЇ АГРАРНОГО ВИРОБНИЦТВА**

У статті визначено сутність, значення і основні принципи системного та ситуаційного підходів як методологічної основи формування маркетингової стратегії екологізації аграрного виробництва, а також представлена систематизація методів стратегічного аналізу для оцінки факторів середовища під час формування маркетингової стратегії. Виділені основні причини, що зумовлюють системний підхід до використання методів формування маркетингової стратегії екологізації.

Ключові слова: маркетингова стратегія екологізації, аграрне виробництво, системний та ситуаційний підходи, стратегічний аналіз, макро- і мікросередовище, інноваційний розвиток.

В статье определена сущность, значение и основные принципы системного и ситуационного подходов как методологической основы формирования маркетинговой стратегии экологизации аграрного производства, а также представлена систематизация методов стратегического анализа для оценки факторов среды при формировании маркетинговой стратегии. Выделены основные причины, обуславливающие системный подход к использованию методов формирования маркетинговой стратегии экологизации.

Ключевые слова: маркетинговая стратегия экологизации, аграрное производство, системный и ситуационный подходы, стратегический анализ, макро- и микросреда, инновационное развитие.

Постановка проблеми. Україна сьогодні перебуває на етапі становлення ринкових відносин, що ставить головною вимогою можливість адаптації та використання досвіду країн із розвинутою ринковою економікою. Досвід стратегічного маркетингу, якій вже досягнув високого рівня у розвинених країнах, доцільно використати як стартову позицію для його впровадження з урахуванням рівня та особливостей розвитку ринкових відносин в Україні.

Теорія і практика впровадження принципів стратегічного маркетингу ще не отримала практичного впровадження, особливо в аграрному секторі. При цьому практика доводить, що формуванню маркетингових стратегій розвитку у галузях виробництва і переробки агропродовольчої продукції повинна приділятися значна увага, що сприятиме прискоренню їх адаптації до вимог ринкового середовища.

Проблеми підвищення конкурентоспроможності аграрної галузі можуть бути вирішені за допомогою ефективних маркетингових стратегій, які сприятимуть адаптації аграрної галузі до нових економічних умов і можуть стати рушійною силою економічного зростання [1, с. 12–15].

Саме маркетингова стратегія екологізації аграрного виробництва є, на нашу думку, інноваційною стратегією, яка дає змогу інтегрувати екологічні пріоритети в стратегії економічного розвитку. Ця стратегія враховує екологічний чинник у господарській діяльності аграрних підприємств і спрямована на створення екологічних продуктів та послуг в аграрному виробництві.

Процес формування маркетингової стратегії екологізації аграрного виробництва має відбуватися відповідно до основних принципів і методів стратегічного маркетингу, основу яких становлять системний і ситуаційний підходи. Сьогодні питання розроблення та впровадження методологічних підходів до формування маркетингової стратегії екологізації аграрного виробництва є актуальним і практично значущим.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питанням розроблення маркетингових стратегій з урахуванням специфіки трансформаційного періоду присвячені роботи вітчизняних науковців Л.В. Балабанової, Л.Е. Басовського, С. Гаркавенко, Н. Журавльової, Н. Куденко, О. Кузьміна, О. Лобанової, А. Павленка, В. Писа-

ренка, Г. Тарасюка, О. Тимоніна, Ф. Федоренка, Г.В. Черевка та ін.

Систематизація основних методів і класифікацій інструментарію стратегічного аналізу під час розроблення стратегій представлена у наукових працях П.Л. Гордієнко, Л.Г. Дідковської, І.А. Ігнат'євої, Г.І. Кіндрацької, С.О. Левик, Б.М. Мізюк, В.Д. Немцов, Г. В. Осовська, Ю.В. Печериці, М.Г. Саєнко, О.Л. К.І. Редченко та ін.

Значний внесок у розвиток методології системного підходу як основи організації управління зробив Б. Мільнер, прикладне застосування системного підходу до формування системи маркетингу з розкриттям принципів, методів, функцій відображено в працях Є. Булахової та А. Синягіна, а роль ситуаційного аналізу у сучасній системі управління досить ґрунтовно розкрито Т.А. Ільницькою.

Сучасна наука та практика має у своєму розпорядженні безліч методик та методологій, які дають змогу оцінити практично будь-який складник підприємства і галузі. Але сьогодні відсутні загальноприйняті комплексні методики аналітичного дослідження кількісних та якісних характеристик маркетингового потенціалу, хоча певні аспекти вирішення цієї проблеми були висвітлені у роботах Т.Л. Безрукова, О.Є. Єранкіна, В.В. Кучера, Р.В. Маржанського, Н. Рожко.

Перетворення, які сьогодні відбуваються в аграрній галузі, вимагають розширити дослідження питань щодо формування маркетингової діяльності в агропромисловому комплексі. Зокрема, це стосується розроблення та впровадження методологічних підходів до формування маркетингової стратегії екологізації аграрного виробництва.

Мета статті полягає у визначенні сутності, значення та основних принципів системного і ситуаційного підходів як методологічної основи формування маркетингової стратегії екологізації аграрного виробництва, а також у систематизації методів стратегічного аналізу для оцінки факторів середовища під час формування маркетингової стратегії.

Виклад основного матеріалу дослідження. Формування маркетингової стратегії розглядається як один із найсуттєвіших і найскладніших етапів маркетингу. Це досить складний процес, який відбувається в умовах постійної зміни факторів зовнішнього та внутрішнього середовища маркетингу [2, с. 137].

Маркетингова стратегія екологізації аграрного виробництва як стратегія інноваційного розвитку може вирішити проблеми економічного зростання, підвищення конкурентоспроможності аграрної галузі, забезпечити високу якість життя, національну безпеку, охорону довкілля та високий технічний рівень аграрного виробництва в

Україні. Але варто розуміти, що мова йде не просто про одноразове використання нововведень для досягнення миттєвих переваг, а про неперервний детально спланований стратегічний інноваційний розвиток, який формує методи та засоби управління інноваціями та дасть змогу підпорядкувати впровадження інновацій загальним цілям, перетворюючи інтенсивне впровадження інноваційних процесів у фактор економічного зростання галузі.

Для вибору обґрунтованої маркетингової стратегії необхідно використовувати сукупність наукових підходів – системного, ситуаційного та інтеграційного. Методика формування маркетингової стратегії екологізації аграрного виробництва також базується на певній сукупності загальнонаукових і прикладних методичних прийомів.

Системний підхід – це загальнонауковий метод пізнання, який є базою для проведення будь-якого наукового дослідження [3, с. 112]. Виходячи із сутності системного підходу, маркетингову стратегію екологізації аграрного виробництва можна визначити як єдиний комплекс елементів, які мають тісний зв'язок із зовнішнім середовищем, що зумовлює наявність вхідних та вихідних змінних.

Розроблення маркетингової стратегії екологізації аграрного виробництва є досить складним процесом, який ґрунтується на системному підході і відповідає таким принципам, як:

- комплексність елементів, що дає змогу визначати систему як ціле та зумовлює її єдність;
- зміни через вплив зовнішніх і внутрішніх факторів;
- стратегічна спрямованість із метою досягнення конкретної, загальної для всіх елементів стратегічної цілі;
- ієрархічність елементів системи, які мають свої обов'язки та інструменти їх реалізації залежно від пріоритетності;
- невизначеність майбутнього;
- взаємоузгодженість елементів системи для реалізації поставлених завдань.

Причини, що зумовлюють обов'язковість системного використання методів прогнозованої і стратегічної оцінки під час формування маркетингової стратегії екологізації аграрного виробництва, представлені на рис. 1.

Згідно із системним підходом елементи, що становлять зміст маркетингової стратегії екологізації аграрного виробництва, не просто функціонально впливають один з одного, а всі без винятку пов'язані між собою. Зміна одного з них неминуче зумовлює зміни в інших, а в кінцевому підсумку – і в усій маркетинговій стратегії. Це вимагає комплексного розв'язання будь-яких її проблем – великих і малих, простих і складних, тактичних і стратегічних.



Рис. 1. Основні причини, що зумовлюють системний підхід до використання методів формування маркетингової стратегії екологізації

Джерело: розроблено автором

Ситуаційний підхід базується на тому, що формування маркетингової стратегії екологізації аграрного виробництва здійснюється залежно від конкретної ринкової ситуації в той чи інший момент.

Використання ситуаційного підходу до формування маркетингової стратегії екологізації аграрного виробництва дає змогу розглядати формування як процес, що складається з окремих етапів, таких як формулювання місії, цілей та завдань маркетингової стратегії, аналіз ринку на основі факторів зовнішнього середовища підприємства прямого та непрямого впливу, оцінка потенційних можливостей галузі, розроблення «дерева рішень» та оцінка ефективності прийнятих управлінських рішень.

Економічна ситуація в Україні і світі, стан господарської діяльності в аграрній галузі (як зовнішні чинники) потребують системного та ситуаційного аналізу. При цьому варто зазначити, що умови формування аграрного ринку в Україні є досить специфічними і зумовлені складною ситуацією в економічній, політичній і соціальній сферах. Взаємодія внутрішніх і зовнішніх факторів має специфічний характер для галузі аграрного виробництва і для підприємств галузі та майже завжди змінюється з часом.

Важливо постійно відстежувати та враховувати зміни складу зовнішніх факторів та їх впливу на конкурентоспроможність продукції і підприємств аграрного сектору економіки, а саме деталізувати їх дію, чітко розділяти ринкові можливості і загрози. Саме тому складником формування маркетингової стратегії екологізації є стратегічний аналіз макро- і мікросередовища, методи якого базуються на системному і ситуаційному підходах (рис. 2).

Цей процес дослідження передбачає аналітичне оцінювання параметрів зовнішнього та внутрішнього середовища за допомогою загальнонаукових і прикладних прийомів стратегічного аналізу.

Методологія стратегічного аналізу включає прийоми, які дають змогу:

- оцінити поточне становище підприємства, наявні ресурси, можливості і потреби;
- провести прогнозування і планування рівнів показників діяльності підприємства, а також оцінку стану зовнішнього середовища;
- застосовувати прийоми альтернативного аналізу для підготовки прийняття стратегічних рішень в умовах невизначеності.

На нашу думку, в основі усіх прикладних прийомів маркетингового дослідження лежить стратегічний аналіз галузі, який проходить підготовчий, аналітичний та заключний етапи. При цьому використовується низка специфічних методів і прийомів, що дають змогу діагностувати потенційні та наявні загрози підприємствам і галузі.

На основі проведеної систематизації методів формування маркетингових стратегій можна запропонувати таку їх типологізацію:

1) маркетингові моделі, які ґрунтуються на обробці якісної маркетингової інформації. До них належать такі маркетингові моделі стратегічного аналізу, як SNW, SWOT, PEST/STEP, матриця McKinsey, матриця Shell, матриця М. Мак-Дональда, А. Літлла, М. Портера, І. Ансоффа, матриця Браунлая-Барта, матриця Хофера – Шендлера;

2) маркетингові моделі, які ґрунтуються на обробці кількісної маркетингової інформації. До них належать економіко-математичні та статистичні методи;



Рис. 2. Процес дослідження основних чинників макро- і мікросередовища

Джерело: розроблено автором

3) маркетингові моделі, які ґрунтуються на обробці комбінації якісної та кількісної маркетингової інформації. До них належать такі маркетингові моделі, як матриця БКГ, матриця McKinsey, матриця Томпсона – Стрикленда.

Саме використання економіко-математичних і статистичних методів дасть можливість отримати достовірні та надійні результати, які будуть покладені в основу формування маркетингової стратегії [4, с. 107].

Стратегічний аналіз дає реальну оцінку власних ресурсів і можливостей галузі, в якій працюють підприємства. На його основі формується стратегія розвитку галузі, яка передбачає побудову збалансованої системи прогнозів і планів на довго-, середньо- і короткострокову перспективу [5, с. 118].

На етапі стратегічного аналізу галузі особлива увага має приділятися оцінці еколого-економічного потенціалу, тому що розвиток ресурсних концепцій змінює вектор маркетингової стратегії з реактивної (реагування підприємства на зміни зовнішнього середовища) на проактивну (попередження подій). Це вимагає пошуку нових комбінацій у ланцюжку «ресурси – виробництво – ключові компетен-

ції – організаційні здатності – стійкі конкурентні переваги» [6, с. 119]. З огляду на це, невід’ємним етапом формування маркетингової стратегії екологізації аграрного виробництва ми вважаємо забезпечення стратегічної відповідності, що передбачає узгодження ресурсних та виробничих можливостей з ринковими умовами господарювання.

Завдяки синтезу системного та ситуаційного підходів можна поєднати комплексність зі швидкою реакцією на умови мінливого зовнішнього середовища. Тобто ці два підходи доповнюють один одного (рис. 3).

Маркетингова стратегія екологізації аграрного виробництва має бути орієнтована на формування стійких конкурентних переваг. Тому результати оцінки факторів середовища є передумовою формування комплексу інформаційно-аналітичного забезпечення маркетинг-менеджменту, який є невід’ємною умовою забезпечення розвитку цієї стратегії [7, с. 11].

Маркетингова стратегія екологізації аграрного виробництва повинна адекватно відображати екологічні аспекти діяльності сільськогосподарських товаровиробників, що мають місце як в оперативному її складнику (підготовка та реалі-



Рис. 3. Системний підхід до формування маркетингової стратегії екологізації аграрного виробництва

Джерело: розроблено автором

зація процесу виробництва продукції і надання послуг), так і у сфері менеджменту (що включає взаємодію сільськогосподарських товаровиробників із навколишнім природним середовищем) з метою максимального зниження можливих негативних наслідків для екосистеми і людини.

Висновки. Об'єктивна необхідність формування маркетингової стратегії екологізації аграрного виробництва пов'язана з екологічними проблемами аграрної галузі, нагальною потребою становлення стабільного ринку продовольства, забезпеченням населення якісними продуктами харчування та ефективним функціонуванням аграрної сфери економіки.

У процесі формування маркетингової стратегії екологізації аграрного виробництва використовують системний та ситуаційний підходи, які лежать в основі методів стратегічного аналізу.

Основу системного підходу до формування маркетингової стратегії екологізації аграрного

виробництва становлять механізми її реалізації, що забезпечують сталість системи, її цілеспрямованість; взаємопов'язаність, взаємозалежність та комплексність її елементів визначає цілісність системи; всі завдання, які виконують окремі елементи системи, пов'язані між собою; елементи системи та пов'язані з ними дії мають певну підпорядкованість, що вибудовує ієрархічність; система змінюється під впливом конкретних факторів, що зумовлює її динамічність, здатність системи пристосуватися до мінливості зовнішнього середовища, не втрачаючи при цьому власної індивідуальності.

Забезпечення системного підходу до формування маркетингової стратегії екологізації аграрного виробництва – складне завдання, оскільки відсутність хоча б одного з елементів сукупності може привести до втрати можливостей або невирішення поставлених завдань.

Список використаних джерел:

1. Данилишин Б.М. Маркетингова стратегія регіонального продовольчого ринку / Б.М. Данилишин, О.М. Любченко // Вісник Національної академії наук України. – 2008. – № 5. – С. 12–18.
2. Фастівець Н.П. Досвід реалізації маркетингової стратегії в діяльності підприємств АПК / Н.П. Фастівець // Вісник Полтавської державної аграрної академії. – 2012. – № 3. – С. 137–141.
3. Залізничук В.П. Показники ефективності маркетингової стратегії експортної діяльності підприємства / В.П. Залізничук // Конкурентоспроможність національної економіки та освіти: пошук ефективних рішень: збірник матеріалів Всеукраїнської науково-практичної конференції з міжнарод-

ною участю (м. Вінниця, 15 квітня 2015 р.): у 3-х т. – Т. 1 / редкол.: ВНІЕ ТНЕУ. – Тернопіль: КРОК, 2015. – С. 111–113.

4. Романенко О.О. Типологізація методів формування маркетингових стратегій промислових підприємств / О.О. Романенко // Науковий вісник Академії муніципального управління: Серія «ЕКОНОМІКА». – 2013. – Випуск 2. – С. 101–108.

5. Редченко К.І. Стратегічний аналіз у бізнесі: навч. посіб. / К.І. Редченко. – [вид. 2-ге, допов.]. – Львів : Новий світ – 2000, 2003. – 272 с.

6. Андреева Н.М. Маркетингові екологічні стратегії як концептуальний базис сталого розвитку підприємства / Н.М. Андреева, О.М. Мартинюк // Механізм регулювання економіки. – 2009, № 3, Т. 2. – 119–125.

7. Шкуратов О.І. Організаційно-правовий механізм забезпечення еколого-економічної безпеки аграрного виробництва / О.І. Шкуратов // Агроекологічний журнал. – 2012. – № 1. – С. 10–14.

Bahorka M.O.

SYSTEM AND SITUATION APPROACHES A METHODOLOGICAL BASIS FOR THE FORMATION OF A MARKETING STRATEGY FOR ECOLOGIZATION OF AGRARIAN PRODUCTION

The transformations that are taking place in the agrarian sector today require expanding the study of the issues surrounding the formation of marketing activities in the agro-industrial complex; in particular, it concerns the development and implementation of methodological approaches in shaping the marketing strategy for environmentalizing agrarian production.

The purpose of the study is to determine the essence, meaning and basic principles of system and situational approaches as a methodological basis for the formation of a marketing strategy for ecologization of agrarian production, as well as systematization of strategic analysis methods used to assess the environmental factors in the formation of this strategy.

To select a well-grounded marketing strategy, you need to use a set of scientific approaches: systemic, situational and integration. The methodology of forming a marketing strategy for environmentalizing agrarian production is also based on a certain set of general scientific and applied methodical techniques.

The development of a marketing strategy for the environmentalization of agrarian production is a rather complicated process based on a systematic approach.

Situational approach is based on the fact that the formation of a marketing strategy for environmentalizing agrarian production is carried out on the basis of a particular market situation that has developed at one time or another.

In our opinion, the basis of all applied marketing research methods is the strategic analysis of the industry, which undergoes the preparatory, analytical and final stages. It uses a number of specific methods and techniques that can diagnose the potential and existing threats of enterprises and industry, to identify their ability to formulate marketing strategies.

The objective necessity of forming a marketing strategy for the environmentalization of agrarian production is related to the environmental problems of the agrarian sector, the urgent need for a stable food market, the provision of quality food products to the population and the efficient functioning of the agrarian sector of the economy.

In the process of forming a marketing strategy for environmentalizing agrarian production system and situational approaches that underlie methods of strategic analysis are used.

The basis of the systematic approach in forming the marketing strategy of ecologization of agrarian production are the mechanisms of its implementation, which ensure the stability of the system, its purposefulness; Interdependence, interdependence and complexity of its elements determines the integrity of the system; All tasks that execute individual elements of the system are interconnected; System elements and their associated actions have a certain subordination that builds hierarchy; The system changes under the influence of specific factors, which determines its dynamism; The ability of the system to adapt to the changing environment, without losing its own individuality.

Key words: marketing strategy of ecologization, agrarian production, system and situational approaches, strategic analysis, macro-and micro-environment, innovative development.

Гнатенко І.А.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки і підприємництва
Східноукраїнського національного університету
імені Володимира Даля

Соляник Т.Г.

старший викладач кафедри економіки і підприємництва
Східноукраїнського національного університету
імені Володимира Даля

Рубежанська В.О.

здобувач кафедри економіки і підприємництва
Східноукраїнського національного університету
імені Володимира Даля

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ЗАЙНЯТОСТІ НАСЕЛЕННЯ В УМОВАХ КОНВЕРГЕНЦІЇ УКРАЇНИ З ЄВРОПЕЙСЬКИМ СОЮЗОМ

У статті розглянуті проблеми зайнятості та безробіття в Україні. Проведено оцінку зазначених показників за період із 2010 по 2016 рік. Здійснено порівняльний аналіз рівня зайнятості населення України з аналогічним показником у країнах ЄС. Визначено причини росту рівня безробіття. Оцінено показники неформальної та тіньової зайнятості, виділено основні причини їх росту.

Ключові слова: зайнятість, безробіття, національний ринок праці, неформальна зайнятість, тіньова зайнятість, тіньова економіка

В статье рассмотрены проблемы занятости и безработицы в Украине. Проведена оценка указанных показателей за период с 2010 по 2016 год. Осуществлен сравнительный анализ уровня занятости населения Украины с аналогичным показателем в странах ЕС. Определены причины роста уровня безработицы. Оценены показатели неформальной и теневой занятости, выделены основные причины их роста.

Ключевые слова: занятость, безработица, национальный рынок труда, неформальная занятость, теневая занятость, теневая экономика

Постановка проблеми. Проведення антитерористичної операції на сході України та погіршення економічних і політичних відносин із Російською Федерацією викликали ланцюгову реакцію дисбалансу практично усіх макроекономічних показників. Деструктивні процеси відбулися в інфраструктурному забезпеченні ринку праці, зовнішніх зв'язках, реальному секторі економіки тощо. Зокрема, значний збиток відчували на собі підприємства у східних областях, а саме підприємства металургійної, вугільної, хімічної, машинобудівної, харчової, легкої промисловості, які не лише були містоутворюючими, але і робили значний внесок у ВВП. Наслідком таких подій стало значне зниження зайнятості населення та збільшення безробіття починаючи з 2014 року.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у дослідження проблем зайнятості та безробіття зробили такі вітчизняні вчені, як А. Баланда, С. Бандур, В. Галицький, С. Коваленко, І. Кравченко, Е. Лібанова, В. Мандибур, Я. Міклош, Г. Мімандусова, Р. Михайлишин, І. Петрова, В. Онікієнко, О. Турчинов, М. Шаленко та інші.

Відаючи належне цінності попередніх наукових здобутків дослідників, необхідно зазначити про недостатність досліджень щодо оцінки рівня зайнятості та безробіття порівняно з показниками країн ЄС, а також про відсутність єдиного підходу до визначення рівня та причин неформальної та тіньової зайнятості на національному ринку праці України.

Метою статті є оцінка рівня зайнятості в Україні порівняно з аналогічним показником у країнах ЄС та визначення рівня і причин росту безробіття, неформальної та тіньової зайнятості на національному ринку праці нашої держави.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналізуючи дані Державної служби статистики України (далі – Держстат України), відображені на рис. 1, варто зазначити, що з 2010 року ми можемо констатувати незначну, але все ж таки позитивну тенденцію підвищення зайнятості та зниження безробіття серед населення. Проте у 2014 році відбулося значне зниження кількості зайнятих осіб проти попереднього року, а саме на 6,43%, а кількість безробітних осіб зросла відповідно на 22,3%. Кількість зайнятого населення віком

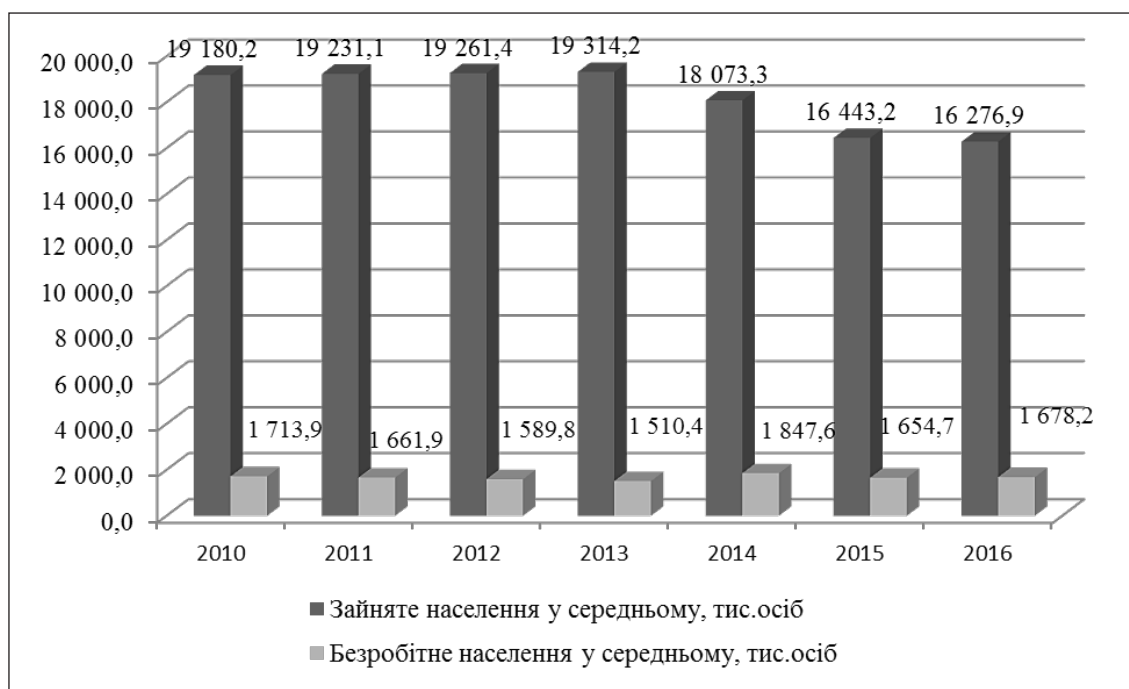


Рис. 1. Рівень зайнятого та безробітного населення України віком 15–70 років (за методологією МОП)

Джерело: складено автором за даними [1]

15–70 років у 2016 році порівняно з 2015 роком зменшилася на 166,3 тис. осіб або на 1,0% та становила 16 276,9 тис. осіб. (рис. 1). Рівень зайнятості населення віком 15–70 років зменшився за зазначений період із 56,7% до 56,3%, а в населення працездатного віку – з 64,7% до 64,2% [1].

Відповідно до даних, зображених на рис. 1, кількість безробітних віком 15–70 років у 2016 році порівняно з 2015 роком збільшилася на 23,5 тис. осіб, або на 1,4%, та становила 1678,2 тис. осіб. Рівень безробіття населення (за методологією МОП) віком 15–70 років загалом по Україні порівняно з 2015 роком збільшився на 0,2% та становив 9,3% економічно активного населення зазначеного віку, а серед населення працездатного віку – 9,7%.

Найвищий рівень безробіття (за методологією МОП) спостерігався серед молоді віком 15–24 роки, а найнижчий – серед осіб віком 40–59 років. Варто зазначити, що рівень безробіття населення віком 15–70 років у мешканців сільської місцевості на 0,5% перевищував відповідний показник серед городян, а рівень безробіття чоловіків на 3,1% перевищував рівень безробіття жінок. У 2016 році порівняно з 2015 роком зростання цього показника відбулося в усіх вікових групах, за винятком осіб віком 30–34 роки (скорочення на 0,8%) та осіб віком 60–70 років (не змінився) [1].

Збільшення рівня безробіття також може пояснюватися проведенням оптимізаційної полі-

тики зайнятості в установах, організаціях та підприємствах бюджетної сфери. Зокрема, одним зі структурних маяків Меморандуму про співпрацю з МВФ є вимога скорочення кількості державних службовців та працівників бюджетної сфери. Так, на офіційному сайті Міністерства фінансів України викладений текст Меморандуму про економічну і фінансову політику (МЕФП) від 27 лютого та 21 липня 2015 року та 1 вересня 2016 року [2].

У зазначеному тексті МЕФП йдеться про такі заплановані дії уряду України: «Ми розпочнемо середньострокову програму скорочення зайнятості у державному секторі і плануємо скоротити кількість працюючих у бюджетній сфері (за винятком військових) на принаймні 4 відсотки до кінця 2017 року і ще на 10 відсотків до кінця 2019 року. Що стосується державної служби, то ми продовжимо подальшу оптимізацію кількості працюючих у міністерствах та інших державних агентствах і запровадимо більш ефективні процедури. Таким чином, до кінця 2017 р. ми плануємо зменшити кількість штатних працівників на 5 відсотків і ще на 10 відсотків до кінця 2019 року. Зараз ми розбудовуємо централізовану інформаційну систему всієї держслужби і розпочнемо звітувати про кількість держслужбовців, а також ми оприлюднюватимемо кількість працюючих у бюджетній сфері на півріччій основі. Для відстеження прогресу ми вже встановили індикативні цілі зі зниження кількості працюючих» [2]. Виходячи

із зазначеного у МЕФП, такі дії уряду зі скорочення зазначених осіб тільки починаються. Тож наслідком таких дій стане значне збільшення безробіття у подальшому серед державних службовців та працівників бюджетної сфери (законодавців, освітян, науковців, менеджерів, лікарів, вчителів та інших осіб). Варто врахувати, що зазвичай це вузько кваліфіковані працівники з високим рівнем освіти та професійними вміннями, які здобували такі вміння протягом значного часу, прикладаючи максимальних зусиль. А рівень їх людського капіталу значно вищий щодо інших працівників. Водночас перенавчання або перекваліфікація таких працівників можуть бути ускладненими, а подекуди неможливими. Це пояснюється тим, що не кожен безробітний із зазначеної категорії погодиться знехтувати власним досвідом, який він примножував та збагачував тривалий час. Надалі такі вивільнені працівники можуть ще більше розширити наявний в Україні рівень тіньової зайнятості, тим самим нівелюючи усі наміри уряду провести ефективну державну політику зайнятості населення, що повністю суперечить стратегії сталого розвитку України.

У цьому контексті варто зазначити, що у вересні 2015 року в межах 70-ї сесії Генеральної Асамблеї ООН у Нью-Йорку відбувся Саміт ООН для прийняття Порядку денного розвитку на період після 2015 року (далі – Саміт). Саміт розглядався світовою спільнотою як подія історичного значення, що була спрямована на об'єднання спільних зусиль глобального партнерства щодо забезпечення економічного зростання та зайнятості. Проблематика Саміту охоплювала всі аспекти соціально-економіч-

ного розвитку, конкурентоспроможності держав, екологічної та енергетичної безпеки, глобального партнерства для розвитку, а обсяг ґрунтовної підготовчої роботи не мав прецедентів в історії. Після Саміту перед державами-членами ООН постали нові завдання адаптації визначених на глобальному рівні цілей та їх моніторингу. В Україні також розпочалась робота зі встановлення «Цілей сталого розвитку на 2016–2030 роки», відповідних завдань та показників для моніторингу досягнення цілей [3; 4]. Зокрема, ціль 8 – сприяння поступальному, всеохоплюючому та сталому економічному зростанню, повній і продуктивній зайнятості та гідній праці для всіх – містить п. 8.5. зміст якого передбачає, що до 2030 року необхідно забезпечити повну і продуктивну зайнятість та гідну працю для всіх жінок і чоловіків (у тому числі молодих людей та інвалідів) і рівну оплату за працю рівної цінності [3].

Для реалізації зазначеної цілі 8 ЄС встановив плановий показник, згідно з яким до 2020 року зайнятість населення віком 20–64 роки буде становити 75%, а в Україні такий показник для працездатного населення повинен становити 66,0%. Якщо аналізувати дані, зображені на рис. 2, то варто зазначити, що ЄС ефективно рухається до спрямованого орієнтиру, проте Україні варто докласти значних зусиль для досягнення запланованого показника.

Зокрема, впродовж останніх 7 років динаміка зайнятості в Україні мала різноспрямовану тенденцію. Особливо відчутне падіння рівня зайнятості було зафіксовано у 2014 році, а саме на 2,8% проти попереднього року. Проте, з огляду на проведення зазначеної вище оптимі-

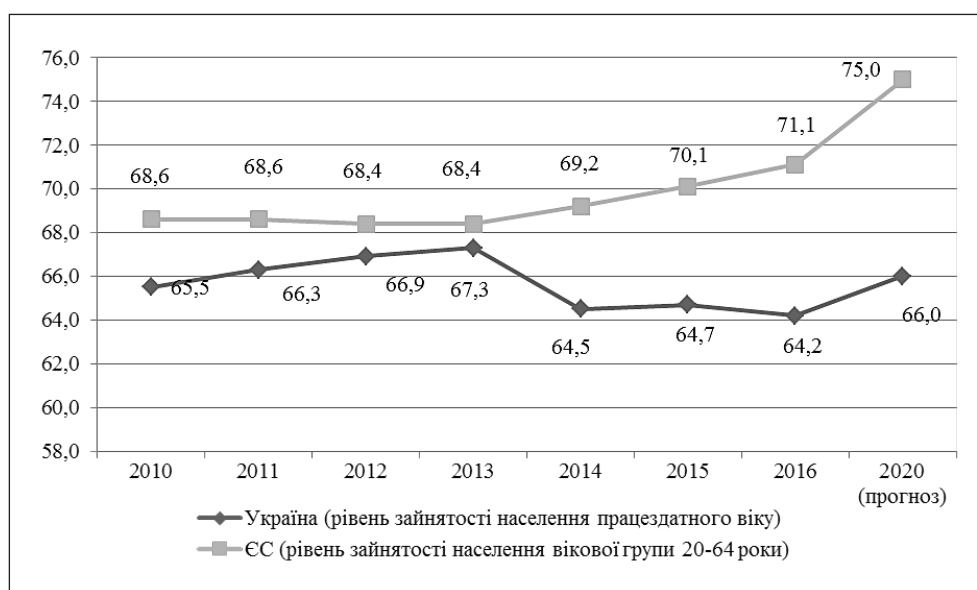


Рис. 2. Динаміка рівня зайнятості населення в Україні та ЄС

Джерело: складено автором за даними [1; 6]

заційної політики зайнятості в установах, організаціях та підприємствах бюджетної сфери, запланований на 2020 рік показник зайнятості (66%) може бути взагалі недосяжною мрією.

Варто відзначити, що рівень зайнятості у країнах ЄС є різним, а Великобританія взагалі не встановлювала прогностичний національний орієнтир зайнятості. Можливо, така дія зумовлена Brexit Великобританії з ЄС та наявними міждержавними конфліктами з цього приводу.

Зокрема, аналіз даних рис. 3 свідчить про досить значну різницю між рівнями зайнятості у державах ЄС. Так, у 2016 році лідером за рівнем зайнятості була Швеція (рівень зайнятості дорівнював 81,2%). Середній показник зайнятості у ЄС, який становив 71,1%, перевищили одинадцять держав – членів ЄС. Аутсайдерами з рівня зайнятості серед населення були Греція (рівень зайнятості дорівнював 56,2%), Хорватія (61,4%), Італія (61,6%). Рівень зайнятості в Україні, який дорівнював 64,2% за досліджуваний період, схожий з аналогічним показником у Румунії (66,3%), та зазначених вище аутсайдерах Хорватії та Італії.

За нашим баченням, із метою підвищення рівня зайнятості в Україні поруч із коригуванням

пропозицій щодо оптимізаційної політики зайнятості в установах, організаціях та підприємствах бюджетної сфери є мінімізація неформальної та тіньової зайнятості населення. Для визначення масштабів неформальної та тіньової зайнятості розглянемо ситуацію на ринку праці у цій сфері.

Так, Наказ Держкомстату України від 23.01.2013 р. № 16 «Методологічні положення щодо визначення неформальної зайнятості населення» визначає методичне забезпечення щодо оцінювання обсягів неформальної зайнятості та формулює визначення цього поняття як загальну кількість неформальних робочих місць на підприємствах формального чи неформального секторів або у домогосподарствах впродовж звітного періоду [6].

За нашим баченням, до неформальної зайнятості можна віднести самозайнятих осіб, які працюють за власний рахунок; роботодавців, які зайняті у неформальному секторі економіки на власних підприємствах; членів домогосподарств, які працюють безкоштовно у формальному або неформальному секторах економіки; працівників виробничих кооперативів неформального сектору економіки; домо-

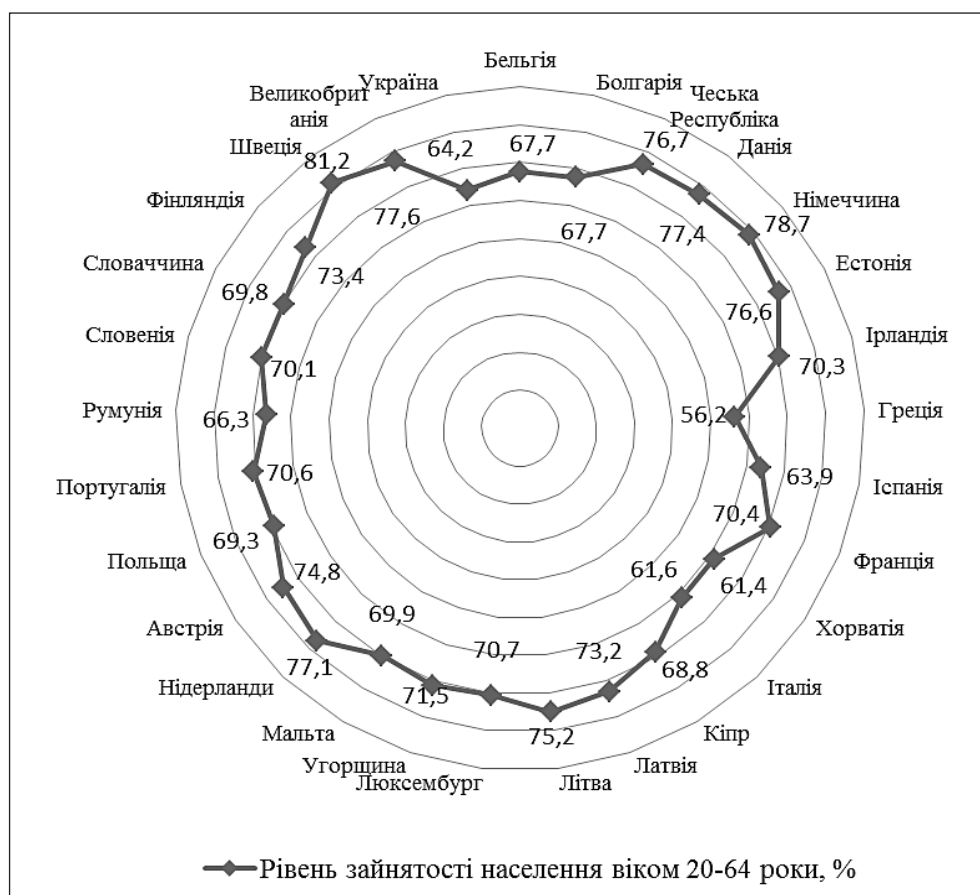


Рис. 3. Рівень зайнятості населення в країнах ЄС (віком 20–64 роки) та в Україні (працездатного населення) у 2016 році

Джерело: складено автором за даними [1; 5]

господарства, які виробляють товари винятково для особистого кінцевого споживання.

Вважаємо, що відсутність усталених, реалістичних та об'єктивних дезагрегованих даних щодо розподілу зайнятості у неформальному секторі економіки є перешкодою для розуміння масштабів впливу такої зайнятості на економіку. Як приклад, основним офіційним джерелом визначення національних даних неформальної зайнятості МОП пропонує використовувати результати обстеження робочої сили на базі наявних домогосподарств. Такі обстеження містять низку запитань щодо отримання необхідної інформації. В Україні для визначення показників неформальної зайнятості використовуються показники економічно активного населення. Зокрема, на основі обстеження економічно активного населення або модульного обстеження з метою визначення осіб, зайнятих у неформальному секторі економіки, використовуються такі заходи, як визначення респондентів, які мали будь-яку прибуткову діяльність; зайнятих осіб, котрі працювали на некорпоративних приватних підприємствах (що за розміром належать до домашніх господарств), проте без утворення юридичного підприємства; з числа зайнятих осіб некорпоративних приватних підприємств респондентів, що працювали на незареєстрованих підприємствах.

Зауважимо, що у 2016 році зайнятість серед населення віком 15–70 років становила 16 276,9 тис осіб, неформальна зайнятість – 3961,2 тис. осіб, або 24,3% від усього зайнятого населення (табл. 1). Кількість неформально зайнятого населення за наймом становила 15,1% від усього неформально зайнятого населення, не за наймом – 74,3% відповідно.

Аналізуючи дані таблиці 1, варто зауважити, що серед жінок частка працюючих у секторі самостійної зайнятості більша, ніж серед чоловіків – 77,5% проти 72,1%, а в сільській місцевості значно більша, ніж у міських поселеннях – відповідно 92,2% та 44,8%. Такий стан пояснюється наявністю прихованої зайнятості в особистих селянських господарствах, де зазвичай досить поширеною є жіноча праця. Можна вважати, що сільськогосподарське виробництво є переважним видом неформальної зайнятості у сільській місцевості. Неформальна зайнятість серед міського населення зазвичай проявляється зайнятістю у сферах консалтингу; фінансових послуг; будівництва; виконання інших робіт для мануфактурних підприємств. Інколи особливістю неформальної зайнятості у міській та сільській місцевості є поєднання нелегальних і легальних доходів.

Поряд із неформальною зайнятістю на ринку праці України, на жаль, існує і тіньова

зайнятість. Водночас тіньовий та неформальний сектор економіки і зайнятість є нетотожними поняттями. За нашим баченням, сутність неформальної зайнятості полягає у використанні поведінкової стратегії виживання, пристосування або адаптації до зовнішніх умов функціонування ринку праці. Тобто така зайнятість полягає в експлоататорній та неофіційній діяльності суб'єкта господарювання, яка подекуди зароджується в умовах родинності, сусідства, альтруїзму та ментальних традицій, тоді як тіньова зайнятість передбачає тотальне порушення наявних нормативно-правових актів, розвиненість кримінальної діяльності (шляхом виробництва та розповсюдження заборонених товарів та послуг, а саме наркотичних речовин, проституції, торгівлі зброєю та людьми тощо), ухиляння від податкового контролю тощо.

В Україні, на відміну від наявної системи розрахунку зайнятості в неформальному секторі економіки, не існує методик оцінки тіньової зайнятості. І взагалі, Держкомстат України не використовує у своїх дослідженнях термін «тіньова зайнятість». Варто зазначити, що за оцінками МОП рівень тіньової зайнятості на ринку праці в Україні у 2016 році становив 12 %, а однією із причин такої зайнятості є високий рівень тіньової економіки та отримання частини заробітної плати «у конвертах».

Необхідно відзначити, що в Україні, на відміну від оцінки рівня тіньової зайнятості, існує методика розрахунку рівня тіньової економіки. Відповідно до Наказу Мінекономіки України «Про затвердження Методичних рекомендацій розрахунку рівня тіньової економіки» від 18.02.2009 р. № 123 існують різноманітні методи визначення рівня тіньової економіки [7; 8], такі як метод «витрати населення – роздрібний товарооборот»; монетарний метод; електричний метод; метод збитковості підприємств.

Відповідно до даних, зображених на рис. 4, найвищий рівень тіньової економіки в Україні був зафіксований у 2014 році – 43% від офіційного ВВП. У подальші роки рівень тіньової економіки знижувався. Варто визнати, що показник рівня тіньової економіки у 2016 році, який становив 34% до офіційного ВВП, є досить значним, що впливає на соціально-економічний розвиток держави.

Однак варто навести дані аналогічного показника, розрахованого Association of Chartered Certified Accountants (міжнародною Асоціацією дипломованих сертифікованих бухгалтерів, далі – АССА). Відповідно до даних АССА, Україна займає провідні позиції у світі за рівнем тіньової економіки.

Зокрема, якщо Мінекономіки України визначив, що показник рівня тіньової економіки у

2016 році дорівнював 34%, то за розрахунками АССА такий рівень становив 46%, або 1,1 трлн грн. від ВВП держави. Для прикладу, у п'ятірку лідерів за економікою «у тіні» поряд з Україною увійшли Азербайджан (67% до офіційного ВВП), Нігерія (48%), Російська Федерація (39%), Шрі-Ланка (38%). Найменші показники тіньової економіки були зафіксовані у США (7,8% від офіційного ВВП), Японії (10%) і Китаї (10,2%). Загалом експерти АССА обстежили економічні показники 28 держав [9].

Безперечно, такі провідні позиції України у світових рейтингах за рівнем тіньової економіки засвідчують значну кількість осіб, що працюють у «тіні», що негативно впливає на національний ринок праці. До найбільш поширених причин збільшення рівня тіньової економіки та, відповідно, зайнятості у нашій економіці варто віднести неефективну податкову політику та

адміністрування податків (недосконалість законодавства у сфері оподаткування, надмірний адміністративний тиск на малий бізнес, правову незахищеність платників податків тощо); низьку систему контролю з боку органів державної влади та суспільства за неофіційним працевлаштуванням, оплатою праці «у конвертах»; відсутність довіри до судової, правоохоронної та виконавчої влади, що проявляється у високій корумпованості суддів, прокурорів, представників поліції, місцевих посадовців тощо (подекуди підприємцю легше дати хабар, аніж захищати свої права у малоефективній корумпованій державній системі); високий рівень злочинності та відсутність дієвих заходів боротьби з нею (що приваблює окремих громадян легкою та швидкою незаконною наживою, отриманням надприбутків шляхом залучення до скоєння злочинів); низький рівень довіри підприємництва до влади

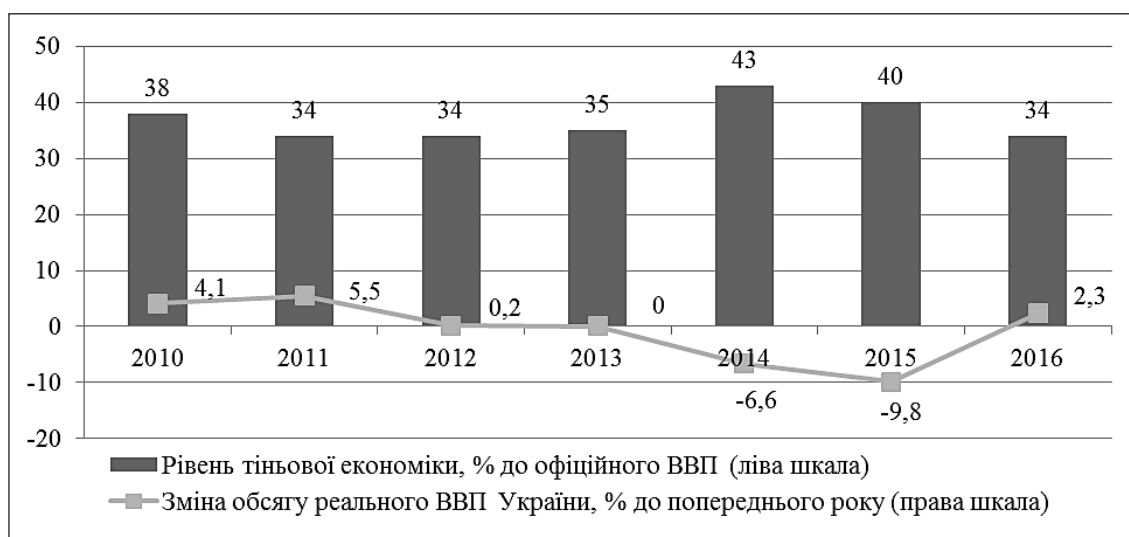


Рис. 4. Інтегральний показник рівня тіньової економіки і темпи зміни обсягу реального ВВП України [1; 8]

Таблиця 1

Зайняте населення України за формами, статусами зайнятості та місцем проживання у 2016 році

	Зайняте населення			З нього неформально зайняте населення				
	Усього, тис. осіб	у тому числі працювали		тис. осіб	у тому числі працювали			
		за наймом	не за наймом		за наймом		не за наймом	
		тис. осіб	у %		тис. осіб	у %	тис. осіб	у %
2016 рік								
Усього	16 276,9	13 731,7	2545,2	3961,2	2069,3	15,1	1891,9	74,3
Жінки	7827,4	6775,2	1052,2	1669	853,6	12,6	815,4	77,5
Чоловіки	8449,5	6956,5	1493	2292,2	1215,7	17,5	1076,5	72,1
Міські поселення	11 178,5	10 219,7	958,8	1891,9	1462,8	14,3	429,1	44,8
Сільська місцевість	5098,4	3512	1586,4	2069,3	606,5	17,3	1462,8	92,2

Джерело: складено автором за даними [1]

через включення у механізм державного управління корпоративно-бюрократичних структур.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, аналізуючи тенденції на вітчизняному ринку праці, варто відзначити, що його стан залежить від загальної економічної та політичної ситуації в Україні. Зокрема, у процесі аналізу показників зайнятості та безробіття на ринку праці ми з'ясували, що значне погіршення його розвитку відбулося у період найтяжчих випробовувань за роки незалежності України, а саме починаючи з 2014 року. При

цьому збільшення рівня тіньової економіки та неформальної зайнятості поступово знижує рівень бюджетних надходжень та чинить значний вплив на макроекономічні показники. Отже, державній владі необхідно спрямувати значні зусилля на підвищення рівня зайнятості населення, що можливе лише за умов покращення інформаційного забезпечення прогнозування розвитку ринку праці, урахування демографічних, макроекономічних та інституційних чинників впливу, а також використання досвіду країн ЄС у вирішенні цієї проблеми.

Список використаних джерел:

1. Державна служба статистики України: офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
2. Міністерство фінансів України: офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.minfin.gov.ua/>
3. Представництво ООН в Україні: офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.un.org.ua/ua/>
4. Іванченко В.Є. Проблематика банківського сектору України в контексті сталого розвитку [Електронний ресурс] / В.Є. Іванченко // IX Международная научно-практическая конференция «Научный диспут: вопросы экономики и финансов (Киев – Будапешт – Вена, 31 марта 2017) . – Режим доступу: <http://www.inter-nauka.com/issues/conf-2017/april-1/2306>
5. Eurostat: офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ec.europa.eu/eurostat>
6. Наказ Держкомстату України від 23.01.2013 р. № 16 «Методологічні положення щодо визначення неформальної зайнятості населення» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/metod_polog/metod_doc/2013/16/16_2013.htm
7. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України: офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/>
8. Методичні рекомендації розрахунку рівня тіньової економіки, затвердженими Наказом Мінекономіки від 18.02.2009 р. № 123 [Електронний ресурс] // Міністерство економічного розвитку і торгівлі України: [сайт]. – Режим доступу: http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/category/main?cat_id=38738
9. 46% ВВП України – «тіньова» економіка – дослідження [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://bastion.tv/news/46-vvp-ukrayini-tinova-ekonomika-doslidzhennya/>

Hnatenko I.A., Solianyk T.H., Rubezhanska V.O.

MODERN TRENDS OF EMPLOYMENT IN THE CONTEXT OF THE CONVERGENCE OF UKRAINE WITH THE EUROPEAN UNION

The article is dedicated to a problem of employment and unemployment in Ukraine. The author pays attention to the assessment of these indicators for the period from 2010 to 2016. A comparative analysis of the level of employment of the population of Ukraine with a similar indicator in the EU countries is carried out. The reasons for the rise in the unemployment rate have been determined. The indicators of informal and shadow employment are estimated, the main reasons for their growth are outlined.

The conducting an anti-terrorist operation in eastern Ukraine and worsening economic and political relations with the Russian Federation caused a chain reaction of the imbalance of almost all macroeconomic indicators. The destructive processes took place in the infrastructure provision of the labour market, external relations, the real sector of the economy, and so on. The result of such events was a significant decline in employment and an increase in unemployment since 2014. According to the author's opinion, in order to increase the level of employment in Ukraine, along with the correction of proposals for optimization of employment policies in institutions, organizations and enterprises of the budget sphere is minimization of informal and shadow employment of the population.

On the basis of this study, the author concluded that the state authorities need to devote significant efforts to increase the level of employment, which is possible only with the improvement of information provision for forecasting the development of the labour market, taking into account demographic, macroeconomic and institutional factors of influence and using the experience of the EU countries in solving this problem.

Key words: employment, unemployment, national labour market, informal employment, shadow employment, shadow economy

Горлачук О.А.кандидат економічних наук, старший науковий співробітник
Тернопільського національного економічного університету**Горлачук М.А.**кандидат економічних наук, доцент,
старший науковий співробітник
Тернопільського національного економічного університету

СУТНІСНІ ОЗНАКИ РЕГІОНАЛЬНОГО ЦІНОУТВОРЕННЯ АГРАРНОГО РИНКУ: ТЕОРІЯ І ПРАКТИЧНИЙ ДОСВІД

У статті розкрито теоретико-практичні особливості функціонування механізму цінового регулювання аграрного ринку в сучасних умовах його розвитку. Розкрито та вдосконалено визначення терміну «регіон» у контексті цілей дослідження. На відміну від наявних трактувань регіон запропоновано розглядати як специфічну гомогенну просторову систему, а розгляд регіональної проблематики процесу ціноутворення здійснювати, не обмежуючись національними кордонами відповідно до системи взаємодіючих регіонів різного рангу, комплексно враховуючи відмінності регіональних рівнів. Систематизовано і критично оцінено науково-практичні підходи до формування та функціонування регіонального ціноутворення. Обґрунтовано науково-практичні засади формування регіонального ціноутворення на сільськогосподарську продукцію як цілісної економічної системи. Визначено напрями вдосконалення цінових взаємовідносин на регіональному рівні. З логіко-історичних позицій висвітлено досвід забезпечення цінового регулювання аграрного ринку на основі врахування регіональних особливостей економічного розвитку. Передусім сюди слід віднести встановлення регіональних цін на сільськогосподарську продукцію. Дано оцінку перспектив реалізації системи регіонального ціноутворення на аграрному ринку.

Ключові слова: аграрний ринок, регіональне ціноутворення, регіональна вартість, регіональна ціна, фізична економіка, системний підхід, регіон.

В статье раскрыты теоретико-практические особенности функционирования механизма ценового регулирования аграрного рынка в современных условиях его развития. Раскрыто и усовершенствовано определение термина «регион» в контексте целей исследования. В отличие от существующих трактовок регион предложено рассматривать как специфическую гомогенную пространственную систему, а рассмотрение региональной проблематики процесса ценообразования осуществлять, не ограничиваясь национальными границами в соответствии с системой взаимодействующих регионов разного ранга, комплексно учитывая различия региональных уровней. Систематизированы и критически оценены научно-практические подходы к формированию и функционированию регионального ценообразования. Обоснованы научно-практические основы формирования регионального ценообразования на сельскохозяйственную продукцию как целостной экономической системы. Определены направления совершенствования ценовых взаимоотношений на региональном уровне. С логико-исторических позиций освещен опыт обеспечения ценового регулирования аграрного рынка на основе учета региональных особенностей экономического развития. Прежде всего сюда следует отнести установление региональных цен на сельскохозяйственную продукцию. Дана оценка перспектив реализации системы регионального ценообразования на аграрном рынке.

Ключевые слова: аграрный рынок, региональное ценообразование, региональная стоимость, региональная цена, физическая экономика, системный подход, регион.

Постановка проблеми. Сільськогосподарське виробництво розміщене на великій території. Ціноутворення і розміщення виробництва – взаємопов'язані економічні проблеми аграрної економіки. Очевидно, ціноутворення на сільськогосподарську продукцію не може відбуватися на іншій методологічній основі, ніж на продукцію промисловості. Поряд із цим системний підхід до ціноутворення на сільськогосподарську продукцію повинен ураховувати іманентні особливості відтворювальних про-

цесів у сільському господарстві та його регіональну специфіку.

Нині методологічний бік досліджуваного процесу розглядає інтегровану сукупність різноманітних теорій, у тому числі взаємоконкуруючих і взаємовиключних за принциповими ознаками, що у своїй сукупності виступають як базис для обґрунтування просторового (регіонального, міжрегіонального) ціноутворення на сільськогосподарську продукцію.

Залежно від рівня і територіальної диференціації цін розраховуються поточні витрати та доходи сільськогосподарських виробників. Своєю чергою, географія регіональних цін визначається розміщенням сільськогосподарського виробництва, аграрних ринків окремих видів сільськогосподарської продукції та змінюється під впливом територіальних зрушень продуктивних сил і пов'язаних із цією зміною витрат виробництва. Все це зумовлює виняткову важливість вирішення даної проблеми у вітчизняній науці та економічній практиці, її актуальність, визначення мети, а також логіку цього дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичне дослідження регіональної вартості та регіонального ціноутворення у відносно ширшому науковому розумінні, а також конкретні заходи щодо практичного впровадження відповідних теоретичних положень із подальшим позитивним чи негативним досвідом їх реалізації у різних національних економіках світу беруть свій початок у ХХ ст. Однак й донині вказані процеси залишаються мало дослідженими економічною наукою.

Значну увагу з'ясуванню сутнісних характеристик вартісно-цінових, розподільчих та рентних відносин у своїх працях приділяли класики економічної думки: У. Петті, Ф. Кене, А. Тюрго, А. Сміт, Д. Рікардо, Й. фон Тюнен, К. Маркс, М. Туган-Барановський, А. Маршалл, М. Кондратьєв, О. Чаянов, В. Леонтьєв та ін.

Розроблення проблематики регулювання ринкових процесів посідає важливе місце також у багатьох працях вітчизняних та зарубіжних авторів, серед яких слід відзначити наукові розвідки: В. Абея, В.Г. Андрійчука, Т.Г. Бродської, В. Генріхсмайєра, В.М. Геєця, О.Г. Грангберга, А.А. Гриценка, Б.М. Данилишина, М.І. Долішнього, С.Л. Дусановського, В.І. Ільдеменова, М.В. Тумаланова, В.Я. Феодоритова, А. Ханау, М.А. Хвесика, О.М. Шпичака та ін.

Сподіваємося, полемічна загостреність окремих тематичних питань нашого дослідження, що викликана як особливою актуальністю, так і недостатньою вивченістю досліджуваної економічної дійсності, сприятиме збагаченню економічних знань з актуальної науково-практичної проблематики регіональної вартості, регіонального ціноутворення та спонукатиме до проведення подальших наукових розвідок за представленою темою.

Метою дослідження є розроблення теоретико-методологічних положень та рекомендацій стосовно обґрунтування сутнісних ознак регіонального ціноутворення на аграрному ринку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Перш ніж перейти до конкретного розгляду

вказаних питань, вважаємо за необхідне зауважити стосовно деяких методологічних підходів до представленого дослідження.

В далеку епоху «укріплення всезагальності духу» у відомій Передмові до «Феноменології духу» (рахується серед усього загалу філософської літератури однією із найважчих, якщо не найбільш важкою для розуміння працею [1, с. XLVI]) Г.Ф.В. Гегель, формулюючи наукове завдання свого часу, зазначив, що пояснення у тому вигляді, в якому воно передувє роботі у передмові (з приводу цілі, яку ставить собі у ній автор, а також із приводу спонукання і того відношення, в якому дана робота, на його думку, знаходиться по відношенню до інших, попередніх чи сучасних, досвіду розроблення того ж предмету), таке пояснення у філософському творі як нібито не лише зайве, але й, по суті, навіть не відповідає і суперечить цілі його, оскільки це не може рахуватися тим способом, згідно з яким слід було б викладати філософську істину [2, с. 9]. Геній Гегеля застерігав від небезпеки впасти в ілюзію, що нібито в цілі і кінцевих результатах виявляється сама суть справи, оскільки дана суть вичерпується не своєю ціллю, а своїм здійсненням, становленням (Werden). На думку німецького філософа, саме легше обговорювати те, в чому є змістовність і ґрунтовність, важче – досягнути це, саме важче – те, що об'єднує перше й друге, – відтворити його [2, с. 9]. Очевидно, така характеристика окремих аспектів справи притаманна також предмету нашого дослідження – регіональному ціноутворенню на сільськогосподарську продукцію, фундаментальною основою якого є регіональна вартість.

Економіка, подібно до філософії, в багатьох ключових випадках також позбавлена тієї переваги, якою володіють інші науки: вона не може розраховувати, що предмет її пізнання безпосередньо сприймається уявленням, відчуттями і що метод пізнання по відношенню до вихідного пункту й подальшого розвитку – визначений завчасно.

Саме тому основоположник марксизму обґрунтовано констатував, що під час аналізу економічних форм не можна користуватися ні мікроскопом, ні хімічними реактивами. Те і друге повинна замінити сила абстракції [3, с. 6].

У цьому контексті як ніколи актуальним є відоме класичне положення Д. Рікардо про те, що ніщо не породжувало так багато помилок і розбіжностей у цій науці, як саме невизначеність понять, які пов'язувалися зі словом «вартість» [4, с. 35].

Натомість К. Маркс із притаманною йому силою переконання стверджував, що форма вартості, яка дістає свій закінчений вигляд у

грошовій формі, дуже беззмістовна і проста. І все ж розум людський даремно намагався збагнути її протягом більше 2 тис. років, тимчасом як, з іншого боку, аналіз далеко більш змістовних і складних форм йому вдався принаймні приблизно [3, с. 5–6]. При цьому слід зазначити, що врахування процесу розвитку було основною вимогою в його дослідженні діалектики вартості та ціноутворення.

Варто не забувати, що відсутність такої методологічної позиції перетворює пошуки відповіді на поставлені запитання на такі, котрі втратили би будь-який сенс, оскільки найбільш фундаментальною ознакою діалектики є принцип розвитку. Проте, формально утверджуючи діалектичний підхід у дослідженні проблем регіональної вартості та регіонального ціноутворення на сільськогосподарську продукцію, слід відзначити, що діалектика діалектиці різниці – лише матеріалізм, а не ідеалізм чи будь-що інше, надає діалектиці наукового характеру.

Протилежним порівняно з теорією трудової вартості є підхід до проблеми ціноутворення та формування вартості, запропонований представниками вітчизняної школи фізичної економіки. Головні принципи та теоретичні підвалини цього вчення були закладені С.А. Подолинським [5, с. 106–107]. Учений перший підійшов до розгляду енергетичної відмінності живого й неживого в контексті економічної проблематики. Основний лейтмотив його робіт полягає у тому, що додаткова вартість – це не результат трудової діяльності людини, а додаткова енергія Сонця, яка споживається людством через землеробство. Працю людини і домашніх тварин учений ототожнював, вважаючи її джерелом надлишку енергії, необхідної для нагромадження поживного і пального матеріалу (надлишку нагромадження сонячного тепла) [6, с. 8].

С.А. Подолинський розглядав працю (людей, тварин) як таке споживання механічної і психічної роботи, нагромадженої в організмі, що має результатом збільшення кількості перетворюваної енергії на земній поверхні. Збільшення це може відбуватися або безпосередньо – через перетворення нових кількостей сонячної енергії в більш перетворювану форму, або посередньо – через збереження від розсіювання, немінучого без втручання праці, певної кількості перетворюваної енергії, що вже існує на Землі [7, с. 52–53].

Однак «Історія Подолинського», саме так позначав її Ф. Енгельс, як дійсне відкриття полягає, на його думку, в тому, що людська праця в стані утримувати на поверхні землі та примусити діяти сонячну енергію більш тривалий

час, аніж це було би без неї. Всі інші висновки із цього, які були зроблені С.А. Подолинським стосовно економічних наслідків, він уважав помилковими, оскільки фізична праця далеко не завжди являє собою працю економічну [8, с. 109]. Головною помилкою С.А. Подолинського, на думку Ф. Енгельса, було те, що він змішав фізичне з економічним.

На жаль, послідовники С.А. Подолинського не змогли запропонувати конкретних шляхів практичної реалізації вчення фізичної школи економіки не лише у проблематиці регіонального ціноутворення на сільськогосподарську продукцію, а й в його галузевому аспекті.

Зокрема, М.Д. Руденко, якого вважають «автором відкриття однієї з найістотніших об'єктивних закономірностей цивілізаційного процесу» [9, с. 60], у своєму обґрунтуванні формули «енергії прогресу» посилався на американського фермера Гарста, що в часи М. Хрущова навчав радянських колгоспників співвідношенню кормових одиниць у кукурудзі, 60% яких зосереджено в зерні, а 40% – у стеблах та стрижнях качанів [10, с. 123]. Вказані пропорції М.Д. Руденко запропонував використовувати для розподілу обсягу сільськогосподарської продукції, вирощеної протягом року, за п'ятьма напрямками: 2/5 (у вигляді соломки і трави – для згодовування худобі (1/5) та удобрення землі органікою (1/5)), а 3/5 (у вигляді зерна) – для споживання виробниками цієї продукції (1/5) та працівниками промисловості (1/5), а також для задоволення потреб держави (1/5) [9, с. 92].

Даний підхід маргіналізує ідею регіонального ціноутворення на сільськогосподарську продукцію, не дає змоги обґрунтувати необхідний рівень диференціації цін у регіоні, не враховує реальний попит і пропозицію на регіональних ринках сільськогосподарської продукції, витрат виробників та доходів споживачів тощо. Крім того, досить поверхневою, довільною та, по суті, метафізичною є розробка самих пропорцій розподілу продукції, що фактично пропонується здійснювати поза механізмом ціноутворення та без урахування його регіональних особливостей.

Представники фізичної школи економіки не змогли обґрунтувати власну концепцію ціноутворення на сільськогосподарську продукцію, не кажучи вже про проблеми регіонального ціноутворення.

Говорячи про регіональні відмінності, насамперед потрібно визначити просторові та інші ознаки, що їх характеризують. Передусім це стосується визначення регіонального виміру для завдань і цілей нашого дослідження.

На нашу думку, універсальним у науковому розумінні є визначення регіону в трактуванні

систем, згідно з яким «регіон... являє собою певну цілісність пов'язаних елементів, сутність і потенціал якої якісно відмінні від сутності та потенціалу її елементів» [11, с. 14]. Однак таке визначення можна застосувати також і до інших теоретичних конструкцій, явищ, процесів і фактів. Наприклад, стосовно теорії вартості К. Маркса, в якій він відобразив теж саме поняття сучасного системного підходу як емерджентності, тобто неможливості зведення властивостей системи як цілого до властивостей окремих елементів системи [12, с. 41].

Низка дослідників пропонує розглядати регіон як відкриту систему природного, матеріального і соціального середовища, що заперечує саме себе і неможливе з погляду теорії систем, оскільки середовище є зовнішнім оточенням відносно системи [13, с. 14]. Теоретичний підхід О.В. Зибаревої до трактування регіону обмежується державними кордонами України: «Складна територіальна суспільна система, що є відносно самостійною ланкою адміністративно-територіального устрою України» [14, с. 15].

Підсумовуючи аналіз типологічних ознак регіону у вітчизняних і зарубіжних наукових джерелах, спробуємо запропонувати на основі системного підходу для даного дослідження власне визначення категорії «регіон»: це специфічна гомогенна просторова система, властивості та будова якої функціонально взаємопов'язані, утворюючи як взаємодіючі об'єкти і процеси у сфері виробництва, розподілу, обміну та споживання єдине ціле.

На основі такого підходу для дослідницького завдання пропонуємо розглядати відмінності ціноутворення на таких регіональних рівнях: 1) глобальному (обмежується аграрним простором передусім у рамках парадигми географічного детермінізму; технологічна межа дає змогу вести сільське господарство, якщо не брати до уваги виробничих витрат – географічний посибілізм; континентальна специфіка розміщення сільськогосподарського виробництва); 2) супранаціональному (особливості ціноутворення в наднаціональних формуваннях, наприклад ЄС); 3) національному (ціноутворення на сільськогосподарську продукцію регламентується урядом, відбувається на тлі загальної економічної ситуації в державі); 4) супрарегіональному (ціноутворення в межах окремих зон і мікрозон сільськогосподарського виробництва); 5) регіональному у власному розумінні (вплив міжрегіонального обміну, формування цін на основі закону регіональної вартості, цінова підтримка розвитку регіонів); 6) субрегіональному (диференціація цін на сільськогосподарську продукцію в межах окремих адміністративно-територіаль-

них одиниць – районів); 7) локальному (процес формування виробничих витрат і цін на рівні окремих підприємств); 8) внутрішньогосподарському (диференціація внутрішньогосподарських витрат і цін на рівні внутрішньогосподарських підрозділів).

Концепція ціноутворення на сільськогосподарську продукцію, розроблена Національним науковим центром «Інститут аграрної економіки», не враховує принципові ознаки наявних регіональних відмінностей ціноутворення, закономірностей формування регіональної вартості та регіональних цін.

Щоб краще зрозуміти цілі та стратегію сучасного етапу реформування системи ціноутворення на сільськогосподарську продукцію в Україні, передбачити його можливі наслідки, варто проаналізувати досвід регулювання ціноутворення на аграрну продукцію, здобутий у минулому.

Слід зауважити, проблема регіональних відмінностей умов ціноутворення і відтворювального процесу в сільському господарстві була надзвичайно актуальною для економіки СРСР. Ураховуючи, що галузь сільськогосподарського виробництва відтоді не втратила свої характерні рентні ознаки, можна говорити про актуальність вказаної теоретичної та практичної проблематики для сучасної аграрної економіки.

Потрібно враховувати, що в Україні історично склалися регіональні зони товарного землеробства і тваринництва щодо природно-кліматичних умов.

Роль і місце державного фактора в оптимізації функціонування регіонального ціноутворення в Європейському Союзі є незаперечними та не викликають сумнівів. Проте проблема ставиться в іншому ракурсі: де знаходиться оптимальна межа регулювання ринкового механізму і врахування регіональних особливостей ціноутворення, які ним не враховуються?

Відповідь є доволі умовною: коли досягнуто порушену ринкову рівновагу або ж коли забезпечується досягнення стратегічних соціально-економічних орієнтирів суспільного розвитку держави та її окремих регіонів. Про це свідчить еволюція аграрної політики країн ЄС, США, Канади, азійських країн (Південної Кореї, Сінгапуру, Японії та особливо Китаю, який зумів поєднати соціалістичні та ринкові методи господарювання, володіючи досвідом ефективного регіонального регулювання сільськогосподарського виробництва). Доречно зауважити, що позитивні елементи планового регулювання в колишньому Радянському Союзі, у тому числі досвід регіональної диференціації цін, їх територіального зонування, успішно був запозичений країнами з розвинутою ринковою еконо-

мікою. Контрольні цифри радянського плану передували індикативному плануванню на Заході. В галузі регіонального ціноутворення досвід країн ЄС представляє науково-практичний інтерес для ефективної реалізації вітчизняної стратегії розвитку аграрної економіки.

Очевидно, аналогічно радянській плановій системі диференціації зональних цін на сільськогосподарську продукцію, яка базувалася на постулатах теорії трудової вартості, для якої нездоланою практичною проблемою стала відсутність землеоцінних даних для більшості сільськогосподарських продуктів, таким же *casus absurdum* для маржиналістської концепції регіонального ціноутворення була відсутність інформації про граничні витрати транспортних підприємств, якою державні установи зі сфери регіонального ціноутворення на сільськогосподарську продукцію не можуть володіти в принципі.

На єдиному європейському ринку регулювання регіонального ціноутворення на сільськогосподарську продукцію відбувалося в рамках спільної аграрної політики (САП). При цьому «регіоналізація» ціноутворення мала місце у менших масштабах, аніж це було притаманно для Радянського Союзу, те ж саме стосується й ступеня охоплення європейською системою регіонального ціноутворення переліку сільськогосподарських продуктів.

Регулювання регіонального ціноутворення в країнах ЄС застосовувалося передусім на ринках зерна [15, с. 166]. Це зумовлено подвійною важливістю зернових культур як: а) кінцевої продукції і б) засобу виробництва. Р. Плате зазначав, що у разі втручання держави для стабілізації цінової ситуації на зерновому ринку повинна ретельно враховуватися регіональна цінова диференціація як важливий елемент ефективного функціонування ринкового механізму [16, с. 26].

Для більшості європейських торговельних майданчиків було встановлено фіксовані інтервенційні ціни, що були похідними і нижчими від базової інтервенційної ціни. Наприклад, на пшеницю, ячмінь та інші види сільськогосподарської продукції.

У тому разі, коли регіональна ринкова ціна на сільськогосподарську продукцію в регіоні-імпортері перевищувала регіональну інтервенційну ціну (саме така ситуація, як правило, була

звичною), сільськогосподарська продукція з регіону, в якому був її надлишок, експортувалася в регіон-імпортер. В іншому разі вказаний надлишок ринкової пропозиції пропонувався для розміщення у державних фондах зберігання (запасів). Дана диференціація цін на сільськогосподарську продукцію мала яскраво виражений регіональний характер, що визначило регіональне ціноутворення як основний механізм визначення цін у тодішньому ЕЕС. Однак протягом наступних десятиріч указана система регіонального ціноутворення зазнала значних змін у процесі реформування.

Зокрема, з 2008 р. механізм інтервенційних цін було суттєво реформовано. Під час регулювання ринку свинини інтервенційні ціни було відмінено, а на ринку зерна – обмежено. Причому останні здійснювалися за крайньої необхідності.

Висновки з проведеного дослідження. Відображення в регіональних цінах територіально-просторових відмінностей витрат суспільної праці – важлива умова розроблення науково обґрунтованої концепції регіонального ціноутворення, побудови системи регіональних цін та раціонального розміщення сільськогосподарського виробництва, яке забезпечуватиме найоптимальніше використання суспільної праці. В сучасний період вивченню цього взаємозв'язку не приділяється належної уваги.

На відміну від планової системи зональної диференціації цін, в основі якої було покладено передусім об'єктивні природно-географічні та рентні чинники вартісних та, відповідно, цінових реляцій, механізм регіонального ціноутворення на сільськогосподарську продукцію в країнах Західної Європи враховував співвідношення ринкового попиту і пропозиції (імпорту/експорту) як головних факторів регіонального ціноутворення на аграрному ринку.

Важливе місце в забезпеченні стабільності процесів ринкового ціноутворення на сільськогосподарську продукцію, займає його регулювання, яке успішно практикується в країнах із високопродуктивним агросектором. Якісно новим принципом регулювання ціноутворення на сільськогосподарську продукцію повинен стати регіональний підхід як цілісна методологічна система практичної реалізації необхідних ринкових інструментів та заходів сучасної аграрної політики.

Список використаних джерел:

1. Гегель Г.В.Ф. Сочинения. – Т. 4. – Феноменология духа / Г.В.Ф. Гегель. – М. : Ин-т философ. АН СССР, 1959. – 440 с.
2. Hegel, G.W.F. (2016): *Phänomenologie des Geistes*, Nikol Verlag, Hamburg.
3. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии. Т. 1. Кн. 1: Процесс производства капитала / К. Маркс. – М. : Политиздат, 1978. – 907 с.
4. Рикардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения / Д. Рикардо. – М. : Политиздат, 1955. – Т. 1. – 360 с.

5. Фізико-економічні засади збалансованого розвитку агросфери (до 150-річчя від дня народження В.І. Вернадського) : зб. матеріалів міжнар. наук.-практ. конф. (11 квіт. 2013 р.) / Відп. ред. Ю.О. Лупенко. – К. : ННЦ ІАЕ, 2013. – 302 с.
6. Українська наукова школа фізичної економії: теоретичні та прикладні аспекти : матеріали круглого столу / 3 заг. ред. П.Т. Саблука, О.В. Ходаківської. – К. : ННЦ ІАЕ, 2011. – 200 с.
7. Подольинский С.А. Труд человека и его отношение к распределению энергии / С.А. Подольинский. – М. : Ноосфера, 1990. – 160 с.
8. Маркс К. Сочинения : в 50 т. / К. Маркс, Ф. Энгельс ; 2-е изд. – М. : Издательство политической литературы, 1964. – Т. 35. – 525 с.
9. Фізична економія у вимірах теорії та практики господарювання : [колективна монографія] / За ред. Ю.Ю. Лупенка, В.М. Жука, В.О. Шевчука, О.В. Ходаківської. – К. : Інститут аграрної економіки, 2013. – 502 с.
10. Руденко М. Энергия прогресса: очерки по физ. экономии / М. Руденко ; пер. с укр. – К. : Михайлюта А.А., 2010. – 544 с.
11. Методологические основы экономической диагностики развития регионов: научный доклад / В.Н. Василенко, А.И. Благодарный, М.Г. Слоква [и др.]. – Донецк : ИЭПИ, 2007. – 27 с.
12. Кириллов С.Р. Соизмерение затрат и результатов в теории планового ценообразования / С.Р. Кириллов ; отв. редактор д. э. н. А.А. Дерябин. – М. : Наука, 1987. – 190 с.
13. Василенко В.М. Дескриптивна модель ефективного господарювання в регіоні : [монографія] / В.М. Василенко, Т.О. Бутенко. – Донецьк : Юго-Восток, 2009. – 198 с.
14. Трансформаційні процеси економіки України в регіональному вимірі : [монографія] / І.М. Школа, П.І. Шилерницький, О.В. Зибарева [та ін.] ; за ред. І.М. Школи. – Чернівці : Книги-XX, 2004. – 360 с.
15. Кьостер У. Основи аналізу аграрного ринку / У. Кьостер ; наук. ред. пер. О. Нів'євський. – К. : АДЕФ-Україна, 2012. – 486 с.
16. Agrarmarktpolitik. Band 2: Die Agrarmärkte Deutschlands und der EWG // Von Prof. Dr. Roderich Plate, BLV Verlagsgesellschaft München Basel Wien, 384 S.

Horlachuk O.A., Horlachuk M.A.

ESSENTIAL SIGNS OF REGIONAL PRICING OF THE AGRARIAN MARKET: THEORY AND PRACTICAL EXPERIENCE

The article reveals theoretical and practical features of the functioning of the mechanism of price regulation of the agrarian market in the modern conditions of its development. From a critical point of view, the contribution of S.A. Podolynskyi and M.D. Rudenko in the approach to the problem of pricing and value formation proposed by the representatives of the domestic school of physical economics is considered.

Based on the results obtained, the absence of a unified theoretical basis regarding the economic substantiation of the concept of pricing for agricultural products is noted. The authors have discovered and improved the definition of the term "region" in the context of the research objectives. In contrast to existing interpretations, the region is proposed to be considered as a specific homogeneous spatial system, and a consideration of the regional problems of the pricing process should be carried out, not limited to national boundaries, in accordance with the system of interacting regions of different rank, taking into account differences in regional levels in a complex manner. Under these conditions, the regional price for agricultural products is the expression of regional value, which is formed as a result of the effect of the law of regional value under the influence of demand and supply. Scientific and practical approaches to the formation and functioning of regional pricing are systematized and critically evaluated. Scientific and practical principles of formation of regional pricing for agricultural products as an integral economic system are substantiated. Directions for the improvement of price relations at the regional level are determined. The authors cover the scientific approaches to determining indicators for assessing the regional differences in the pricing of agricultural products and its regulation based on practical experience. From logical-historical points of view, the experience of ensuring the price regulation of the agrarian market is considered on the basis of taking into account regional peculiarities of economic development; first of all, it should include the establishment of regional prices for agricultural products. The estimation of the prospects of realization of the regional pricing system in the agrarian market is given. On the basis of the obtained results, directions for the improvement of price relations between the participants of the agrarian market are determined, proved the necessity of introduction of elements of the regional pricing system for agricultural products, application of which will help to reduce the effects of regional price shocks, balanced economic development, and increased reproduction of agrarian production.

Key words: agrarian market, regional pricing, regional value, regional price, physical economy, system approach, region.

Колісніченко П.Т.кандидат економічних наук,
науковий співробітник

Уманського державного педагогічного університету

ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ: ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Стаття присвячена дослідженню тенденцій та перспектив інноваційної діяльності підприємств малого та середнього бізнесу в Україні. Охарактеризовано сучасний стан та окреслено основні проблеми розвитку підприємництва в Україні з огляду на інноваційну активність малих та середніх підприємств. Виявлено недовіру наявного нормативно-правового забезпечення інноваційної діяльності. Вагомим недоліком інноваційної діяльності підприємств МСБ в Україні визначено відсутність державної підтримки. Висвітлено основні шляхи створення сприятливого інноваційного клімату для суб'єктів підприємницької діяльності, серед яких виділено створення місцевої та регіональної інфраструктури, яка могла б забезпечити інформаційну та організаційно-правову підтримку інноваційно орієнтованих підприємств, визначала б механізми створення та використання результатів інтелектуальної власності у сфері малого підприємництва. Виокремлені найбільш ефективні інноваційні структури, зокрема технопарки.

Ключові слова: інновації, інноваційна діяльність, малий бізнес, мале та середнє підприємство, технопарк.

Статья посвящена исследованию тенденций и перспектив инновационной деятельности предприятий малого и среднего бизнеса в Украине. Охарактеризовано современное состояние и обозначены основные проблемы развития предпринимательства в Украине с позиции инновационной активности малых и средних предприятий. Выявлена несостоятельность существующего нормативно-правового обеспечения инновационной деятельности. Весомым недостатком инновационной деятельности предприятий МСБ в Украине определено отсутствие государственной поддержки. Освещены основные пути создания благоприятного инновационного климата для субъектов предпринимательской деятельности, среди которых выделено создание местной и региональной инфраструктуры, которая могла бы обеспечить информационную и организационно-правовую поддержку инновационно ориентированных предприятий, определяла бы механизмы создания и использования результатов интеллектуальной собственности в сфере малого предпринимательства. Выделены наиболее эффективные инновационные структуры, в частности технопарки.

Ключевые слова: инновации, инновационная деятельность, малый бизнес, малое и среднее предприятие, технопарк.

Постановка проблеми. Світовий досвід демонструє об'єктивну необхідність інноваційного розвитку економіки. Інновації відіграють дедалі актуальнішу роль, і малий та середній бізнес (МСБ) при цьому розглядається як вагомий суб'єкт ринку, який спроможний створювати конкурентоспроможні ідеї та забезпечувати комерціалізацію інновацій. При цьому виникає необхідність забезпечення балансу між витратами і фінансовими можливостями, що потребує пошуку джерел і форм фінансування інноваційної діяльності підприємств.

На відміну від економічно розвинених країн, МСБ України демонструє достатню пасивність до інноваційного розвитку. Однак в умовах євроінтеграції і входження до Світової організації торгівлі Україна актуалізує свою внутрішню та зовнішню політику на стимулювання інноваційної діяльності підприємств, зокрема і в МСБ.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Дослідженню проблематики функціонування малого та середнього бізнесу в Україні присвятили свою діяльність М. Білик, З. Варналій, Т. Васильців, Т. Говорушко, Я. Жаліло, А. Поддєрьогін, Т. Смовженко, О. Тимченко та ін. Авторами детально проаналізовано понятійний апарат та організаційно-нормативне забезпечення діяльності підприємств МСП. Науковцями зафіксовано загальний економічний спад МСБ, незадовільний бізнес-клімат, кризовий фінансовий стан та постійний брак фінансових ресурсів тощо.

Інноваційна діяльність підприємств (у тому числі малого та середнього бізнесу) висвітлена в досить великій кількості публікацій учених, серед яких доцільно виділити таких авторів, як Л. Антонюк, М. Блауг, А. Гриньов, А. Гальчинський, В. Геєць, М. Денисенко, М. Йохна,

С. Ілляшенко, П. Микитюк, М. Пашута, В. Савчук, Л. Федулова. Автори дослідили сутність категорій інновації та інноваційної діяльності як факторів економічного зростання, узагальнили світовий досвід інноваційної діяльності підприємств МСБ та оцінили їх роль у розвитку інноваційних процесів. Проте адаптація діяльності вітчизняних підприємств МСБ до вимог Євросоюзу вимагає вдосконалення нормативно-правових, організаційного-економічних аспектів здійснення інноваційної діяльності підприємствами малого та середнього бізнесу.

Метою статті є вивчення сучасного стану, особливостей інноваційної діяльності підприємств МСБ в Україні та досягнення подальшого розвитку інноваційної моделі з метою прискорення темпів економічного зростання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Становлення і розвиток малого та середнього підприємництва є пріоритетним напрямом економічної політики будь-якої країни. Малі та середні підприємства становлять основу економік більшості економічно розвинених країн, забезпечуючи 60–70% ВВП.

У ЄС частка підприємств малого та середнього бізнесу становить до 99% від загальної кількості усіх підприємств, які створюють 65 млн. робочих місць [1, с. 48].

У малому та середньому бізнесу задіяна значна кількість працездатного населення: 72% у середньому у країнах ЄС, 78% – у Японії, 75,3% – у Південній Кореї, 73% – в Італії, 54% – у Франції та США [2, с. 244].

При цьому в США і країнах Євросоюзу до 50% інноваційної продукції створюється у малому бізнесі. Тому дослідження тенденцій та перспектив інноваційної діяльності малих та середніх підприємств із використанням вітчизняного та зарубіжного досвіду стає вкрай актуальним.

Малий бізнес у багатьох країнах цивілізованого світу являє собою середній клас, який є базою для стабільного розвитку економіки. Більшість країн, що активізували розвиток малого та середнього бізнесу, здійснили великий економічний ривок.

Положення європейської хартії малих підприємств трактує, що «малі підприємства – це основа європейської економіки. Вони є ключовим джерелом робочих місць і благодатним ґрунтом для бізнесових ідей. Зусилля Європи з відкриття нової економіки матимуть успіх, тільки якщо малий бізнес буде висунутий на перше місце у порядку денному» [3].

В економічно розвинених країнах малий та середній бізнес становить близько 90% всіх підприємств і переважну частину ВВП. Статистичні дані свідчать, що лівову частину (99,8%) під-

приємств нефінансового сектору країн Європейського Союзу становлять малі та середні підприємства, 66,7% зайнятого населення та 58,6% доданої вартості – це результат функціонування малих та середніх підприємств [4].

Інноваційна активність підприємств малого та середнього бізнесу також є вищою. Більшість невеликих фірм, що виникли наприкінці 80-х років у Великобританії, є найбільш технічно оснащеними. А у США близько 50% науково-технічних розробок припадають на малі підприємства. У Великобританії і Німеччині створено відповідно 23% і 26% нововведень. Малий інноваційний бізнес є базою, основним живильним венчурним середовищем капіталу. На частку дрібних високотехнологічних фірм у світі припадає понад 85% обсягу коштів ризикового фінансування [5].

Законодавство України визначає інноваційну діяльність як «діяльність, що спрямована на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок і зумовлює випуск на ринок нових конкурентоздатних товарів і послуг» [6].

Результатом інноваційної діяльності є інновації. Трактуючи термін «інновація» науковцями підтверджує його багатогранність – від узагальнених теоретичних підходів до більш прикладних, зокрема технічних, нововведень. Загалом ці підходи доцільно розмежувати на дві групи. До однієї групи відносять низку вчених, які розглядають «інновацію саме як процес упровадження нових виробів, технологій, методів організації виробництва і праці та методів управління. Інші передбачають дослідження інновації як продукту – результату процесів упровадження нової техніки, технології, нового методу» [7, с. 10].

Більшість науковців вважають, що розмір підприємства відіграє вирішальну роль у здійсненні інноваційної діяльності. При цьому виділяють ключові відмінності великих компаній від малих у контексті інновацій, такі як:

- швидкість прийняття рішень;
- відношення до ризику;
- розміщення ресурсів;
- розуміння бізнес-моделі та управління нею;
- впорядковані та стабільні процеси проти відсутності таких;
- дотримання правил проти їх порушення;
- різниця в розумінні інновацій [8].

Розглядаючи сутність інноваційної діяльності малих підприємств, варто констатувати, що інноваційні малі підприємства є структурним елементом малого підприємництва з характерними особливостями і функціями. В економіці будь-якої держави малі інноваційні підприємства виконують певні функції,

займаючи властиві їм позиції у конкретних сферах економіки. Завдяки малим інноваційним підприємствам формується відповідна підприємницька поведінка, зумовлена інноваційним складником [9].

Упродовж 2012–2014 рр. в Україні лише 14,59% підприємств були інноваційно активними, серед яких 8,46% – малі та 3,83% – середні підприємства. Серед обстежених малих та середніх підприємств інноваційну діяльність здійснювали лише 13,06% [10]. Для порівняння – аналогічний показник у Німеччині становить 60%.

Кількість інноваційно активних підприємств МСБ протягом 2012–2014 рр. зменшилася на 2497, що становить 42,06% порівняно з попереднім періодом. Протягом 2010–2012 рр. їх кількість становила 5937 підприємств.

Серед 3440 інноваційно активних підприємств МСБ здійснювали технологічні інновації 61,57%, а інші – підприємства тільки з маркетинговими та/або організаційними (нетехнологічними) інноваціями [10].

Більшість обстежених підприємств МСБ із технологічними інноваціями впроваджували процесові інновації (39,14%) і продуктові та процесові інновації (35,51%) (рис. 1).

Близько 80% підприємств МСБ із технологічними інноваціями цю діяльність пов'язують з придбанням машин, обладнання та програмного забезпечення (табл. 1).

Вважається, що рівень інноваційності підприємства залежить від його розміру. Розроблення та комерціалізація інновацій має забезпечуватись кваліфікованим персоналом у сфері інноваційних наукових досліджень. Проте за умов занепаду національної економіки, недостатньої державної підтримки щодо фінансування науково-технічних програм інноваційна діяльність великих підприємств вкрай обмежена.

56,8% інноваційно активних підприємств МСБ задіяні у промисловості, інші – у сфері послуг. Лише 1,7% малих підприємств та 3,3% середніх підприємств (від загальної кількості підприємств із технологічними інноваціями)

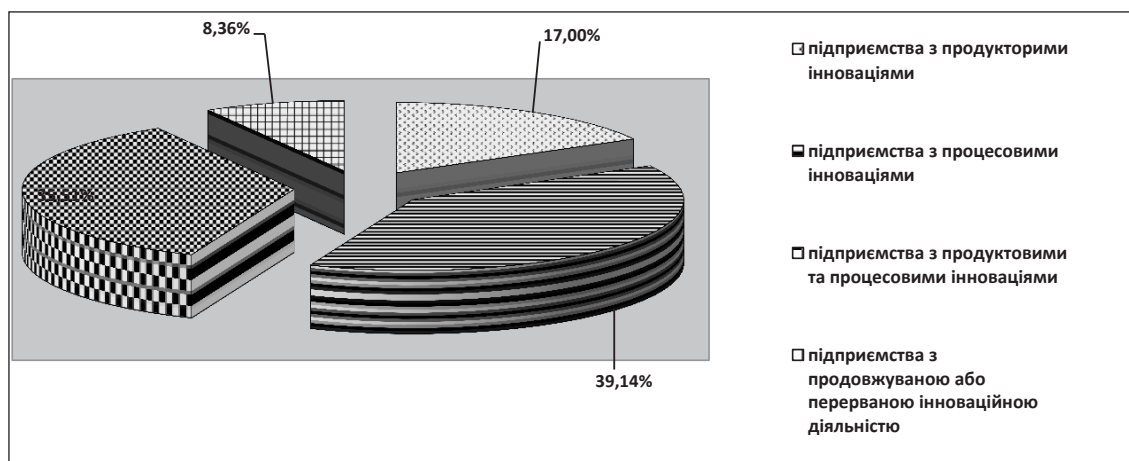


Рис. 1. Структура підприємств МСБ із технологічними інноваціями

Джерело: побудовано автором за даними [11, с. 185]

Таблиця 1

Розподіл підприємств МСБ з технологічними інноваціями за напрямками інноваційної діяльності [11]

Розмір підприємства	відсотків від загальної кількості підприємств із технологічними інноваціями							
	Внутрішні НДР	Зовнішні НДР	Придбання машин, обладнання та програмного забезпечення	Придбання зовнішніх знань	Навчальна підготовка для інноваційної діяльності	Ринкове запровадження інновацій	Промислове проектування (дизайн)	Інше
усього	14,6	8,1	73,6	10,2	22,0	13,7	13,9	26,8
малі	10,7	6,2	69,4	9,6	16,8	26,2	14,7	26,2
середні	15,4	6,1	77,0	8,9	22,6	22,9	11,3	22,9

отримали державну фінансову допомогу для інноваційної діяльності [11, с. 213].

Загальноекономічні тенденції свідчать, що 82,2% підприємств не мають бажання здійснювати інновації і вагомими причинами цього вважають низький попит на інновації на ринку, впроваджені раніше інновації, дуже низьку конкуренцію підприємства на ринку, відсутність хороших ідей або можливостей для інновацій (рис. 2).

Серед причин, що перешкоджають упровадженню інновацій, на перше місце висувають відсутність коштів у межах підприємства. Необхідно розуміти, що представлені дані показують лише тенденції. Аналітика може дещо відрізнитися від певних ознак підприємств, а також перелік і значущість перешкоджаючих факторів може залежати від віку, розміру, галузі та інноваційності підприємства [13].

Практика інноваційної діяльності малих та середніх підприємств свідчить, що найбільш ефективними інноваційними структурами є технопарки, технополіси, інноваційні бізнес-інкубатори, наукові та науково-технологічні центри. Діяльність таких структур спрямована на створення сприятливих умов для ефективної діяльності інноваційних підприємств, що

спеціалізуються на розробленні та реалізації інноваційних бізнес-ідей. Головне призначення таких структур – створення сприятливих умов для діяльності інноваційних підприємств шляхом тимчасового забезпечення виробничими площами, матеріально-технічними засобами, дослідницьким приладдям, консалтинговими послугами.

У більшості країн світу технопарки сприяють комерційній реалізації науково-технічних розробок. Протягом декількох десятиліть у Європі, Америці, Азії створена значна кількість технопарків та технополісів. І тільки в Україні питанням технополісів зайнялись у 1999 році шляхом прийняття Закону України «Про спеціальний режим інвестиційної та інноваційної діяльності технологічних парків» [14], проте реалізація цього закону стала можливою лише через декілька років.

За весь цей час держава не спромоглася окреслити певну політику щодо розвитку технопарків. Практично всі організатори технопарків стикались із законодавчою невизначеністю, що впливало на призупинення розвитку інноваційних містечок та технопарків [15].

Для підвищення інноваційної активності підприємств МСБ доцільно:

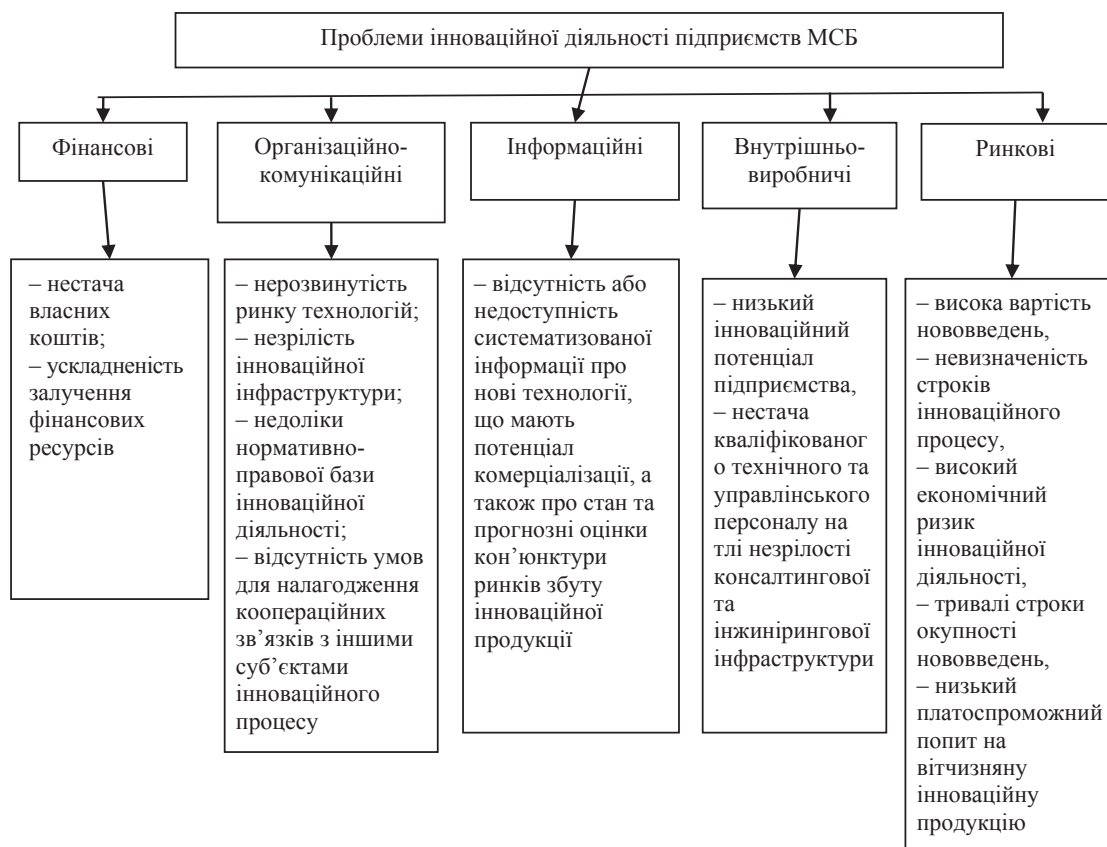


Рис. 2. Проблеми інноваційної діяльності підприємств МСБ

Джерело: побудовано за матеріалами [12]

– створювати місцеві центри інформаційної підтримки малого підприємництва щодо кон'юнктури місцевих ринків, вільних матеріально-технічних об'єктів (що підлягають оренді), наукових розробок та винаходів, які можуть бути надані у використання, тощо;

– стимулювати впровадження інноваційних технологій на підприємствах торгівлі;

– окреслити програму створення регіональних ринків інтелектуальної власності, яка б визначала організаційно-правові механізми створення та використання результатів інтелектуальної власності у сфері малого підприємництва;

– сформувати електронну біржу інновацій, яка б містила інформацію про інвестиційно привабливі інноваційні малі підприємства, популяризувати та рекламувати інноваційні проекти малого підприємництва з використанням регіональних інтернет-порталів;

– розглянути можливість створення Венчурного інноваційного фонду України за участю коштів державного бюджету, що має виконувати функцію каталізатора створення регіо-

нальних венчурних фондів за участю вітчизняного та іноземного капіталу [16].

Зазначені заходи сприятимуть розвитку інноваційної діяльності підприємств МСБ та створять підґрунтя для формування інтелектуально орієнтованої економіки, посилять конкурентні переваги вітчизняного бізнесу та укріплять позиції малого та середнього бізнесу в Україні.

Висновки з проведеного дослідження.

Таким чином, вітчизняна економіка внаслідок нестабільної політичної та економічної ситуації, суб'єктивних та об'єктивних причин внутрішньогосподарського характеру неспроможна створювати сприятливі умови для інноваційного розвитку підприємств МСБ. Необхідні обґрунтовані дії та заходи в реалізації механізмів підтримки і стимулювання інноваційної діяльності підприємств у промисловості та малому підприємстві України. Постійні зміни в економіці й адаптація до них, потреба у прискореному впровадженні інновацій вимагає також інноваційних управлінських підходів з урахуванням механізмів державного регулювання і підтримки малого та середнього бізнесу.

Список використаних джерел:

1. Коваленко Г.М. Формування інноваційного потенціалу малого та середнього бізнесу / Г.М. Коваленко // *Енергосбережение. Энергетика. Энергоаудит.* – 2012. – № 9 (103). – С. 48–51.
2. Черненко С.М. Зарубіжний досвід розвитку малого підприємництва в контексті інноваційного розвитку економіки / С.М. Черненко // *Економічні інновації.* – 2011. – № 45. – С. 243–252.
3. Європейська хартія малих підприємств [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/994_860.
4. T. Edwards, R. Delbridge, M. Munday Understanding innovation in small and medium-sized enterprises: a process manifest // *Technovation.* – 2005. – № 25. – P. 1119–1127.
5. Small and Medium-sized Enterprise Basic Act (Act No. 154 of 1963: Amended in December 3, 1999). – Режим доступу : http://www.chusho.meti.go.jp/sme_english/outline/08/01_01.html
6. Закон України «Про інноваційну діяльність» // *Україна – Business.* – 2000. – № 12. – С. 8.
7. Харів П.С. Інноваційна діяльність підприємства та економічна оцінка інноваційних процесів. – Тернопіль: «Економічна думка», 2003. – 326 с.
8. The Small Business Innovation Research (SBIR) program. – Режим доступу : <http://www.sbir.gov/applicants/ukrstat.gov.ua>
9. Шпак В.І. Розвиток малого підприємництва в Україні (на прикладі Української видавничо-поліграфічної компанії «Експрес-Об'ява»): наук. вид. / В.І. Шпак. – К. : МАУП, 2006. – 122 с.
10. Офіційний сайт Державної служби статистики України. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua>.
11. Наукова та інноваційна діяльність в Україні у 2015 році. Статистичний збірник // [Відпов. за випуск О.О. Кармазіна]. – К. : ДП «Інформаційно-аналітичне агентство», 2016. – 257 с.
12. Шайдюк І.Є. Проблеми та перспективи розвитку інноваційної діяльності малих підприємств в Україні / І.Є. Шайдюк, Ю.І. Черкасова // *Бюлетень Міжнародного Нобелівського форуму.* – 2010. № 1(3). Том 2. – С. 357–362.
13. Обстеження інноваційної діяльності в економіці України (за міжнародною методологією) за період 2012–2014 років [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua/>
14. Закон України «Про спеціальний режим інвестиційної та інноваційної діяльності технологічних парків» [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/991-14>
15. Таран В. Технопарки – можливість для України стать конкурентоспособной и успешной [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://blogs.korrespondent.net/blog/business/3637613/>
16. Варналій З. Проблеми підтримки інноваційної діяльності суб'єктів малого підприємництва / З. Варналій // <http://www.niss.gov.ua/Monitor/Monitor43/index.htm>

Kolisnichenko P.T.

INNOVATIVE ACTIVITIES OF SMALL AND MEDIUM BUSINESS ENTERPRISES IN UKRAINE: TRENDS AND PERSPECTIVES

The article is devoted to the research of tendencies and perspectives of innovative activity of small and medium enterprises (SMEs) in Ukraine. The current conditions are characterized and the main problems of development of entrepreneurship of Ukraine from the review of innovative activity of small and medium enterprises are outlined. Significant lag is observed in the dynamics of innovation activity of small and medium enterprises of economically developed countries. The number of innovative SMEs of Ukraine is reduced. Most surveyed enterprises made the technological innovations, and the process innovation was made of them. The vast majority of SMEs with technological innovations associate this activity with the acquisition of machines, equipment and software.

The analysis of the statistical array of information indicates that most SMEs do not want to innovate because of the low demand and innovation, low competition and lack of real ideas and opportunities. The main problem of innovation activity of SMEs is the lack of funds within the enterprise.

The ineffectiveness of the existing normative and legal support of innovation activity was revealed. A significant disadvantage of the innovative activity of SMEs in Ukraine is the lack of state support.

The practice of innovative activity of small and medium-sized enterprises shows that the most effective innovative structures are the technological parks, technopolises, innovative business incubators, scientific and scientific-technological centres. The activities of such structures are aimed at creating favourable conditions for the effective operation of innovative enterprises specializing in the development and implementation of innovative business ideas.

The main ways of creation the favourable innovative climate for entrepreneurs are outlined; among them the creation of local and regional infrastructure, which could provide information, organizational and legal support of innovative enterprises, determined the mechanisms of creation and use of intellectual property results in the sphere of small business.

Key words: innovation, innovative activity, small business, small- and medium-sized enterprise, technopark.

Котовська І.В.кандидат економічних наук
Тернопільського національного технічного університету
імені Івана Пулюя**Сороківська О.А.**доктор економічних наук, доцент
Тернопільського національного технічного університету
імені Івана Пулюя**Луциків І.В.**кандидат економічних наук
Тернопільського національного технічного університету
імені Івана Пулюя

АУТСОРСИНГ ЯК ІННОВАЦІЙНИЙ ІНСТРУМЕНТ У СФЕРІ ПУБЛІЧНОГО УПРАВЛІННЯ

У статті розглянуто значення та функції публічного управління в Україні, обґрунтовано доцільність його застосування. На основі системного аналізу встановлено, що реалії сьогодення вимагають застосування новітніх підходів до управління загалом та в публічному секторі зокрема. На основі ґрунтовного аналізу теоретичних та практичних напрацювань доведено, що ефективному пристосуванню до умов зовнішнього середовища, підвищенню продуктивності, отриманню доступу до нових ринків і технологій сприяє розвиток аутсорсингу в публічному секторі. Особлива увага акцентується на питанні реалізації його механізму. У статті запропоновано методіку для успішного впровадження та реалізації аутсорсингу в діяльності органів публічного управління, яка враховуватиме як закордонний досвід, так і реалії вітчизняного сектору публічного управління. Процес включає у себе вісім етапів, зміст яких детально описано у статті.

Ключові слова: публічне управління, органи державної влади, функції, інновації, аутсорсинг, механізм упровадження аутсорсингу.

В статье рассмотрено значение и функции публичного управления в Украине, обоснована целесообразность его применения. На основе системного анализа установлено, что реалии сегодняшнего дня требуют применения новых подходов к управлению в целом и в публичном секторе в частности. На основе тщательного анализа теоретических и практических наработок доказано, что эффективному приспособлению к условиям внешней среды, повышению производительности, получению доступа к новым рынкам и технологий способствует развитие аутсорсинга в публичном секторе. Особое внимание акцентируется на вопросе реализации его механизма. В статье предложена методика для успешного внедрения и реализации аутсорсинга в деятельности органов публичного управления, которая будет учитывать как зарубежный опыт, так и реалии отечественного сектора публичного управления. Процесс включает в себя восемь этапов, содержание которых подробно описано в статье.

Ключевые слова: публичное управление, органы государственной власти, функции, инновации, аутсорсинг, механизм внедрения аутсорсинга.

Постановка проблеми. Здійснення публічного управління на всіх рівнях соціальної структуризації суспільства є дуже популярним прикладом управлінської практики провідних країн сучасного світу. Системи публічного управління (ПУ) різних країн відрізняються одна від одної. Науковці стверджують, що саме від ефективності, результативності, успішності цих систем залежить і рівень успішності країни, що впливає на якість життя її громадян. Тому становлення ефективної системи ПУ – це те, що могло б допомогти Україні підвищити свій рівень успішності та стати комфортною країною для життя громадян.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Теоретичні та методичні аспекти публічного управління відображені у працях багатьох зарубіжних та вітчизняних науковців. На особливу увагу заслуговують наукові праці зарубіжних дослідників В. Вілсона, Л.Д. Вайта, П. Мак Квіна, Л. Гуліка, Дж. М. Піффнера, М. Рутанас-вामी, Д. Вальдо, Х.А. Сімона, Д.В. Смітбурга та багатьох інших. Спроби всебічно та виважено дослідити та проаналізувати проблематику публічного управління в сучасній Україні розпочалися відносно недавно. Значний внесок у наукове обґрунтування проблеми публічного управління зробили В. Авер'янов, В. Баку-

менко, О. Валецький, І. Вернудіна, Р. Войтович, В. Воротін, І. Грицяк, О. Крюков, Т. Лукіна, М. Міненко, Т. Мотренко, О. Оболенський, М. Стадник, В. Шарий та інші. Але, як показало дослідження наукових праць, попри їх велику кількість та значний інтерес науковців до цієї теми у нас немає однозначного та загальнозрозумілого визначення цього поняття.

Метою статті є аналізування теоретичних засад публічного управління, визначення його місця в загальній системі управління нашої держави, а також обґрунтування доцільності використання інноваційних технологій у публічному управлінні, а саме аутсорсингу.

Виклад основного матеріалу дослідження. У науковій літературі є твердження про те, що категорія «публічне управління» є досить складною за своїм змістом, тому її легше описати, ніж сформулювати чітке визначення. З огляду на те, що політичні та управлінські науки – дискурсивні, а якість досліджень у них значною мірою залежить від визначеності термінів, які використовуються, вважаємо, що для кращого розуміння досліджуваної категорії доцільно було би звернутися до дефініцій, що запропоновані зарубіжними науковцями, оскільки публічне управління вже тривалий час застосовується в управлінській практиці за кордоном.

Британська енциклопедія дає визначення терміна «публічне управління» як застосування політики держави через її уряд [9]. Вудро Вілсон [11] стверджує, що це детальне та систематичне застосування закону, а кожен окремий випадок такого застосування – це управління. «Публічне управління складається з усіх тих операцій, метою яких є виконання або забезпечення державної політики», – стверджує у своїх працях Л.Д. Вайт [10] та наводить приклад таких операцій (продаж державних земель, ліцензування використання атомної енергії, доставка листа тощо.) Науковець стверджує, що публічне управління включає як військові, так і цивільні справи, роботу судів та всіх спеціальних сфер діяльності уряду (освіта, поліція, охорона здоров'я тощо). Персі Мак Квін [9] трактує публічне управління як таке, що пов'язане з урядовою діяльністю місцевого та загальнодержавного рівнів. Згідно з Лютером Гуліком [7] публічне управління – це частина науки про управління, яка стосується уряду і насамперед органів виконавчої влади. Дж. М. Піффер [8] стверджує, що мета публічного управління полягає у виконанні роботи уряду, координації зусиль людей, щоб вони могли працювати разом для виконання поставлених завдань. Д. Вальдо характеризує публічне управління як мистецтво та науку про менеджмент, що застосовується до державних справ. Н. Генрі визначає публічне управління як широ-

комасштабне та аморфне поєднання науки і практики, метою якого є сприяння кращому розумінню уряду та його відносин із суспільством. Воно керує, а також заохочує державну політику бути більш сприйнятливою до соціальних потреб і запроваджувати управлінські практики. Отож, як бачимо, традиційні визначення, що наведені вище, відображають думку, що публічне управління застосовується лише для розроблення державних цільових програм та сприяє реалізації державної політики. Проте сьогодні публічне управління використовується у значно ширшому форматі. У цьому контексті можемо дійти висновку, що публічне управління – це аполітична державна бюрократична структура, що функціонує у політичній системі, охоплює всі три гілки влади та взаємозв'язок між ними. Публічне управління відіграє важливу роль у формулюванні державної політики і, таким чином, є частиною політичного процесу. Через виконання своїх функцій ПУ забезпечує суспільству покращення якості життя. У публічному управлінні функції відображають його зміст. Їх чисельність та розмаїття свідчить про те, наскільки складним є публічне управління [2]. Різні науковці систематизують у своїх працях функції публічного управління по-різному. Так, І.Л. Бородін стверджує, що можливою є їх систематизація залежно від об'єкта управління, кінцевого результату тощо. Крім того, вони поділяються на внутрішні (управління всередині державної керуючої системи) і зовнішні (вплив державних органів на об'єкти управління), економічні, соціальні, соціально-виховні та інші. Але традиційним і найбільш поширеним в адміністративному праві є їх поділ на а) загальні; б) спеціальні; в) допоміжні (обслуговуючі) [2]. Порядково-регламентаційна, функція регулятора економічного розвитку, організаторська, виконавча, контрольно-наглядова, планування та прогнозування, публічна послуга – перелік функцій ПУ, які виокремив Я. Гершевський [5]. Г. Атаманчук [1] вважає, що ключовою функцією публічного управління є цілевстановлення, яке визначає і пронизує всі стадії управлінської діяльності – інформаційну, організаційну, регулюючу, координуючу та контролюючу. Ця функція визначає зміст усіх інших, об'єднує їх і здійснюється у всіх сферах управління. Аналіз наукових праць дав змогу сформулювати низку інших важливих функцій публічного управління, таких як забезпечення та зміцнення демократичних інститутів та механізмів; сприяння раціональному розвитку економічного зростання через регулювання; управління державними підприємствами та державними службами, забезпечення вільної конкуренції та прозорості в його реалізації; підтримка приватного сектора,

особливо малих та середніх підприємств, розвитку ефективних відносин співпраці між державним та приватним секторами; розроблення та впровадження ефективної політики (наприклад, транспорт, інформація та комунікація, екологічна політика, освіта, політика зайнятості, охорони здоров'я та багато інших); правильний розподіл та обґрунтоване використання ресурсів; зміцнення громадської довіри. Наслідком використання останньої функції стане зміцнення організацій громадянського суспільства та посилення громадської участі у процесах прийняття публічних рішень, постійне підвищення рівня управління громадськими справами. Необхідна увага буде приділятися слабким групам суспільства з метою забезпечення відмінної та ефективної державної служби.

Виконання встановлених функцій ПУ є гарантом розроблення ефективної державної політики, що, у свою чергу, є основним засобом публічного управління для сприяння гармонійного розвитку суспільства. Отож, можемо дійти висновку про те, що ПУ є особливим видом діяльності, який відрізняється від інших видів управління тим, що здійснюється за допомогою державної влади усіх рівнів. Але, незважаючи на те, що між публічним та приватним управлінням існує низка відмінностей, між ними є певні схожі, а подекуди й ідентичні ознаки. Важливим фактором розвитку приватного управління є інновації, без яких неможливо вирішити проблеми економічного зростання. Реалії сьогодення вимагають застосування новітніх підходів до управління загалом та у публічному секторі зокрема. Інновації у сфері управління сприяють розвитку науки і техніки, зростанню підприємницької активності, що приводить до підвищення конкурентоспроможності. З огляду на це доцільно розглянути перспективи впровадження інноваційних технологій в ПУ, оскільки, якщо державна служба не використовує інновації у публічному управлінні, то вона не в змозі забезпечити розвиток інновацій у інших сферах. Отже, дуже важливо, щоб інноваційні технології впроваджувалися насамперед у ПУ. Ці зміни повинні бути орієнтовані на результат, на ефективне виконання роботи публічного сектору та на надання якісних публічних послуг.

І.О. Дегтярьова стверджує [3], що, застосовуючи традиційну типологію інновацій, інновації у публічному управлінні можна характеризувати за такими основними ознаками складників, як:

- форма інновацій (документи, інституції, технології);
- глибина та якість нововведень (радикальні, поліпшуючі та модифікаційні);
- розповсюдженість (одиничні, дифузні);
- масштаб поширення впливу (транснаці-

ональні, державні, регіональні, муніципальні, у межах регіонально-муніципальних та інших об'єднань, у межах органу регіонального управління, у межах структурного підрозділу органу публічної влади);

- складник управління (правовий, організаційний, інформаційний);

- спрямованість (заміщуючі, раціоналізуючі, розширюючі, ретровведення тощо);

- сфера застосування (система управління; адміністративно-територіальні одиниці як цілісні об'єкти управління; галузі і сектори політики; зовнішнє середовище адміністративно-територіальних одиниць та держави);

- сфера отримання результатів (економічна, соціальна, екологічна, науково-освітня, культурна тощо);

- частота вживання (разові, багаторазові);

- час отримання результатів (тактичні та стратегічні);

- джерела походження ідеї нововведення (внутрішні, зовнішні) [3].

Потрібно розуміти, що інновації у ПУ – це нові форми та методи роботи органів державної влади різних рівнів, нові управлінські технології, підходи, інструменти, які використовуються з метою вдосконалення системи ПУ країни, для більш ефективного виконання завдань, а також для зміцнення організації громадянського суспільства та підвищення рівня громадської довіри. Аналіз розвитку систем ПУ зарубіжних країн свідчить, що на практиці можна використовувати широкий спектр інноваційних інструментів, підходів до управління. Такими інноваційними технологіями в ПУ можуть бути аутсорсинг, бенчмаркінг, електронне урядування, збалансована система показників, належне врядування, глобальне врядування, зайняте врядування, управління проектами, модель КАЙЗЕН, концепція радикального вдосконалення процесів (КАЙРІО), концепція загального менеджменту якості та інші.

Аналіз зарубіжного досвіду показує, що саме механізм аутсорсингу активно використовується у секторі ПУ. Аутсорсинг може стати відповіддю на запитання, як забезпечити зниження витрат і підвищити ефективність діяльності за збереження високої якості роботи органів державної влади.

У зарубіжних країнах період активного використання аутсорсингу в системі ПУ почався в 1990-х роках. Значною мірою розвиток аутсорсингу був пов'язаний з реформами державного управління, з розвитком концепцій так званого нового публічного управління (New Public Management). Активний розвиток аутсорсингу відповідав практично всім основним принципам «нового публічного управ-

ління», тому і не дивно, що передача частини державних функцій на аутсорсинг стала одним із ключових складників реформ державного сектору, які проводилися у багатьох країнах світу. Аналізуючи вітчизняні наукові джерела, варто зазначити, що проблема впровадження та використання аутсорсингу в системі публічного управління та адміністрування України є новою, ще не розроблено чітко сформованого понятійного апарату та механізму аутсорсингу адміністративно-управлінських процесів. Тому теоретичне обґрунтування та практичне вирішення цього питання в Україні постає сьогодні актуальним і об'єктивно необхідним завданням, що зумовлене станом і перспективами розвитку системи публічного управління. Вирішення цієї проблеми дасть змогу більш ефективно здійснювати трансформацію механізмів ПУ, що використовуються сьогодні як на загальнодержавному, так і на регіональному рівнях. Таким чином, розроблення методичних принципів використання аутсорсингу в органах державної влади є актуальним завданням на сучасному етапі реалізації адміністративних реформ в Україні. З огляду на це перед державними органами постає питання щодо формування механізму аутсорсингу адміністративно-управлінських процесів. Це повинно відбуватися способом виведення певних видів діяльності за межі повноважень органів державної влади за рахунок укладання контрактів із зовнішніми виконавцями на конкурсній основі. Роботу у цьому напрямі варто розпочинати з виявлення тих видів діяльності, які дублюються, є надлишковими або ж виконуються неефективно і не завжди на високому якісному рівні. У ринковому середовищі є компанії, що володіють спеціальними компетенціями та здатні виконувати цю роботу більш ефективно. Залучати приватні організації до вирішення певних завдань органів державної влади дає змогу аутсорсинг.

Використання аутсорсингу у системі публічного управління подібне до його використання підприємницькими структурами, але має свою специфіку, що впливає із:

1) рівня здійснення управління (загальнодержавний, регіональний, рівень місцевого самоврядування);

2) галузевого спрямування (галузь охорони здоров'я, освіти, військової безпеки тощо).

Отже, як уже було зазначено, аутсорсинг може стати відповіддю на запитання, як підвищити ефективність діяльності органів державної влади за збереження високої якості роботи та забезпечити при цьому зниження витрат, тому особливе місце посідають питання реалізації його механізму.

Тому метою подальшої роботи є розроблення методики для успішного впровадження і реалізації аутсорсингу в діяльності органів публічного управління, яка враховуватиме як закордонний досвід, так і реалії вітчизняного сектору публічного управління. Тобто йдеться про створення комбінованої методики, пристосованої до українських ринкових умов.

З метою ефективного переведення окремих функцій ПУ на аутсорсинг необхідно розглянути та проаналізувати такі етапи, як:

- 1) підготовчий етап;
- 2) прийняття рішення про аутсорсинг;
- 3) розроблення плану переходу на аутсорсинг;
- 4) вибір аутсорсера (партнера);
- 5) розроблення кількісних і якісних вимог щодо виконання переданих функцій;
- 6) SWOT-аналіз стратегії аутсорсингу;
- 7) розроблення системи контролю і моніторингу за якістю;
- 8) оцінка ефективності застосування аутсорсингу.

Розглянемо кожен із наведених етапів детально. Отже, підготовчий етап передбачає створення експертної комісії, яка буде працювати надалі. Метою цього етапу є визначення позитивних та негативних сторін аутсорсингу. Тому учасники комісії повинні зібрати та опрацювати необхідну інформацію з різних джерел. Якщо є необхідність, можна провести семінар для експертів з метою донесення до них інформації про вагомість переведення певних функцій системи ПУ на аутсорсинг та практичних рекомендацій щодо здійснення цього.

Прийняття рішення про аутсорсинг – це другий, не менш важливий етап. Рішення про передачу окремих функцій на аутсорсинг є відповідальним кроком, і причин такого рішення може бути кілька (обмеженість власних ресурсів, необхідність зниження витрат, відмова від виконання обслуговуючих функцій, відповідність запитам кінцевих споживачів та ін.). У межах цього етапу потрібно вирішити певні практичні питання, такі як створення переліку тих видів діяльності, які не підлягають аутсорсингу, розроблення критеріїв для відбору функцій чи процесів, що передаватимуться на аутсорсинг, а також визначення ступеня доцільності передачі обраних функцій на аутсорсинг (рис. 1).

Перед прийняттям рішення про використання аутсорсингу та вибір аутсорсера важливо визначити ступінь доцільності того чи іншого варіанту організації діяльності (аутсорсинг чи інсорсинг). Це рішення повинно бути заснованим на певних кількісних характеристиках, що дадуть змогу порівняти між собою різні альтернативи, дати їм якісну оцінку. Науковець А.Х. Курбанов [4] у своєму дослідженні для

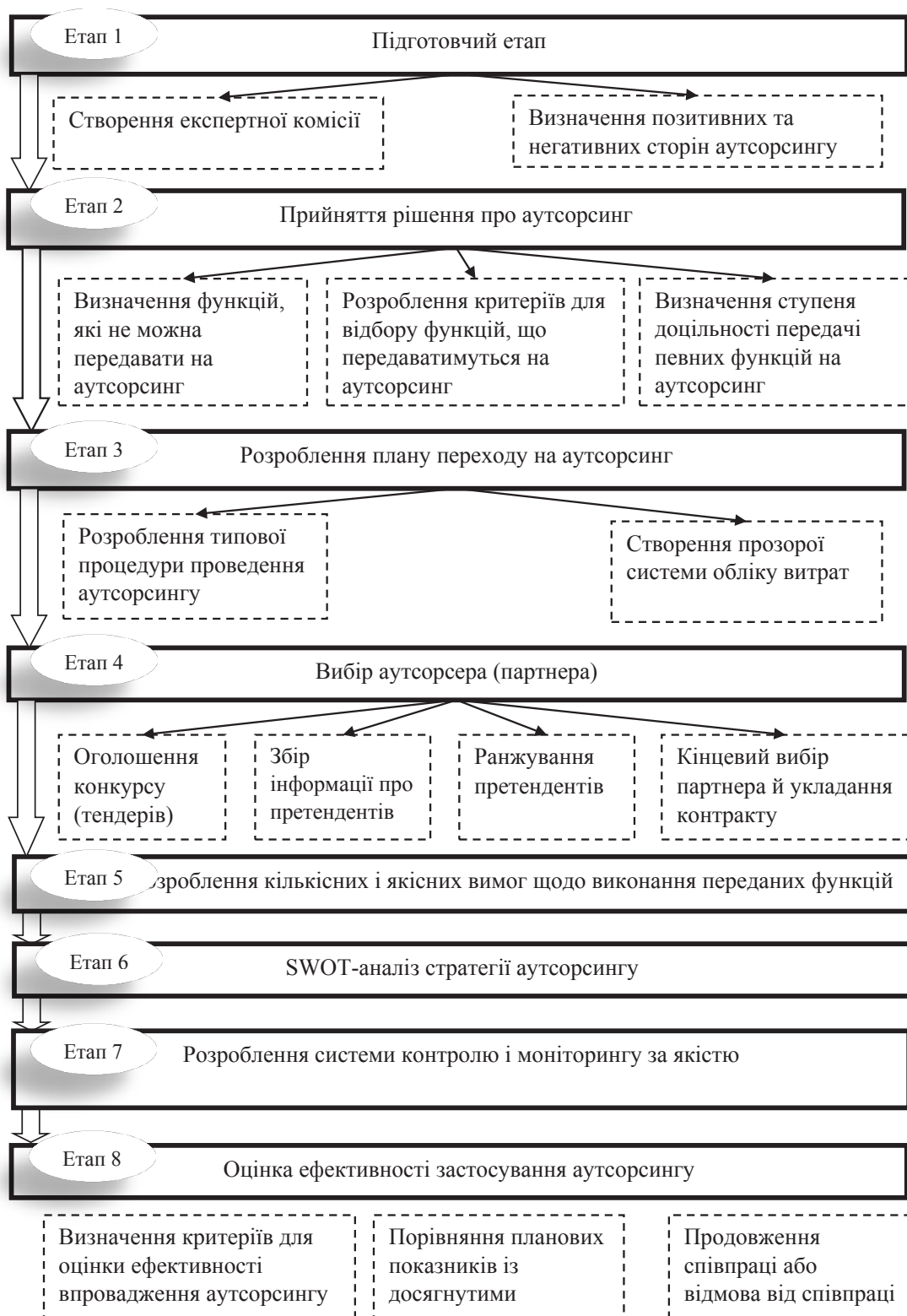


Рис. 1. Модель упровадження аутсорсингу в системі публічного управління

кількісної оцінки доцільності виконання окремої функції (функцій) своїми силами (інсорсинг) або передачі її (їх) на аутсорсинг пропонує показник «індекс доцільності аутсорсингу/інсорсингу». Це інтегральний показник, що

містить вартісні показники і показники якості виконання функцій. При цьому набір нормативних показників може варіюватися залежно від функцій, які планують передавати на аутсорсинг. Показник визначається ситуативно

на основі конкретних прикладних досліджень. Мінімальний набір нормативних складників може містити такі показники, як тривалість функціонального циклу виконання замовлення, показник задоволення попиту, рівень витрат, рівень кваліфікації персоналу. Кожен з окремих показників повинен оцінювати поточний стан аналізованої функції щодо найкращого рівня її виконання, який може бути досягнутий з урахуванням мінімально прийнятного рівня якості і витрат, що встановлюються «власником функцій» (органами системи публічного управління). Максимально можливе значення індексу доцільності аутсорсингу/інсорсингу дорівнює 1, що відповідає найкращим результатами виконання окремо взятої функції.

Науковець трактує доцільність використання показника таким чином: оскільки основна мета переходу до аутсорсингу полягає у підвищенні ефективності за рахунок позбавлення від непрофільних функцій, то необхідно оцінити, як передача деяких допоміжних функцій на аутсорсинг вплине на зміну стану цієї системи або окремих її підсистем. У зв'язку з цим, приймаючи рішення про аутсорсинг, необхідно порівняти поточний рівень ефективності системи (окремих її підсистем) за її базової конфігурації і прогнозований стан, що може бути досягнутий у разі передачі будь-якої функції на аутсорсинг. Зростання показника ефективності системи є вагомою підставою для вибору стратегії аутсорсингу.

Третій етап – розроблення плану переходу на аутсорсинг, на якому необхідно розробити типову процедуру проведення аутсорсингу та створити прозору систему обліку витрат. Після цього необхідно обрати партнера (аутсорсера). Це один із найвідповідальніших етапів, від виконання якого залежить очікуваний результат. Отож, варто провести дослідження ринку аутсорсингових послуг у певній галузі та обрати аутсорсера, співпраця з яким буде ефективною. Для початку необхідно оголосити конкурс (тендер) та зібрати інформацію про претендентів, що здатні виконувати функції, які замовник готовий передати. Далі потрібно здійснити ранжування претендентів за наперед встановленими критеріями. Після цього замовник зможе зробити свій кінцевий вибір та укласти контракт із аутсорсером. Етап укладання контракту є одним із найважливіших у процесі впровадження аутсорсингу, оскільки потрібно врахувати усі особливості співпраці. У контракті мають бути зазначені обов'язки обох сторін, тому що аутсорсер не зможе ефективно здійснювати свою роботу, якщо замовник своєчасно не надасть йому необхідної інформації, виробничих потужностей чи інших активів

залежно від форми і виду аутсорсингових відносин [6]. Після цього варто розробити кількісні і якісні вимоги щодо виконання переданих функцій.

Переваги та недоліки аутсорсингу визначатимуться на шостому етапі. Як інструмент для здійснення цього пропонуємо використати SWOT-аналіз, оскільки ця методика загалом призначена для виконання такого роду завдань. Тому подальшим кроком буде SWOT-аналіз стратегії аутсорсингу. На цьому етапі потрібно визначити сильні та слабкі сторони, а також можливості та загрози від передачі певних функцій на аутсорсинг.

Розроблення системи контролю і моніторингу за якістю – це інший етап, основне призначення якого – забезпечення та контроль якості послуг, що надаються, координування спільних дій, спрямованих на оптимізацію витрат, вчасне виявлення можливих ризиків від передачі непрофільних функцій на аутсорсинг і швидке реагування на них.

Заключний етап досліджуваного процесу – оцінка ефективності застосування аутсорсингу. Ефективність застосування аутсорсингу доцільно визначати на основі порівняння результатів та витрат, визначивши перед цим певні критерії для оцінки ефективності. На основі виконання розрахунків економічної ефективності застосування аутсорсингу, зіставлення переваг та недоліків, виявлення можливих ризиків буде прийматися рішення про продовження співпраці або відмову від неї.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, публічне управління – це особливий вид діяльності, що здійснюється органами державної влади та прямо впливає на якість життя громадян. Публічний управлінець повинен якомога раціональніше використовувати наявні в регіоні ресурси для надання публічних благ та задоволення потреб громадян. На основі проведеного аналізу встановлено, що ефективним стратегічним інструментом, що дасть змогу підвищити ефективність діяльності органів влади різних рівнів, є аутсорсинг. Розвиток аутсорсингу в публічному секторі сприяє більш ефективному пристосуванню до умов зовнішнього середовища, підвищенню продуктивності, отриманню доступу до нових ринків і технологій. В Україні органи державної влади недостатньо використовують аутсорсинг у зв'язку з відсутністю розроблених процедур та механізмів контролю передачі адміністративно-управлінських процесів на аутсорсинг. З огляду на це у статті запропоновано механізм передачі окремих функцій ПУ на аутсорсинг. Використовуючи цей механізм упровадження та маючи докладну інформацію про переваги

аутсорсингу, можна досягти стабілізації відносин між замовником та виконавцем, уникнути непорозумінь, дублювання функцій, отримати повний спектр зазначених послуг, що зумовить максимальний ефект корисності від його впровадження. Звісно, не варто розглядати аутсорсинг як панацею від усіх проблем. Доціль-

ність застосування аутсорсингу повинна бути обґрунтованою для кожної ситуації окремо. Але водночас зарубіжний досвід застосування аутсорсингу у публічному секторі свідчить про його ефективність. Це дає підстави для позитивного прогнозу передачі окремих функцій публічного сектору в Україні на аутсорсинг.

Список використаних джерел:

1. Атаманчук Г.В. Теория государственного управления [Текст] : Курс лекций / Г. В. Атаманчук // М. : Омега-Л, 2004. – 580 с.
2. Бородін І.Л. Функції публічного управління / Бородін І.Л. // Юридичний вісник 3 (32), 2014. – С. 24–29.
3. Дегтярьова І.О. Інноваційні підходи в управлінні регіональним розвитком / І.О. Дегтярьова // Державна політика: [підручник] / [кол. авт.]. – К.: Вид-во НАДУ, 2014. – С. 318–322.
4. Курбанов А.Х. Аутсорсинг в системах публічного управління и менеджмента: методологические и концептуальные основы организации и развития: автореф. дисс. на соиск. уч. степени д. экон. наук: спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством» / А.Х. Курбанов. Курск, 2012. – 44 с.
5. Gierszewski J. Administracja publiczna. / Gierszewski Janusz // Skrypt. – PWSH POMERANIA, 2012. – 72 st.
6. Lynch C. Developing a Strategy for Outsourcing / C. Lynch // Logistics Management and Distribution Report // ISSUEG. – 2011. – Vol. 40. – Jun. – P. 58–72.
7. Luther H. Gulick, Science, values and public administration / Luther Halsey Gulick, Lyndall F. Urwick // Papers on the Science of Administration. – New York, A.M. Kelley, 1969. – 195 p.
8. Pfiffner John M. Public Administration / John M. Pfiffner, R. Vance Presthus // New York, Ronald Press Company, 1953. – 626 p.
9. Public administration: theory and practice – Calicut University.P.O., Malappuram, Kerala, India, 2011. – 59 p.
10. White, L. D. Introduction to the Study of Public Administration / Leonard Dupee White // New York: Macmillan. – 1955.
11. Wilson, W. The study of administration. / Woodrow Wilson // Political Science Quarterly – Vol. 2, No. 2. – 197–222 p.

Kotovska I.V., Sorokivska O.A., Lutsyiv I.V.

OUTSOURCING AS AN INNOVATION TOOL IN PUBLIC ADMINISTRATION

Public Administration is a part of the wider field of administration, and needless to say that public administration is a part and parcel of the whole political system. The modern society requires a balanced, qualified, stable and socially accountable public administration that serves its citizens. This article outlines the basic functions and characteristics of public administration as a set of structures and processes aiming to start and implement the policies in accordance with the public interest. Analysis of the status and functioning of the Ukrainian public administration shows that there are still many shortcomings and problems that must be solved. This paper looks at issues in outsourcing in public sector local government in the Ukraine, to determine how successful they have been and to establish any best practice. This is important because, whilst outsourcing has become a significant issue in the restructuring of organizations and is increasingly used within both the private and public sectors, there has been a lack of research into outsourcing in the public sector and particularly within local government. Particular attention is focused on the implementation of outsourcing mechanism. The article proposes a methodology for the successful implementation of outsourcing in the activities of public administration bodies, which will take into account both foreign experience and the realities of the domestic sector of public administration. The process involves eight steps, the contents of which are described in detail in the article. The authors therefore recommend that, in order to achieve greater success, councils should develop partnerships and focus on best value and long-term strategic goals when outsourcing.

Key words: public administration, public authorities, functions, innovations, outsourcing, mechanism of outsourcing implementation.

Микитенко Т.В.кандидат економічних наук,
доцент кафедри митної справи
Університету державної фіскальної служби України**Ємець А.В.**старший викладач кафедри митної справи
Університету державної фіскальної служби України

КРИТЕРІЇ ВИЗНАННЯ СТАТУСУ УПОВНОВАЖЕНОГО ЕКОНОМІЧНОГО ОПЕРАТОРА: ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ДОСВІД

Досліджено європейський досвід практичного застосування положень Рамкових стандартів безпеки та полегшення міжнародної торгівлі Всесвітньої митної організації в частині, що стосується критеріїв відповідності особи статусу уповноваженого економічного оператора. Визначено етапи проведення митними адміністраціями авторизації підприємств у країнах ЄС. Окреслено відмінності між підходами українських та європейських законодавців щодо встановлення критеріїв відповідності особи статусу уповноваженого економічного оператора. Запропоновано рекомендації щодо удосконалення нормативно-правового регулювання діяльності уповноважених економічних операторів в Україні.

Ключові слова: уповноважений економічний оператор, критерії відповідності статусу УЕО, стандарти безпеки, зовнішньоекономічна діяльність, державне регулювання.

Исследован европейский опыт практического применения положений Рамочных стандартов безопасности и облегчения международной торговли Всемирной таможенной организации в части, касающейся критериев соответствия предприятия статусу уполномоченного экономического оператора. Определены этапы проведения таможенными администрациями авторизации предприятий в странах ЕС. Определены основные различия между подходами украинских и европейских законодателей к установлению критериев соответствия лица статусу уполномоченного экономического оператора. Предложены конкретные рекомендации по совершенствованию нормативно-правового регулирования деятельности уполномоченных экономических операторов в Украине.

Ключевые слова: УЭО, стандарты безопасности, критерии соответствия статусу УЭО, внешнеэкономическая деятельность, государственное регулирование.

Постановка проблеми. В умовах посилення глобалізаційних процесів перед митними органами ДФСУ поставлено завдання забезпечення національної безпеки з одночасним максимальним сприянням суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності та спрощенням процедур законної торгівлі.

Для створення оптимального балансу між забезпеченням митної безпеки та сприянням зовнішньоекономічній діяльності суб'єктів господарювання необхідно постійно вдосконалювати наявний інструментарій здійснення митного контролю, одним із головних напрямів якого є концепція уповноваженого економічного оператора (УЕО), запроваджена у Рамкових стандартах безпеки та полегшення міжнародної торгівлі Всесвітньої митної організації (далі – Рамкові стандарти ВМО) [1].

Із часу прийняття у 2005 році на сесії Ради Всесвітньої митної організації в Брюсселі угоди державами-учасниками накопичено значний досвід її практичної реалізації. В Україні положення Рамкових стандартів ВМО [1] досі

не застосовуються внаслідок впливу низки об'єктивних та суб'єктивних чинників. Зокрема, жодному вітчизняному підприємству не надано статусу уповноваженого економічного оператора. Активними користувачами Рамкових стандартів ВМО є 28 держав Євросоюзу, США, Швейцарія, Норвегія, Японія, Китай та інші, які є членами Всесвітньої митної організації. Тобто ці держави мають подібне правове регулювання УЕО та можуть укласти між собою домовленості про взаємне визнання УЕО (угоди MRA – Mutual Recognition Agreement). За даними Генерального директорату Європейської комісії з оподаткування та митного союзу (далі – DG TAXUD) станом на 21 червня 2017 року митними адміністраціями держав ЄС зареєстровано 15 111 уповноважених економічних операторів у 28 країнах, у США – майже 11 тис. [2]. У березні 2016 року DG TAXUD систематизував накопичений у ЄС досвід співробітництва митних адміністрацій та уповноважених економічних операторів у Рекомендаціях діяльності УЕО (далі – Рекомендації УЕО) [3].

З метою розвитку транснаціональної торгівлі, підвищення українського експортного потенціалу і просування інвестицій до вітчизняної економіки шляхом спрощення митних процедур з одночасним збільшенням їх ефективності першочерговим завданням України є імплементація європейського досвіду практичного використання положень Рамкових стандартів ВМО в галузі митної справи та зовнішньоекономічної діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Теоретичні та практичні аспекти впровадження та функціонування інституту УЕО досліджували науковці І. Бережнюк [4, 11], Т. Білоус-Осін [5], О. Вакульчик [6], Є. Веденєєв [7], Л. Геллерт [8], Джексон А. [9], С. Левченко [10], І. Несторишен [11], А. Очерет [12], П. Пашко [13], Л. Прус [14], В. Сергійчик [15], С. Терещенко [16], В. Туржанський [17] та інші, у працях яких визначається необхідність подальших наукових розробок щодо імплементації у вітчизняне митне законодавство напрацювань держав ЄС у напрямках спрощення митних процедур та забезпечення безпеки у глобальному ланцюзі постачань товарів.

Метою статті є дослідження досвіду держав ЄС щодо впровадження інституцій УЕО і механізму його реалізації у контексті Рамкових стандартів ВМО.

Виклад основного матеріалу дослідження.

УЕО визначається Рамковими стандартами ВМО як особа (суб'єкт господарювання), яка бере участь у міжнародному товарообігу, визнана національними митними адміністраціями відповідно до вимог Всесвітньої митної організації або аналогічних вимог безпеки ланцюгів постачання [1]. Маючи зазначений статус, підприємство може претендувати на певні привілеї під час митного оформлення товарів, що суттєво знижує торговельні витрати, операційний час здійснення зовнішньоекономічної операції та підвищує її безпеку щодо ймовірних терористичних загроз та додержання норм податкового законодавства.

Рамкові стандарти ВМО містять детальний перелік критеріїв, яким повинні відповідати митні адміністрації та особи, які претендують на статус УЕО, що полегшує їх практичне застосування.

Митним кодексом України (далі – МКУ) статтею 14 «Умови отримання сертифіката уповноваженого економічного оператора» визначено шість критеріїв набуття підприємством статусу УЕО шляхом отримання сертифікату:

- здійснення зовнішньоекономічної діяльності протягом не менше трьох років до дня звернення до митниці з відповідною заявою про надання статусу уповноваженого економічного оператора;

- відсутність на день звернення до митниці невиконаного зобов'язання зі сплати митних платежів та пені;

- відсутність на день звернення до митниці податкової заборгованості;

- відсутність протягом трьох років до дня звернення до митниці фактів притягнення посадових осіб підприємства до адміністративної відповідальності за порушення митних правил за статтями 472, 482-485 МКУ;

- наявність системи обліку товарів, яка дає змогу порівнювати документи і відомості, що надаються митним органам під час здійснення митного контролю та митного оформлення, з документами і відомостями про провадження господарської діяльності;

- відсутність на день звернення до митниці суми непогашеного грошового зобов'язання, визначеного за результатами документальної перевірки [18].

Отже, в українському законодавстві умови, за яких особа має право отримати статус УЕО, мають загальний характер і стосуються окремих результатів діяльності підприємства (зокрема, відсутності спірних питань із фіскальними органами, наявності прозорої системи обліку до моменту звернення для отримання статусу УЕО). Варто зазначити, що у визначенні терміна УЕО (стаття 12 МКУ) на відміну від законодавства ЄС відсутні згадки про необхідність проведення незалежного аудиту діяльності суб'єкта господарювання.

В Україні з 2012 року реальних кроків щодо надання спеціальних спрощень суб'єктам ЗЕД не здійснено, що підтверджується відсутністю виданих підприємствам сертифікатів УЕО, тому неможливо провести порівняльний аналіз практики застосування норм законодавства України та ЄС.

Відповідно до статті 38 Митного кодексу ЄС (далі – МК ЄС) статус уповноваженого економічного оператора може надаватись особам, які користуються митними спрощеннями (англомовне скорочення – АЕОС), здійснюють надійну охорону та безпеку операцій (АЕОС) або їх взаємне поєднання (АЕОС/АЕОС або АЕОФ) [19]. При цьому кожен тип авторизації передбачає різні види пільг, які пов'язані із зобов'язаннями щодо додержання норм господарського законодавства, які бере на себе економічний оператор ЄС під час отримання статусу УЕО.

Критерії набуття статусу УЕО за умовами Рекомендацій УЕО [3] розподілені на три рівні, кожен з яких відповідає конкретному етапу процесу авторизації економічного оператора за обраним типом. Так, на першому рівні вимоги пред'являються до заявника, який

повинен самостійно проаналізувати власну діяльність на відповідність статутним умовам, здійснити самооцінку організації ведення власного бізнесу та обрати вид статусу УЕО, на який претендує, встановити постійний зв'язок із відповідною митною адміністрацією [3, с. 12].

На другому рівні вимоги адресуються підприємствам та митним адміністраціям, які спільно шляхом взаємного обміну інформацією та проведення консультацій повинні довести відповідність діяльності конкретного підприємства (з урахуванням його бізнес-оточення) загальним умовам статусу УЕО.

На третьому рівні критерії оцінки перевіряються митними адміністраціями країн ЄС. Обсяг та сутність оцінок залежить від виду статусу, на який претендує заявник.

У Рекомендаціях УЕО окремо наголошується на врахуванні людського фактору на підготовчому етапі процесу авторизації суб'єкта як УЕО, вказується на необхідність перевірки надання згоди керівництва підприємства щодо подання заявки на отримання статусу УЕО [3, с. 13].

Варто зазначити, що статтею 13 МКУ [18] теж визначено умови проведення аналізу діяльності суб'єкта господарювання шляхом подання анкети самооцінки, яка складається із 20 пунктів та охоплює основні аспекти зовнішньоекономічної діяльності. Але, оскільки передбачені п. 13 зазначеної статті кодексу порядок та критерії оцінки відомостей, заявлених підприємством для отримання статусу уповноваженого економічного оператора, не затверджено Міністерством фінансів України, ця законодавча норма в Україні не діє.

Анкета самооцінки, що пропонується Рекомендаціями УЕО [3, с. 115] заявникам у країнах ЄС, складається зі 111 пунктів, які стосуються як базових запитань організації діяльності, так і спеціальних аспектів захищеності компанії від небезпеки. Відповідно до Рекомендацій УЕО [3, с. 12] анкета самооцінки є інструментом для організації підготовки економічного оператора у статусі УЕО, реорганізації його структурних підрозділів, зміни технологічних процесів відповідно до нових умов. На підготовчому етапі заявник визначає свою спроможність претендувати на статус УЕО, для цього необхідно бути економічним оператором та бути створеним на території ЄС.

Економічним оператором у країнах ЄС визнається особа, бізнес якої пов'язаний із дотриманням положень митного законодавства (Стаття 5 (5) МК ЄС) [19]. Відповідно до положень

статті 5 (4) Митного кодексу ЄС МК ЄС під поняттям особи розуміють: фізичну особу, юридичну особу та будь-яке об'єднання осіб, яке не є юридичною особою, але визнається в межах Союзу або національного законодавства таким, що може вчиняти правочини [19].

Особами, створеними на території ЄС, є:

- будь-яка фізична особа, яка постійно проживає на митній території ЄС;
- будь-яка юридична особа або об'єднання осіб, які мають зареєстрований офіс на митній території ЄС.

Набуття критерію – бізнес, пов'язаний із дотриманням положень митного законодавства, що є найбільш складним у практичному застосуванні, тому в Рекомендаціях УЕО наводяться окремі ситуації, у яких підприємства не мають права звертатися до митних адміністрацій за отриманням статусу УЕО. Серед таких – підприємства, що здійснюють продаж товарів, які вже перебувають у вільному обігу на митній території ЄС, консультанти, які надають консалтингові послуги з митних питань, тощо [3, с. 16].

Важливою відмінністю законодавства ЄС від українського є те, що з початку процесу авторизації особи як УЕО вона розглядається як елемент у великій кількості міжнародних ланцюгів постачань. У кожному з цих ланцюгів економічний оператор може виконувати різні ролі (найчастіше кілька одночасно) та нести різний обсяг відповідальності. Тому під час подання заяви на отримання статусу УЕО претендент повинен дотримуватися необхідних критеріїв для всіх можливих зобов'язань у межах міжнародних ланцюгів постачання. На допомогу суб'єкту у визначенні обсягу власних зобов'язань, на які будуть розповсюджуватися умови статусу УЕО, Рекомендації УЕО містять спеціальний розділ «Зацікавлені сторони в міжнародному ланцюжку постачань», в якому роз'яснюються обов'язки та відповідальність для учасників ланцюгів постачання товарів [3, с. 17].

Так, наприклад, за Рекомендаціями УЕО відповідальність експедитора у міжнародному ланцюжку постачання розповсюджується на:

- застосовування правил виконання транспортних формальностей;
- забезпечення у разі необхідності надійного та безпечного транспортування товарів;
- подання загальних декларацій відповідно до законодавства [3, с. 18].

Підготовчий етап завершується поданням економічним оператором ЄС заяви та анкети самооцінки до митної адміністрації певної країни (ICA – Issuing Customs Authority)¹. Однак варто врахувати, що на цей момент економічний оператор та митна адміністрація є учасниками спільного процесу авторизації заявника

¹ Рекомендації окремо розглядає правила обрання ICA у разі, коли об'єкти економічного оператора знаходяться в різних країнах ЄС, але з огляду на неактуальність для України найближчим часом цієї проблеми вона була виключена з розгляду у цій статті.

як УЕО, який забезпечується конкретними працівниками відповідно до їх компетенції, прав та обов'язків.

На другому етапі митна адміністрація у взаємодії з економічним оператором доводять відповідність ділової практики останнього загальним критеріям для набуття статусу УЕО за статтею 39 МК ЄС [19, с. 25], які передбачають:

- відповідність діяльності економічного оператора положенням митного та податкового законодавства (в тому числі відсутність інформації щодо значних кримінальних злочинів, пов'язаних з господарською діяльністю заявника) [3, с. 31];

- демонстрацію заявником ефективного контролю фінансових та товарних потоків за допомогою комерційних систем управління даними та готовність надання інформації митним органам для цілей митного контролю [3, с. 35];

- доведення власної фінансової спроможності заявника [3, с. 40].

Варто зазначити, що критерії другого етапу набуття статусу УЕО найбільш широко представлені серед умов отримання українським суб'єктом зовнішньоекономічної діяльності сертифіката уповноваженого економічного оператора, встановлених статтею 14 МКУ [18]. Зокрема, із шести умов до заявника чотири стосуються дотримання ним положень митного та податкового законодавства щодо правильності та своєчасності сплати митних платежів, інших податків і відсутності у митних органів інформації про притягнення посадових осіб підприємства до адміністративної відповідальності за порушення митних правил.

Рекомендації УЕО [3, с. 31] пропонують заявникам та митним адміністраціям ЄС спиратися на положення статті 39 (а) МК ЄС [19, с. 25] з урахуванням уточнень статті 24 Імплементативного акту МК ЄС (далі – ІА МК ЄС) [20, с. 343], які розглядають цей критерій виконаним, якщо протягом останніх трьох років заявником не вчинено (або повторно не вчинено) значних порушень митного та податкового законодавства та щодо заявника відсутня інформація про кримінальні злочини, пов'язані з господарською діяльністю.

Необхідно звернути увагу на різницю між українським законодавством та практикою діяльності митних органів ЄС щодо визначення обсягу інформації, доступної для компетентних органів, та періоду часу, протягом якого здійснюється дослідження ділової активності підприємства, що претендує на статус УЕО.

Згідно із положеннями статті 14 МКУ заявник повинен:

- здійснювати зовнішньоекономічну діяльність протягом не менше трьох років до дня

звернення до митниці із заявою про надання статусу УЕО (мінімально допустимий час спостереження);

- перебувати на обліку в органах ДФСУ протягом трьох років на день подання ним заяви про видачу сертифіката УЕО (мінімально допустимий обсяг інформації). Якщо остання умова не виконана, підприємство повинно дати письмову згоду на проведення щодо нього органами ДФС України протягом шести місяців із дня отримання ним сертифіката УЕО позапланових перевірок обліку товарів, транспортних засобів комерційного призначення, що перебувають через митний кордон України та/або перебувають під митним контролем, безпосереднім отримувачем, відправником або перевізником яких є зазначене підприємство (додатковий обсяг інформації щодо заявника) [18].

У Рекомендаціях УЕО митним адміністраціям країн ЄС пропонується приймати рішення на підставі наявної інформації, якщо особа, яка відповідає за заявника або керує ним, створена або перебуває у третій країні або період створення заявника менший за три роки. При цьому Рекомендації УЕО не заперечують отримання позитивного результату розгляду звіту за наявності незначних порушень митного і податкового законодавства заявником з огляду на їх кількість або обсяг операцій, а також якщо митна адміністрація не має сумнівів у добропорядності заявника [3, с. 31].

Процес з'ясування об'єктивно існуючих фактів (відсутність протоколів про порушення митних правил, сплата штрафів та пені, відсутність податкової заборгованості тощо), передбачений МКУ [18], не потребує надання митному органу, що приймає рішення щодо надання статусу УЕО заявнику, свободи дії. Оцінку діяльності учасника зовнішньоекономічної діяльності на відповідність вимогам ВМО та стандартам забезпечення безпеки ланцюга постачання товарів, передбачену Рамковими стандартами ВМО [1], неможливо вмістити в наперед встановлені межі. Саме тому, надаючи митним адміністраціям свободу у виборі та оцінці інформації щодо заявника, Рекомендації УЕО містять низку пропозицій щодо специфічних обставин, які необхідно враховувати під час оцінки порушень на території ЄС [3, с. 31–32]:

- оцінка відповідності повинна здійснюватися за всією діяльністю заявника, пов'язаною із митним законодавством (у тому числі за податками та наявною інформацією про кримінальні злочини, пов'язані із господарською діяльністю заявника);

- під порушенням варто розуміти не лише дії, які викриті митними адміністраціями у разі проведення перевірок товарів під час їх вве-

зення на митну територію ЄС або розміщення їх у митний режим, а й будь-які порушення митного, податкового законодавства або кримінальні злочини, виявлені після випуску товарів з-під митного контролю;

- порушення, скоєні експедиторами, митними брокерами або іншими третіми особами, які діють в інтересах заявника, також необхідно брати до уваги;

- невиконання заявником вимог внутрішніх нормативних документів країн-членів ЄС, не пов'язаних із митним та податковим законодавством, не повинно ігноруватись;

- якщо штрафи, накладені на заявника у зв'язку з конкретним порушенням, переглянуті компетентними адміністраціями у процесі апеляції чи повторного розгляду, оцінка серйозності таких порушень повинна базуватися на переглянутому рішенні.

Отже, практика митних адміністрацій ЄС під час оцінки відповідності заявника умовам додержання положень митного та податкового законодавства та відсутності інформації про кримінальні злочини більш жорстка, ніж вимоги, що містяться у редакції МКУ. У Рекомендаціях УЕО основна увага приділяється питанням безпеки технології діяльності заявника (традицій ведення бізнесу) з позиції попередження можливих порушень законодавства. З цією метою Рекомендації УЕО [3, с. 31]:

- пропонують співвідносити кількість припущених заявником порушень положень законодавства із кількістю митних декларацій та обсягами зовнішньоекономічних операцій за період дослідження;

- поділяти порушення на незначні, повторні та значні;

- враховувати добропорядність заявника та заходи, які вживаються ним самостійно з метою профілактики порушень та мінімізації їх наслідків.

Згідно з Рекомендацією УЕО [3, с. 32–35] до порушень застосовується така класифікація:

- до незначних порушень, які можливо не брати до уваги під час вирішення питання надання заявнику статусу УЕО, належать порушення митного та податкового законодавства, які, навіть якщо допущені, не можуть розглядатися як індикатор ризику для міжнародного руху товарів, питань безпеки чи сплати митних платежів;

- до повторних порушень, які негативно впливають на рішення щодо надання заявнику статусу УЕО, належать такі, що на початку кваліфіковані як незначні, що повторюються у різні проміжки часу, є ідентичними за своєю природою та виникають внаслідок неналежного управління компанією з питань прийняття можливих заходів щодо їх запобігання;

- до значних порушень, які унеможливають надання заявнику статусу УЕО, належать ті, які мають хоча б одну із ознак:

- а) існують навмисні дії або шахрайство, тобто доведено, що особа (заявник, керівник або особа, відповідальна за роботу з митними органами) мала повні знання та намір здійснити порушення, навіть якщо за своєю природою порушення може розглядатися як незначне;

- б) порушення передбачає накладання значного штрафу або притягнення до кримінальної відповідальності;

- в) очевидна недбалість заявника;

- г) господарська діяльність заявника ведеться у спосіб, який передбачено прийнятим в ЄС індикатором суттєвого ризику для надійності та безпеки або дотримання митного, податкового та кримінального законодавства.

Рекомендації УЕО наводять приклади значних порушень, які скоєні заявником без шахрайської мети, але настільки важливі, що можуть розглядатися як показник суттєвого ризику для надійності та безпеки або дотримання митного, податкового та кримінального законодавства, пов'язані із господарською діяльністю заявника (контрабанда; митне шахрайство, порушення прав інтелектуальної власності, порушення, пов'язані з нетарифним регулюванням (заборони та обмеження), податкове шахрайство тощо).

Перевірка митною адміністрацією ефективності здійснення самооцінки заявником власних фінансових та товарних потоків за допомогою комерційних систем управління даними та його готовність надання для цілей митного контролю (виконання другого загального критерію) є найбільш складним та працемістким процесом.

Статтею 14 МКУ аналогічного критерію не встановлено, є лише згадка про наявність такої системи обліку товарів, яка дає змогу порівнювати документи і відомості, що надаються митним органам під час здійснення митного контролю та митного оформлення, з документами і відомостями про провадження господарської діяльності [18]. Фактично замість оцінки організаційної структури та технологічних процесів заявника ще на етапі прийняття рішення про надання статусу УЕО український законодавець перекладає ці заходи на той час, коли потенційні загрози, що є наслідками системних збоїв у діяльності підприємства, можуть стати фактами порушень митного та податкового законодавства. За Рекомендаціями УЕО для прийняття рішення за цим критерієм митна адміністрація країни ЄС повинна провести аудит організаційної структури та технологічних схем заявника, тобто перевірці підлягатимуть не ретроспек-

тивні операції, а організація діяльності підприємства, можливість включення до неї елементів митного контролю та оформлення товарів [3, с. 35]. З огляду на значний обсяг за цим критерієм Рекомендації УЕО пропонують митним адміністраціям (якщо можливо) використовувати інформацію, отриману під час наданих заявнику дозволів (на відкриття митного складу тощо), що дає змогу значно економити час. При цьому частина робіт повинна проводитися безпосередньо на підприємстві, де декілька елементів мають вирішальне значення, а саме:

- необхідно підтвердити, що інформація із заяви та інших документів є вірною та процедури, які описані заявником, документально підтверджено і запроваджено підприємством;
- наявність результатів нещодавньої аудиторської перевірки;
- перевірити використання ІТ-системи, її захищеність від втручання, маніпуляції даними, а також фіксацію історичних записів у системі та контроль змін. [3, с. 35–36].

Виконання вимог дасть змогу отримати високий рівень самоаналізу і внутрішнього контролю заявника за господарськими операціями та товарним і фінансовими потоками. Крім загальноприйнятих умов (вид системи бухгалтерського обліку, доступ митної адміністрації до інформації тощо) є декілька, які варті негайного впровадження у митне законодавство України (Стаття 25 ІА МК ЄС), зокрема:

- наявність у заявника такої адміністративної організації, яка відповідає типу та розміру бізнесу, має систему управління товарними потоками та систему внутрішнього контролю, здатну попередити, виявити та виправити помилки та незаконні операції;
- заявник має задокументовану процедуру отримання ліцензій та дозволів, пов'язаних із застосуванням заходів нетарифного регулювання та роботи з ними;
- заявник гарантує, що відповідні працівники будуть проінструктовані інформувати митні органи у разі кожного виявлення проблем щодо підтримання відповідності статусу УЕО, та встановлює процедури поінформування митних органів [24, с. 343–344].

Доведення власної фінансової спроможності за Рекомендаціями УЕО [3, с. 40]) передбачено положеннями статті 39 (с) МК ЄС [19, с. 25] та статті 26 ІА МК ЄС [24, с. 343] є третім загальним критерієм для претендентів на отримання статусу УЕО. Під час перевірки відповідності заявника критерію фінансової спроможності митним адміністраціям пропонується досліджувати наявні бази даних із таких питань:

- відсутності у заявника відкритої справи щодо процесу банкрутства;

- виконання заявником обов'язків зі сплати митних та інших платежів, які стягуються під час або у зв'язку з імпортом або експортом товарів протягом останніх трьох років, що передували поданню заяви;

- відповідність фінансового стану заявника протягом трьох років, що передують поданню заяви, його зобов'язанням (враховуючи тип та обсяги господарської діяльності), сумлінність виконання фінансових зобов'язань.

Отже, перевірку особи на відповідність критерію фінансової спроможності доцільно здійснювати комплексно за всіма критеріями, але на відміну від незалежного аудиту підприємства, де метою є підтвердження достовірності обліку та фінансової звітності та попередження обставин, за яких підприємство може увійти у судовий процес банкрутства, перевірка фінансової спроможності претендента на статус УЕО зосереджена на оцінці неплатоспроможності та ймовірного ризику того, що через його економічну та фінансову ситуацію економічний оператор не зможе негайно розрахуватись за борговими зобов'язаннями. У зв'язку з цим Рекомендації УЕО пропонують митним адміністраціям країн ЄС використовувати будь-які показники, які свідчать про неспроможність економічного оператора відразу або у найближчому періоді задовольнити власні фінансові зобов'язання [3, с. 41].

Певна свобода, надана митним адміністраціям у добірї аргументів *pro et contra* стосовно стану фінансової надійності заявника, звільняє їх від необхідності використовувати лише ту інформацію, яку можливо довести у суді. З іншого боку, це ставить перед митними адміністраціями проблему відбору достовірних та надійних даних. Рекомендації УЕО радять митним органам використовувати різні джерела інформації для оцінки цього критерію, серед яких:

- офіційні записи про банкрутства, ліквідації та злиття підприємств;
- дані щодо сплати протягом останніх трьох років мита та інших податків, зборів, що стягуються під час імпорту або експорту товарів;
- опубліковані фінансові звіти заявника, що охоплюють останні три роки, для аналізу спроможності заявника сплачувати заборгованість;
- будь-які проміжні звіти стосовно грошових потоків підприємства та прогнози щодо прибутків або збитків;
- дані з фінансової установи, яка надала позику на ведення бізнесу заявника;
- висновки кредитно-рейтингових агентств, асоціацій із захисту кредитних ресурсів або рейтингів відповідних державних органів;
- будь-яка доступна фінансова інформація (юридична документація, онлайн-бази даних, фінансові новини тощо);

– гарантія від компанії-засновника, яка демонструє, що заявник є фінансово платоспроможним, тощо [3, с. 41].

Рекомендаціями УЕО наголошується на необхідності комплексного підходу до розгляду критерію платоспроможності. Жоден із показників не повинен розглядатися окремо, а рішення повинні ґрунтуватися на загальному стані заявника. Крім контролю виконання загальних вимог для отримання статусу УЕО, заявником передбачено перевірку дотримання додаткових специфічних вимог, сутність яких залежить від типу статусу УЕО, який обрав заявник. Тобто на третьому етапі митні адміністрації країн ЄС розглядають відповідність підприємства вимогам:

– практичних стандартів компетенції або професійної кваліфікації, безпосередньо пов'язані з діяльністю, яка проводиться - для тих, хто бажає отримати статус уповноваженого економічного оператора, який користується митними спрощеннями [3, с. 46]);

– відповідних стандартів безпеки та охорони – для тих, бажає отримати статус уповноваженого економічного оператора, який здійснює надійну охорону та безпеку операцій [3, с. 52]);

– обох вище перелічених стандартів – для тих, хто бажає мати одночасно переваги з митних спрощень та тих, що надаються особам, які забезпечують виконання відповідних стандартів безпеки та охорони.

Отже, відповідно до положень статті 27 ІА МК ЄС [24, с. 342] особи, які бажають отримати статус УЕО з митних спрощень (АЕОС), повинні довести митній адміністрації виконання будь-якої з наступних умов:

– заявник або особа, уповноважена заявником на співпрацю із митними органами, відповідає практичним стандартам компетенції;

– заявник або особа, уповноважена заявником на співпрацю із митними органами, успішно пройшли навчання, із митного законодавства, що стосується ступеня їх участі у митній діяльності;

– заявник наймає особу, що має статус АЕОС та за контрактом відповідає за співпрацю із митними органами.

Підтвердити власну відповідність практичним стандартам компетенції заявник може двома шляхами: або продемонструвати задокументований практичний досвід роботи з митними органами не менш як три роки, або пройти сертифікацію Європейського органу стандартизації з якості роботи з митних питань. Обидва зазначені шляхи і для заявника, і для митної адміністрації мають певні недоліки. З позиції заявника не завжди зручно очіку-

вати три роки та працювати без статусу УЕО. З позиції митної адміністрації задокументований практичний досвід діяльності підприємства дає можливість оцінити його компетентність та надійність лише у вирішенні питань, які виникали протягом зазначеного періоду. Проведення спеціально уповноваженим органом із сертифікації комплексного контролю діяльності заявника з питань дотримання норм митного та податкового законодавства дає можливість митній адміністрації зекономити час та ресурси, переклавши ці витрати на заявника, який сплатить вартість процедур сертифікації. Але підприємство може перебувати у такому економічному становищі, яке унеможливить цей шлях. Водночас наявність у заявника сертифікату з якості роботи з митних питань не полегшує діяльність аналітичних підрозділів митних органів із вивчення зовнішнього середовища підприємства та прогнозування можливих нових митних загроз та ризиків, які можуть виникнути за зміни напрямів діяльності підприємства чи навіть унаслідок використання ним переваг статусу УЕО.

За Рекомендації УЕО [3, с. 46] заявник або особа, уповноважена заявником на співпрацю із митними органами, можуть пройти навчання із митного законодавства у митному органі держави-члена ЄС; у освітньому закладі, визнаному для надання такої кваліфікації митними органами або органом, відповідального за професійну підготовку у державі-члені ЄС; у професійній або торговельній організації, визнаній митними органами держави-члена ЄС або акредитованими в ЄС для цілей надання такої кваліфікації. Таке підтвердження виконання додаткового критерію практичних стандартів компетенції або професійної кваліфікації теж має позитивні та негативні сторони.

Беззаперечними перевагами шляху професійного навчання є належна теоретична підготовка персоналу заявника, яка буде відповідати вимогам митної адміністрації з широкого кола питань, пов'язаних із митним контролем та оформленням товарів, можливість ознайомлення з персоналом під час підготовки. Недоліками варто визнати певну академічність досвіду персоналу заявника, витрати часу та фінансових ресурсів на проведення якісної всебічної підготовки фахівців, уповноважених на роботу із митними органами.

Таким чином, третій шлях виконання додаткового критерію на отримання статусу УЕО з митних спрощень – укладання контракту про представлення інтересів заявника перед митними органами особою, що вже має відповідний статус (контракт з АЕОС – митним брокером) – можливо вважати оптимальним. Але цей висно-

вок теж не може бути беззаперечним, тому що таке рішення лише переносить час та місце вирішення ймовірних проблем та масштабує можливі збитки держави, якщо під час початкової авторизації (митного брокера, з яким укладено контракт) будуть допущені помилки.

З огляду на положення Рекомендацій УЕО [3, с. 10] щодо нерозповсюдження дії угод про взаємне визнання статусу з третіми країнами на УЕО з митних спрощень, автори вважають що у найближчому майбутньому в Україні можливо бути абсолютно вільним у використанні досвіду митних адміністрації ЄС із цього питання.

Додатковий критерій відповідних стандартів безпеки та охорони застосовується лише тоді, коли особа подає заявку на отримання статусу УЕО з відповідних стандартів безпеки та охорони (AEOS). Згідно з положеннями статті 39 (е) МК ЄС [19, с. 25] та статті 28 ІА МК ЄС [24, с. 343] УЕО з безпеки та охорони повинен довести митній адміністрації виконання низки заходів для забезпечення безпеки та охорони міжнародних ланцюгів постачань.

Митні органи обов'язково пересвідчуються у дотриманні підприємством-претендентом на отримання статусу УЕО таких умов, як:

- забезпечення захисту будівель від незаконного вторгнення, що будуть використовуватися за операціями з переміщення товарів через митний кордон;
- вжиття відповідних заходів для запобігання несанкціонованому доступу до офісів, судноплавних ділянок, завантажувальних доків, вантажних майданчиків та інших відповідних місць;
- вжиття заходів щодо унеможливлення несанкціонованих операцій з товарами, що перебувають під митним контролем або призначені для експорту;
- вжиття заявником заходів, що дають змогу чітко ідентифікувати його ділових партнерів та забезпечувати шляхом укладання відповідних договірних угод те, що бізнес-партнери сприяють безпеці їхньої частини міжнародного ланцюга постачань;
- проведення заявником з урахуванням національного законодавства спеціальних перевірок інформації щодо дослідження репутації з питань безпеки працівників компанії (періодично або за виявленими обставинами);
- проведення заявником відповідних процедур безпеки для зовнішніх постачальників послуг за контрактами;
- регулярна участь персоналу заявника, відповідального за безпеку, у підвищенні рівня кваліфікації;
- призначення заявником контактної особи, відповідальної за охорону та безпеку.

Враховуючи складність та багатогранність процесів забезпечення безпеки УЕО та міжнародних ланцюгів постачання товарів, зупинимося на загальній концепції УЕО з побудови системи безпеки та охорони підприємства. Метою системи безпеки та охорони підприємства є попередження порушень законодавства шляхом постійної діяльності з виявлення та управління ризиками, які виникають у діяльності УЕО.

Під час побудови системи безпеки та охорони підприємства необхідно дотримуватися таких принципів, як:

- принцип індивідуального підходу – полягає в тому, що заходи безпеки та охорони, які реалізуються заявниками, повинні розглядатися митними органами залежно від напрямку діяльності та структури підприємства, його бізнес-моделі;
- принцип обмеженого доступу – містить фізичну перевірку всіх приміщень заявника, які використовуються у зовнішньоекономічній діяльності;
- принцип поступовості, за яким оцінка ризиків здійснюється послідовно залежно від конкретних умов у певному місці (географічно та у ланцюзі постачання товарів);
- принцип комплексного підходу – полягає в тому, що всі критерії, перераховані у статті 28 (1) ІА МК ЄС [24, с. 343], розглядаються у взаємозв'язку, а незначні недоліки за однієї умови можуть бути подолані сильними сторонами іншої умови. Важливо, що будь-які заходи з охорони та безпеки не можуть мати 100%-ву ефективність, але їх комплексне запровадження у діяльності підприємства приводить до зменшення загального рівня ризику до прийнятного рівня [4, с. 53];
- принцип урахування людського фактору означає, що усвідомлення та практичне застосування концепції УЕО заявником та працівниками здатне запобігти незначному ризику через брак фактичного контролю. Однак найкращі заходи з фізичної безпеки та охорони можуть не мати позитивного ефекту без необхідного рівня їх усвідомлення компетентним персоналом;
- принцип визнання міжнародних сертифікатів з безпеки та охорони [24, с. 342–343] за яким наявність у заявника сертифікату, що підтверджує відповідність його системи безпеки та охорони положенням міжнародної конвенції, міжнародного стандарту Міжнародної організації із стандартизації або європейського стандарту Європейського органу стандартизації, або сертифікату з авіаційної безпеки враховується під час прийняття рішення про надання заявнику статусу УЕО з безпеки та охорони.

Висновки з проведеного дослідження. Підсумовуючи проведене дослідження щодо євро-

пейського досвіду практичного застосування концепції УЕО за Рамковими стандартами ВМО, можливо дійти таких висновків:

1. У країнах ЄС використовується багаторівнева система нормативних документів із питань регулювання діяльності УЕО (в тому числі), яка включає:

– на рівні законодавства – Рамкові стандарти ВМО, Митний Кодекс ЄС та ІА МК ЄС, що встановлюють єдині для всіх країн-членів ЄС правила державного регулювання діяльності УЕО;

– на рівні узагальнення практики правозастосування – Рекомендації УЕО [3];

– на національному рівні – розпорядчі документи митних адміністрацій країн-учасниць ЄС.

2. Загальні вимоги європейського законодавства до підприємств, які прагнуть отримати статус УЕО, значно ширші та охоплюють не

лише історію діяльності підприємства-заявника, але й ділову активність.

3. До моменту затвердження та початку практичної реалізації національної програми розвитку системи УЕО в Україні (передбачено Рамковими стандартами ВМО) реальним шляхом для вітчизняних підприємств отримати доступ до переваг статусу УЕО на території ЄС є створення дочірніх підприємств на території країн-членів ЄС та отримання міжнародних сертифікатів з безпеки та охорони.

4. Взаємне визнання статусу УЕО із третіми країнами передбачено лише для тих УЕО, які мають сертифікат із безпеки та охорони, тому вважаємо за доцільне зосередити зусилля зацікавлених сторін в Україні саме на якнайшвидшому запровадженні цього статусу у національну митну практику.

Список використаних джерел:

1. Рамкові стандарти безпеки та полегшення всесвітньої торгівлі Всесвітньої митної організації. – URL: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/976_003 (дата звернення: 16.06.2017).
2. Authorized Economic Operators – query page. 2017. Page on European Commission's webpage. URL: http://ec.europa.eu/taxation_customs/dds2/eos/aeo_consultation.jsp?Lang=en&holderName=&aeoCountry=&certificatesTypes=AEOC&certificatesTypes=AEOF&certificatesTypes=AEOS&Expand=true&offset=1&showRecordsCount=1. Accessed on 21.06.2017.
3. Authorised Economic Operators [Guidelines, Approved by the CCC-GEN (AEO subsection) on 11 March 2016] // Authorised Economic Operators/DG Taxud.- 2016.- URL: http://ec.europa.eu/taxation_customs/sites/taxation/files/resources/documents/customs/policy_issues/customs_security/aeo_guidelines_en.pdf (дата звернення: 16.06.2017).
4. Бережнюк І.Г. Митне регулювання України: національні та міжнародні аспекти: монографія. – Дніпропетровськ, АМСУ, 2009. – 543 с.
5. Білоус-Осінь Т.І. Процес становлення уповноваженого економічного оператора як суб'єкта митного права: міжнародний досвід / Т.І. Білоус-Осінь // Адміністративне право і процес. – 2014. – №2 (8). – С. 181–189. – URL: <http://aplaw.knu.ua/index.php/arkhiv-nomeriv/2-8-2014> (дата звернення: 16.06.2017).
6. Вакульчик О.М. Кількісна оцінка якісних характеристик суб'єкта ЗЕД з метою надання статусу уповноваженого економічного оператора / О.М. Вакульчик, І.Д. Харламова // Вісник Академії митної служби України. – 2013. – №1. – С. 12–23. – URL: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/vamsue_2013_1_4.pdf (дата звернення: 16.06.2017).
7. Веденєєв Є. Інституціональний механізм функціонування уповноваженого економічного оператора / Є.Є. Веденєєв // Економіка розвитку. – 2014. – № 2. – С. 24–29. URL: http://nbuv.gov.ua/jpdf/ecro_2014_2_6.pdf
8. Gellert L. Withdrawal, revocation and suspension of AEO certification / L. Gellert // World Customs Journal. – 2011. – у. 1, vol. 5 – P. 3–16.
9. Jackson A. Trade facilitation and supply chain security: a globally integrated approach / A.Jackson // World Customs Journal. – 2011. – у. 2, vol. 5. – P. 123–127.
10. Левченко С.Г. Інститут уповноваженого економічного оператора: новела законодавства / С.Г. Левченко // Митна справа: науково-аналітичний журнал з питань митної справи та зовнішньоекономічної діяльності; фахове видання. – 2011. – № 4. – С. 22–30.
11. Несторишен І.В., Бережнюк І.І. Проблеми забезпечення балансу між митним контролем та спрощенням процедур міжнародної торгівлі // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. – 2016. – №. 29. – С. 46–53.
12. Мережко Н., Калуга Н., Очерет А. Інститут уповноваженого економічного оператора в Україні // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. – 2016. – №. 2. – С. 5–15.
13. Пашко П.В. Митна безпека (теорія, методологія та практичні рекомендації) / П.В. Пашко. – Одеса : АТ «Пласке», 2009. – 628 с.
14. Прус Л.Р. Проблеми практичної реалізації інституту уповноважених економічних операторів в Україні / Л.Р. Прус // Митна безпека. – 2012. – № 1–2. – С. 19–24.
15. Сергійчик В.О. Актуальні питання запровадження інституту уповноваженого економічного оператора: зарубіжний досвід / В.О. Сергійчик // Юридичний вісник. – 2013. – № 2. – С. 166–172.

16. Терещенко С.С. Міжнародні стандарти щодо статусу уповноваженого економічного оператора / С.С. Терещенко, Г.Д. Симонова, Г.О. Хабло // Митна безпека. Серія «Економіка». – 2010. – № 2. – С. 71–80.

17. Туржанський В.А. Особливості функціонування інституту уповноваженого економічного оператора в ЄС / В.А. Туржанський // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. – 2016. – Вип. 29. – С. 68–77. – URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Npkntu_e_2016_29_11 (дата звернення: 16.06.2017).

18. Митний кодекс України: Закон від 13.03.2012 № 4495-VI. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4495-17> (дата звернення: 16.06.2017).

19. Regulation (EU) 952/2013 of the European Parliament and the Council, 9 October 2013, laying down the Union Customs Code. Official Journal of the European Union, L269/1, 10.10.2013, pp. 1-101.

20. Commission Implementing Regulation (EU) 2015/2447 of 24 November 2015 laying down detailed rules for implementing certain provisions of Regulation (EU) No 952/2013 of the European Parliament and of the Council laying down the Union Customs Code (2015). Official Journal, L 343.

Mykytenko T.V., Yemets A.V.

CRITERIA FOR RECOGNITION OF THE STATUS OF THE AUTHORIZED ECONOMIC OPERATOR: THE EUROPEAN EXPERIENCE

In this paper, the European experience of practical application of the provisions of the Framework Safety Standards and Facilitation of International Trade of the World Customs Organization in relation to the criteria for the authorized economic operator is researched.

Since their approval in June 2005 at the session of the Council of the World Customs Organization in Brussels, the Member-States have gained a considerable experience in their practical implementation.

In March 2016, DG TAXUD systematized the experience gained in the EU between customs administrations and the AEO and issued a guideline document entitled “Authorized Economic Operators. Guidelines”.

The criteria for acquiring the status of AEO are presented in the Guidelines can be divided into three levels, each of which corresponds to a particular stage of the process of authorization of the economic operator of the chosen type.

Thus, at the first level – the requirements are presented to the applicant, who must independently analyse his own activities for compliance with the original conditions, answer the questionnaire self-assessment questionnaire regarding his own “business practice” (business organization), choose the kind of status of the AEO for which he claims and establish a permanent connection with the relevant customs administration.

At the second level, the requirements are addressed to enterprises and customs administrations, which jointly, by mutual information exchange and consultation, should bring the performance of a particular enterprise (taking into account its business environment) to the general conditions of the status of AEO.

At the third level – the assessment criteria are checked by the customs administrations of the EU countries. The scope and nature of assessments depend on the type of status claimed by the applicant.

Key words: AEO, safety standards, AEO compliance criteria, foreign economic activity, state regulation.

Паризький І.В.

кандидат юридичних наук,
доцент кафедри кримінального права,
кримінології, цивільного та господарського права
Національної академії управління

ІННОВАЦІЙНО-ТЕХНОЛОГІЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

У статті охарактеризовано особливості аналізу ризиків із застосуванням системи показників якісної та кількісної оцінки ризиків під час здійснення інноваційно-технологічної діяльності. Запропоновано інструментарій загальної оцінки інноваційного ризику на основі інтегрального показника. Удосконалена схема управління інноваційними ризиками на мікрорівні.

Ключові слова: інноваційна діяльність, інноваційні ризики, кількісна та якісна оцінка, інтегральний показник, управління ризиками.

В статье охарактеризованы особенности анализа рисков с применением системы показателей качественной и количественной оценки рисков при осуществлении инновационно-технологической деятельности. Предложен инструментарий общей оценки инновационного риска на основе интегрального показателя. Усовершенствована схема управления инновационными рисками на микроуровне.

Ключевые слова: инновационная деятельность, инновационные риски, количественная и качественная оценка, интегральный показатель, управление рисками.

Постановка проблеми. В умовах жорсткої глобальної конкуренції для подолання розриву з економічно розвиненими країнами та забезпечення економічної незалежності українська економіка має орієнтуватися на інноваційний напрям розвитку, хоча в сучасних умовах лише деякі підприємства та організації займаються інноваційною діяльністю. Одним із основних чинників, які стримують інноваційну активність суб'єктів господарювання, разом із недостатніми обсягами фінансових ресурсів, нерозвиненістю і слабкою результативністю механізмів державної підтримки, невдосконаленістю законодавчої бази є високий ступінь ризику. Підприємство може відмовитися від ризикованих варіантів, функціонуючи повільно, обережно, орієнтуючись лише на часову модернізацію. Такий шлях, хоч і надійніший, але є безперспективним з погляду інноваційно-технологічного розвитку і потребує невиправданих витрат. Інший шлях розвитку – створення принципово нових технологій, здатних конкурувати зі світовими новаторськими рішеннями. Він ризикований, складний, непередбачуваний, але тільки він дає змогу створити конкурентоспроможну продукцію. У зв'язку з цим проблема аналізу, прогнозування, адекватної оцінки інноваційних ризиків та розроблення ефективних заходів щодо їх запобігання, зниження або компенсації на сучасному етапі є актуальною [1, с. 52–53].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання стратегічного управління інновацій-

ними ризиками та способів їх мінімізації досліджували такі науковці, як: Дж. Кейзер (Keizer, 2002) [2], М. Сонг (Song, 2002), Р. Таплін (Taplin, 2008), П. Трофф (Troff, 2006), А. Хальперт (Halpert, 2016) [3], А. Хоет (Hoeht, 2006), Дж. Холмен (Halman, 2002) [2] та ін. Проблема оцінки ризиків інноваційних проектів вирішували відомі вчені М. Дем'яненко, С. Ілляшенко, Ю. Лупенко, О. Левицький, В. Лук'янов, М. Малік, С. Смерічевський, О. Фіщенко, О. Шпикуляк та інші. Проте питання інноваційно-технологічних основ управління ризиками української економіки з метою підвищення її конкурентоспроможності залишаються невирішеними.

Метою статті є розроблення інструментарію оцінки інноваційного ризику та управління ризиками у процесі інноваційно-технологічного розвитку національної економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. У процесі здійснення інноваційної діяльності суб'єктам господарювання необхідно використовувати інструментарій коректної оцінки інноваційного ризику. Застосування такого інструментарію дасть змогу менеджерам підприємств вибирати і здійснювати ефективні методи управління інноваційним ризиком, що дасть можливість істотно скоротити негативний вплив факторів ризику та досягти отримання суттєвого ефекту від інвестицій.

Процес мінімізації ризиків в інноваційній сфері включає:

1) планування управління ризиками інноваційного проекту;

2) визначення можливих ризиків виконання інноваційного проекту;

3) якісне оцінювання ризиків;

4) кількісне оцінювання ризиків;

5) планування обмеження інноваційних ризиків;

6) моніторинг і контроль ризиків реалізації інноваційного проекту.

Проте ключовими етапами управління ризику є якісне та кількісне оцінювання ризиків. Якісний аналіз є досить складним і вимагає глибоких знань, значного досвіду та інтуїції, а тому здійснюється лише експертами у сфері інноваційно-інвестиційної діяльності. Якісна оцінка ризиків повинна бути обґрунтованою, що не завжди можливо, якщо порівнювати сподівані позитивні результати діяльності з економічними, соціальними, політичними, екологічними та технологічними (як сьогоднішніми, так і майбутніми) умовами.

Одним зі способів якісної оцінки ризиків є методологія SWOT-аналізу, яка передбачає виявлення сильних (Strengths) та слабких (Weakness) сторін, можливостей (Opportunities) і загроз (Threats) для діяльності інноваційного підприємства, що дає змогу провести якісний аналіз ризиків, визначити фактори та потенційні сфери ризику, його можливі види [4, с. 122].

На відміну від якісного оцінювання ризику, кількісний аналіз ризиків є об'єктивнішим, оскільки базується на статистичних даних. Так, під час кількісної оцінки рівня ризику інноваційного проекту можна визначити абсолютний або відносний розмір фінансових втрат підприємства у разі виникнення несприятливої ситуації, а також імовірність настання ризикових подій. Кількісне оцінювання ризику дає змогу виразити ризик і в абсолютній, і у відносній величинах. В абсолютній величині ризик часто оцінюється як обсяг можливих втрат, у відносній – як величина втрат щодо певної «бази» порівняння: собівартості продукції, очікуваного доходу, вартості активів тощо.

Оцінювання ризику від ведення інноваційної діяльності може проводитися за різними підходами залежно від доступних вихідних даних та умов реалізації проекту. В економічній практиці існує чимало методів кількісного оцінювання ризиків, основними з яких є статистичний метод; метод експертних оцінок; метод аналогій; метод аналізу доцільності витрат; нормативний метод; метод аналізу чутливості проекту; метод сценаріїв розвитку або імітаційного моделювання; аналітичний метод. Загалом усі методи оцінки ризику об'єднують у чотири групи:

1) експертні – дають змогу визначити рівень ризику у разі, коли відсутня необхідна інформація для здійснення розрахунків або порівняння, ґрунтуються на опитуванні кваліфікованих спеціалістів із подальшою статистично-математичною обробкою результатів цього опитування [5 с. 42];

2) економіко-статистичні – застосовуються лише за наявності досить великого обсягу статистичної інформації для отримання точної кількісної величини рівня ризику. Обчислюють середньоквадратичне відхилення, коефіцієнт варіації тощо;

3) розрахунково-аналітичні – призначені для розрахунку відносно точного кількісного вираження рівня ризику на основі внутрішньої інформаційної бази самого підприємства;

4) аналогові – дають змогу оцінити рівень ризику за окремими операціями на основі порівняння з аналогічними, вже багаторазово здійснюваними операціями. При цьому для порівняння використовують як власний, так і зовнішній досвід здійснення таких операцій [6, с. 247].

Для аналізу найімовірніших видів інноваційного ризику, які можуть виникнути у процесі інноваційної діяльності різних суб'єктів господарювання, вважаємо за доцільне спершу ідентифікувати ті ризики, які загрожують найбільше, скориставшись методикою оцінки інтегрального коефіцієнта.

На відміну від наявних методів розрахунку пропонуємо інтегральний показник інноваційного ризику розраховувати, включаючи внутрішні та зовнішні ризики, які виникають на різних стадіях створення та реалізації інноваційної продукції. До числа таких ризиків пропонуємо віднести соціально-економічні; нормативні; виробничі; фінансові; інформаційні; кадрові; наукові та маркетингові ризики.

З огляду на ці ризики інтегральний показник інноваційного ризику у формальному вигляді є функцією груп факторів:

$$RI = f(R_{se}, R_l, R_{pr}, R_f, R_i, R_p, R_s, R_m), \quad (1)$$

де RI – інтегральний показник інноваційного ризику; R_{se} – множина факторів соціально-економічних ризиків; RI – множина факторів нормативних ризиків; R_{pr} – множина факторів виробничих ризиків; R_f – множина факторів фінансових ризиків; R_i – множина факторів інноваційних ризиків; R_p – множина факторів кадрових ризиків; R_s – множина факторів наукових ризиків; R_m – множина факторів маркетингових ризиків.

Складники кожної множини, на основі яких розраховуватиметься інтегральний коефіцієнт інноваційного ризику, представлено у таблиці 1.

Таблиця 1

Складники множин факторів для розрахунку інтегрального показника інноваційного ризику

Ризик		Складники ризику	
R_{se}	Соціально-економічний	Нестабільність соціального-політичної та економічної ситуації в країні	R_{se1}
		Зміна темпів соціально-економічного розвитку економіки	R_{se2}
R_l	Нормативний	Ймовірність частоті зміни нормативно-правового поля	R_{l1}
		Невідповідності наявних законодавчих та нормативно-правових норм міжнародним нормам, що ускладнює ведення інноваційної діяльності	R_{l2}
R_{pr}	Виробничий	Невідповідність техніко-виробничого розвитку підприємства потребам ринку	R_{pr1}
		Можливість виникнення проблем, пов'язаних з організацією виробничого процесу	R_{pr2}
		Погана автоматизація обладнання	R_{pr3}
		Дефіцит інноваційних запасів на підприємстві	R_{pr4}
		Можливість зростання собівартості продукції	R_{pr5}
		Зниження продуктивності праці	R_{pr6}
		Затримки у роботі постачальників	R_{pr7}
R_f	Фінансові	Брак коштів для фінансування інвестиційно-інноваційного проекту	R_{f1}
		Можливість неплатоспроможності підприємства	R_{f2}
		Неправильний розрахунок вартості інноваційної продукції	R_{f3}
		Нерентабельність вартості інноваційної продукції	R_{f4}
R_i	Інформаційні	Брак потрібної інформації про ситуацію на ринку і тенденції інноваційного розвитку	R_{i1}
		Можливість витоку конфіденційної інформації у процесі укладання договору з іншими підприємствами чи організаціями	R_{i2}
		Неадекватна оцінка наявної інноваційної інформації на підприємстві	R_{i3}
		Можливість неправильного використання інформаційних ресурсів підприємства	R_{i4}
R_p	Кадрові	Неспроможність робітників підприємства самостійно реалізувати інноваційний проект	R_{p1}
		Недостатній рівень кваліфікації персоналу	R_{p2}
		Неспроможність штатних працівників освоювати нове обладнання та технології	R_{p3}
		Плинність кадрів	R_{p4}
		Неефективна система мотивування працівників, які задіяні у процесі інноваційної діяльності	R_{p5}
R_s	Наукові	Невідповідність виконаних наукових та науково-технічних робіт та послуг поставленим інноваційним цілям	R_{s1}
		Низький рівень патентної захищеності закінчених науково-дослідних робіт	R_{s2}
		Можливість порушення прав інтелектуальної власності	R_{s3}
		Високі витрати від проведення фундаментальних та прикладних досліджень	R_{s4}
R_m	Маркетингові	Неправильна оцінка потреб споживачів у інноваційній продукції	R_{m1}
		Недостовірний аналіз кон'юнктури ринку, продукції конкурентів	R_{m2}
		Неправильна маркетингова стратегія та система збуту продукції	R_{m3}

Джерело: розроблено автором.

Source: developed by the author.

Оцінку ризиків пропонуємо здійснювати за допомогою експертних оцінок, достовірність яких залежить від кількості та професійності експертів.

До числа експертів потрібно обирати осіб, які найбільше спеціалізуються на специфічних сферах діяльності суб'єкта господарювання з моменту створення задуму про створення інно-

ваційного продукту до його комерціалізації. Пропонуємо до експертів залучати керівників підприємства, головного бухгалтера або фінансового директора, юриста, головного інженера або технолога, керівника відділу маркетингу та інших уповноважених осіб.

Потрібно зауважити, що для оцінки інноваційних ризиків на підприємстві можна використовувати насамперед власний досвід щодо аналогічних подій у минулому у сфері реалізації подібних інноваційних проектів [7 с. 40]. Можливим є залучення зовнішніх консультантів, а також побудова різноманітних моделей, їх розроблення та апробація у реальних чи віртуальних умовах [2].

Вірогідність настання кожного з ризиків варто оцінювати за 100-бальною шкалою із 5-бальним кроком оцінки (табл. 2).

Зважаючи на те, що на оцінку ризику істотно впливає суб'єктивний чинник експертів, доцільно результати оцінки ризику розуміти не як абсолютно істинні розрахунки можливих втрат, а лише як підставу для поділу інноваційних ризиків на істотні (тобто такі, на які варто звертати увагу та застосовувати відповідні засоби реагування) та неістотні (такі, які можна проігнорувати або не вживати щодо них жодних засобів реагування).

Залежно від рівня ризику є чотири стратегії його подолання:

– *0–24 балів* – прийняття ризику. Прийнятний рівень інноваційного ризику є суб'єктивним фактором і залежить від готовності та бажання підприємства-інноватора ризикувати, адже чим вищий рівень ризику, тим більші прибутки він може забезпечити за вдалої його реалізації або ж тим більші збитки можна понести у разі невдалого втілення задуму. Тому для певності ризик доцільно оцінити ще й за допомогою статистичних, економіко-аналітичних та імітаційних методів, що дасть змогу обґрунтованіше оцінити всі «за» і «проти».

– *25–49 балів* – формування системи контролю ризиків. Контролювати інноваційні ризики можна двома способами – обмеженням ризиків або їх передачею. Процес регулювання ризиків

шляхом їх обмеження дає змогу підприємству істотно знизити обсяг можливих втрат. Проте передача ризиків може відбуватися кількома способами, такими як диверсифікація; лімітування; бізнес-планування; організування захисту комерційної таємниці; підбір персоналу; забезпечення належної якості інноваційного продукту; страхування; передача ризику тощо. Найпопулярнішим методом управління ризиком є диверсифікація та лімітування інноваційних ризиків. Диверсифікація передбачає реалізацію інноваційних проектів, орієнтованих на нові види діяльності (розширення товарної номенклатури, освоєння виробництва принципово нових товарів як для підприємства, так і для ринку загалом). Лімітування дає змогу мінімізувати ризик, який передбачає визначення верхньої і нижньої меж обсягу витрат на інноваційний проект, рівня ризику, терміну повернення вкладених коштів, норми прибутковості проекту тощо. З цією метою можна скористатися аналітичними методами кількісної оцінки ризику.

– *50–74 балів* – передання ризиків, а також розроблення стратегії і тактики управління ризиком. Передання інноваційних ризиків може відбуватися шляхом страхування і трансферу ризику через укладання різноманітних угод. Страхування гарантує безпечність реалізації інноваційного проекту, оскільки частка інноваційного ризику передається страховій компанії. Так можна захистити майнові інтереси інноваційних підприємств у разі виникнення інноваційних ризиків, які зумовлені договором страхування, шляхом виплати страховиком страхового відшкодування із грошових фондів, що сформовані за рахунок страхових внесків та доходів від їх розміщення.

Найпоширенішими типами страхування, які можуть використати інноваційно активні підприємства, є страхування від неспроможності у певний термін реалізувати інноваційний проект загалом; страхування від помилок та прорахунків; страхування від порушення прав інтелектуальної власності. Крім того, за такого рівня інноваційного ризику підприємству варто розробити чітку стратегію і тактику управління

Таблиця 2

Рівні інноваційного ризику, які виникають на макrorівні регулювання інноваційної діяльності

Оцінка, бал	Характеристика рівня ризику
0	ризик відсутній
0–24	мінімальний ризик
25–49	високий ризик, проте його можна попередити
50–74	критичний ризик для підприємства, який найвірогідніше настане і негативно позначиться на діяльності суб'єкта господарювання
75–100	ризик надзвичайно високий і матиме неприпустимі для підприємства наслідки

Джерело: розроблено автором.

Source: developed by the author.

ризиками, орієнтовану на гарантоване зниження ризикованості інноваційної діяльності.

– 75–100 балів – необхідно уникати значного ризику та відмовлятися від подальших дій у сфері інноваційної діяльності. Цей спосіб передбачає повну відмову від здійснення ризикованих операцій або передачу всього ризику чи більшої його частини третім особам. Оскільки інноваційної діяльності без ризику не буває, то цей метод доцільно використовувати за надто високого рівня інноваційного ризику проекту.

Водночас головним під час оцінювання ризику є простота, ефективність методу і правильність проведення оцінки, оскільки за хибного визначення дії факторів, які посилюють економічний ризик, можна понести набагато більші втрати або навіть збанкрутувати. Проте основною проблемою в нашій країні є брак або навіть відсутність необхідної для оцінки ризику

інформації, тому варто скористатися всім наявним інструментарієм, щоби повноцінно оцінити можливі наслідки від неконтрольованого інноваційного ризику.

Загалом запропоновану модель оцінки інноваційного ризику на основі розрахунку інтегрального показника за різними критеріями схематично зображено на рис. 1.

Запропонована нами схема оцінки ризиків під час інноваційного розвитку підприємства дасть можливість:

- визначити складники інноваційного ризику (критерії оцінки інтегрального коефіцієнта ризику);
- встановити наявну множину факторів, які спонукали до появи інноваційного ризику;
- оцінити ступінь ризику шляхом експертної оцінки;
- визначити сфери ризику та сформулювати сценарії дій за визначеного ступеня ризику;



Рис. 1. Схема оцінки та регулювання інноваційних ризиків на мікрорівні

Джерело: розроблено автором.

Source: developed by the author.

– запобігти значним необґрунтованим капіталовкладенням та втратам у процесі реалізації стратегій інноваційного розвитку.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, удосконалена методика регулювання інноваційних ризиків на засадах вибору заходів обмеження ризиків відповідно до рівня запропонованого інтегрального показника інноваційного ризику може дати можливість підприємству, яке здійснює інноваційну активність, не лише суттєво скоротити інноваційні ризики та утримувати їх на умовно допустимому рівні, знижуючи витрати від необдуманого реалізації інноваційного процесу. Такий метод регулювання інноваційних ризиків допоможе мінімізувати їх рівень, оптимізувавши при цьому витрати на цей процес, та своєчасно відреагувати на виникнення нових загроз. При цьому він ґрунтується на комплексному використанні різноманітних способів зниження інноваційних ризи-

ків, завдяки чому можна досягти максимальної ефективності у попередженні втрат у результаті здійснення інноваційної діяльності.

Проте варто зауважити, що, використовуючи методику розрахунку інноваційного ризику суб'єкта господарювання, треба враховувати специфіку його діяльності, галузеві та регіональні особливості, щоб визначити межі допустимого рівня ризику, оцінити можливі втрати, які підприємство може собі дозволити у разі настання несприятливої події. Тож ризик неможливо визначити без розуміння особливостей етапу розвитку господарюючого суб'єкта та стадії ризикової ситуації, фінансової стійкості, особливостей сегменту ринку, на якому працює підприємство, впливу загальнодержавних соціально-економічних процесів у країні та особливостей нормативного регулювання інноваційної діяльності на всіх рівнях її реалізації тощо.

Список використаних джерел:

1. Фіщенко О.М. Особливості оцінювання інноваційних ризиків / О.М. Фіщенко, А.В. Халаїмова // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – № 4. – Т. II. – С. 52–57.
2. Keizer J. From experience: applying the risk diagnosing methodology / J. Keizer, J. Halman, M. Song // The Journal of Product Innovation Management. – 2002. – № 3.
3. Halpert A. Innovation Fueled by Risk Management [Electronic resource] / A. Halpert // Casualty Actuarial Society E-Forum, Hong Kong. – 2016. – Access mode: <http://www.casact.org/pubs/forum/16sforum/Halpert.pdf/>.
4. Левицька О.О. Оцінювання ризиків при впровадженні інноваційних процесів / О.О. Левицька // Наукові записки. Серія «Економіка». Випуск 13. – 2010. – С. 121–129.
5. Смерічевський С.Ф. Деякі аспекти побудови індексів виміру сталого розвитку / Смерічевський С.Ф., Чинкуляк Н.М. // Менеджер, 2015. – № 1(69). – С. 41–45.
6. Лук'янов В.В. Економічний ризик. – К. : Академвидав, 2007. – 464 с.
7. Смерічевський С.Ф. Ризик-менеджмент машинобудівних підприємств України в сучасних умовах господарювання. // Держава та регіони. Науково-виробничий журнал. – Серія: Державне управління. – 2015. – № 4(52). – С. 38–44.

Paryzkyi I.V.

INNOVATION AND TECHNOLOGICAL BASES OF RISK MANAGEMENT OF THE COMPETITIVENESS OF THE NATIONAL ECONOMY

One of the main factors that hinder the innovative activity of enterprises in Ukraine, in addition to poor state regulation and the lack of financial resources, is a high degree of risk and loss of innovation. So now is very actual the problem of assessment of risks, which arise in the case of creation and innovation, and its management. The purpose of the article is the development of innovative tools for risk assessment and risk management in the process of innovation and technological development of the national economy. Results. To implement the objectives of the study, the peculiarities of risk analysis using scorecards qualitative and quantitative risk assessment of the implementation of innovative and technological activities is characterized the article. The tool kit overall assessment of innovation risk based on the integral indicator is proposed. The scheme of control of innovative risk at the micro level is improved. The methods of innovative risk management measures based on the selection restriction are developed in the article will allow enterprises, which engaged in innovative activities, not only significantly reduce the risks of innovation and to keep them at an acceptable level, reducing the cost of ill-considered implementation of the innovation process.

Key words: innovation activities, innovative risks, quantitative and qualitative assessment, integral index, risk management.

Сержанов В.В.кандидат економічних наук,
декан економічного факультету
Ужгородського національного університету

ОСОБЛИВОСТІ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЮ ПОЛІТИКОЮ У СИСТЕМІ КРЕДИТНОЇ КООПЕРАЦІЇ

У статті проведено аналіз функціонування системи кредитної кооперації протягом 2013–2017 років. Досліджено передумови становлення та зміцнення національної системи кредитної кооперації. Доведено необхідність державного управління інвестиційною політикою у системі кредитної кооперації. Сформовано пріоритетні напрями державного управління інвестиційною політикою у системі кредитної кооперації та визначено ймовірні результати від їх реалізації. Ефективність визначених стратегічних векторів удосконалення управління державними фінансами, що можуть бути реалізовані через державне управління інвестиційною політикою у системі кредитної кооперації, має вирішальне значення для здійснення політики, спрямованої на соціально-економічний розвиток країни, оскільки забезпечує загальну бюджетну дисципліну, стратегічне розподілення ресурсів та ефективність економічних реформ у країні.

Ключові слова: інвестиції, інвестиційна політика, структура національної економіки, кредитно-кооперативний сектор.

В статье проведен анализ функционирования системы кредитной кооперации в течение 2013–2017 годов. Исследованы предпосылки становления и укрепления национальной системы кредитной кооперации. Доказана необходимость государственного управления инвестиционной политикой в системе кредитной кооперации. Сформированы приоритетные направления государственного управления инвестиционной политикой в системе кредитной кооперации и определены возможные результаты от их реализации. Эффективность определенных стратегических векторов совершенствования управления государственными финансами, которые могут быть реализованы через государственное управление инвестиционной политикой в системе кредитной кооперации, имеет решающее значение для осуществления политики, направленной на социально-экономическое развитие страны, поскольку обеспечивает общую бюджетную дисциплину, стратегическое распределение ресурсов и эффективность экономических реформ в стране.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционная политика, структура национальной экономики, кредитно-кооперативный сектор.

Постановка проблеми. Розвиток системи кредитної кооперації в Україні прийняв інституційні форми за часів набуття Україною незалежності у 1991 році. За своєю суттю національна система кредитної кооперації є особливою формою об'єднань капіталу громадян із метою стимулювання фінансової допомоги її членам, організації взаємокредитування та забезпечення сталого розвитку своїх громад. В умовах кризових проявів у національній економіці спостерігаються перешкоди, які нівелюють результати попереднього динамічного розвитку інвестиційного процесу. Нестача фінансових механізмів державного управління інвестиційним процесом привела до того, що підприємства фактично не мають можливості розв'язати інноваційно-інвестиційні проблеми та нарощувати капітальні інвестиції. Розвиток системи кредитної кооперації спонукає до пошуку довгострокових інвестиційних ресурсів, що можливо завдяки впровадженню державного управління інвестиційною політикою у системі кредитної кооперації, яка є

важливим складником у розв'язанні низки соціально-економічних проблем та стимулюванні економічного розвитку України.

Специфіка державного управління інвестиційною політикою потребує концептуального осмислення у контексті пошуку моделей оптимізації економічного потенціалу.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. У сучасній економічній науці дослідження проблем генезису державного управління розвитком економіки України загалом та кредитно-кооперативного руху зокрема здійснюють такі вчені, як В. Гончаренко, А. Пожар, М. Чижевська та інші. У працях зазначених авторів досліджені актуальні питання фінансування розширеного відтворення у ринкових умовах і, зокрема, в таких сегментах, як інвестиційний розвиток, кредитне забезпечення, кооперація, державна фінансова підтримка. Водночас поза увагою дослідників залишилися пошуки причин розбалансованості цього процесу, що потребує переосмислення та пошуку алгоритмів вирішення.

Метою статті є характеристика особливостей державного управління інвестиційною політикою у системі кредитної кооперації. Завданням статті є визначення пріоритетних напрямів державного управління інвестиційною політикою у системі кредитної кооперації на сучасному етапі державотворення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Як ми вже зазначали, розвиток системи кредитної кооперації в Україні прийняв інституційні форми за часів набуття Україною незалежності у 1991 році, що виразилося у законодавчому оформленні цього процесу. Потреба в організаційно-правовому регулюванні процесів, що впливають на формування та розвиток системи кредитної кооперації в Україні, зумовлена тим, що повинна здійснюватися з дотриманням принципу законності.

Рівень розвитку та управління системою кредитної кооперації є одним з індикаторів якості соціально-економічних процесів. А оскільки кредитно-кооперативний сектор національної економіки належить до ринку фінансових послуг, то й умови державного управління та регулювання тут особливі. Формуючи майже необмежені можливості для інвестування, цей сектор національної економіки потребує постійного нагляду органів як законодавчої, так і виконавчої влади.

Досвід функціонування системи кредитної кооперації незалежної України незначний, у 2017 році виповнюється двадцять чотири роки її існування. За звітними даними Нацкомфінпослуг у Державному реєстрі фінансових установ нараховувалося 2239 фінансових установ. Протягом 2016 року за рішенням Нацкомфінпослуг набули статусу фінансової установи 245 установ, виключено з Державного реєстру 359 фінансових установ. Станом на 31.12.2016 р. у Державному реєстрі фінансових установ нараховувалося 2125 фінансових установ. Кількість кредитних спілок в Україні

становить 462 одиниці, а їх учасниками є понад 50 000 громадян.

Водночас позитивну динаміку у 2016 році демонстрували ломбарди, фінансові компанії та інші кредитні установи. На думку самого Регулятора (тобто Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг), це пояснюється їх спрямованістю на наближення до безпосереднього споживача фінансових послуг та прагненням до створення сучасної інфраструктури шляхом подальшого розгалуження мережі відокремлених підрозділів [10] (табл. 1).

Сучасна економічна нестабільність в Україні також впливає на стан системи кредитної кооперації, основні показники сектору кредитної кооперації демонструють зменшення активів, обсягів кредитів, коштів на депозитних рахунках, простроченої заборгованості за кредитами.

Для свого становлення та зміцнення національна система кредитної кооперації потребує інвестицій, як і вся українська економіка. Особливо важливу роль, на нашу думку, тут має відігравати внутрішньодержавна інвестиційна політика. Незважаючи на наявність проблем у тій чи іншій галузі чи секторі національної економіки, державна інвестиційна політика є визначальною.

Як і будь-яка інша галузь, система кредитної кооперації для свого ефективного функціонування та розвитку потребує постійно наявних джерел фінансових ресурсів. Однак на ринку фінансових послуг система кредитної кооперації не розглядається як пріоритетний сектор для державного фінансування, вся увага звернена на банківські установи, їх фінансову підтримку. Водночас неодноразові спроби системи кредитної кооперації отримати додаткові фінансові ресурси від держави не мають успіху. Ця обставина змушує керівництво об'єднань системи кредитної кооперації шукати інші джерела надходження інвестицій. Єдиною альтер-

Таблиця 1

Кількість кредитних установ у Державному реєстрі фінансових установ України станом на 01.01 2017 р.

Кількість	Станом на 01.01.					Відхилення 2017/2016		Відхилення 2016/2015		Відхилення 2016/2014	
	2013	2014	2015	2016	2017	абсолютне	відносне	абсолютне	відносне	абсолютне	відносне
кредитних спілок	617	624	589	588	462	-126	-21,4	-1	-0,17	-36	-6,12
інших кредитних установ	61	85	92	110	130	20	+18,2	+18	+19,6	+25	+29,4
юридичних осіб публічного права	30	30	30	30	29	-1	-3,3	0	0	0	0
Усього	708	739	711	728	456	-26	-37,4	+17	+2,4	-11	-1,5

нативою у цьому разі є залучення фінансових ресурсів через банківську систему, що приводить до суттєвого подорожчання кредитних ресурсів. Саме тому вітчизняній економіці потрібна оновлена ідея державного управління інвестиційною політикою у системі кредитної кооперації.

Затверджена на урядовому рівні загальнодержавна інвестиційна політика синтезує секторально розгалужену інвестиційну політику. В Україні державна інвестиційна політика в системі кредитної кооперації має здійснюватися відповідно до законодавчо встановлених вимог з урахуванням галузевих стандартів.

Завдання державної інвестиційної політики полягає у стимулюванні інвестицій у кредитно-кооперативний сектор національної економіки. Пріоритетні напрями державного управління інвестиційною політикою у системі кредитної кооперації наведено на рис. 1.

Ефективність визначених стратегічних векторів удосконалення управління державними фінансами, що можуть бути реалізовані через державне управління інвестиційною політикою у системі кредитної кооперації, має вирішальне значення для здійснення політики, спрямованої на соціально-економічний розвиток країни, оскільки забезпечує загальну бюджетну дисципліну, стратегічне розподілення ресурсів та ефективність економічних реформ у країні.

Державне управління інвестиційною політикою у системі кредитної кооперації має

забезпечувати належне виконання основної функції – розподілу і перерозподілу фінансових ресурсів. Із цією метою Регулятор повинен вживати заходів, спрямованих на довгострокову стійкість та безпеку фінансового ринку. Одним із завдань, яке характеризує високий рівень державного управління, є конкурсний відбір кредитних кооперативів, котрі отримають державні інвестиції чи державну підтримку в межах визначених умов та правил.

Серед пріоритетних напрямів державного інвестування у систему кредитної кооперації першочерговими мають стати сільськогосподарська кредитна кооперація, кредитні кооперативи в агропромисловому комплексі та житлово-будівельні кооперативи, оскільки власних фінансових ресурсів, що формуються за рахунок внесків (вкладів) членів кредитних спілок, недостатньо для забезпечення потреб клієнтів у кредитних коштах.

Проте варто зважати на те, що державне управління інвестиційною політикою у системі кредитної кооперації також має залежати від територіального розміщення кредитного кооперативу, його галузевої приналежності, кількості та структури вкладників, спрямованості кредитної політики тощо.

Важливість вирішення цих питань визначається ще й тим, що державне управління інвестиційною політикою в системі кредитної кооперації вимагатиме гнучкості у реакції на зміни умов зовнішнього середовища.



Рис. 1. Пріоритетні напрями державного управління інвестиційною політикою у системі кредитної кооперації

Джерело: розробка автора

Механізм інвестиційної підтримки системи кредитної кооперації національної економіки доцільно, на нашу думку, реалізувати шляхом упровадження державних цільових програм інвестування через систему кредитних спілок, адже власних фінансових ресурсів, що формуються за рахунок внесків (вкладів) членів кредитних кооперативів на депозитні рахунки, недостатньо для забезпечення потреб у кредитних коштах. Функціонування таких програм забезпечується за рахунок надання доступу кредитним спілкам до постійно наявних та доступних фінансових ресурсів із подальшим їх використанням як джерел надання кредитів членам кредитних спілок.

Ефективне державне управління інвестиційною політикою в системі кредитної кооперації шляхом упровадження державних цільових програм інвестування дасть змогу забезпечити грошовими коштами більшу кількість суб'єктів підприємництва та одночасно підтримати стабільність розвитку системи кредитної кооперації на ринку фінансових послуг.

Запропоноване державне управління інвестиційною політикою в системі кредитної кооперації дасть змогу:

- забезпечити більшу кількість суб'єктів підприємництва необхідними для розвитку фінансовими ресурсами через систему кредитної кооперації;
- стимулювати розвиток пріоритетних для держави галузей та видів діяльності;
- збільшити інвестиційну привабливість системи кредитної кооперації шляхом формування у населення позитивного уявлення про цей вид фінансово-кредитних установ;
- стабілізувати розвиток національної системи кредитної кооперації.

Однак національний сектор кредитної кооперації характеризується розмитістю прав та умов функціонування, що зумовлює необхідність розроблення концептуальних підходів до побудови дієвого механізму державного управління. Відповідно державне управління інвестиційною політикою у системі кредитної кооперації повинно не розглядатися як окремі ініціативи, а відбуватися за безпосередньої участі держави, якій відводиться важлива роль у забезпеченні інтересів суб'єктів цих відносин.

Новий потужний розвиток системі кредитної кооперації дасть ефективне державне управління інвестиційною політикою в системі кредитної кооперації. Активізувати процеси залучення інвестицій у систему кредитної кооперації вдасться завдяки формуванню чітко визначеного організаційно-економічного, фінансового та правового механізмів.

Висновки з проведеного дослідження.

Таким чином, відсутність державного управління інвестиційною політикою у системі кредитної кооперації зумовлена неефективним організаційно-правовим регулюванням цієї сфери, що виражено у відсутності централізованого управління прийняттям організаційно-правових управлінських рішень, спрямованих на стимулювання розвитку системи кредитної кооперації. Однією з головних причин варто визнати відсутність законодавчо закріплених та інституційно забезпечених гарантій прав інвесторів, а також системного підходу у державному управлінні економічним розвитком. Новий потужний поштовх системі кредитної кооперації дасть ефективне державне управління інвестиційною політикою у системі кредитної кооперації.

Список використаних джерел:

1. Державна служба статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.rada.gov.ua>
2. Гончаренко В.В. Про зміну концепції розвитку системи кредитної кооперації та її можливий вплив на кредитно-кооперативний сектор національної економіки / В.В. Гончаренко. – Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. – № 5 (50). – 2011. – с. 99–107.
3. Грішута А.В. Державна підтримка фінансування інноваційної діяльності в аграрній сфері через механізм кредитної кооперації [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.khntusg.com.ua/files/sbornik/vestnik_104/20.pdf
4. Звіт національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг за 2015 рік – Режим доступу: <http://nfp.gov.ua/content/rzviti-nackomfinposlug.html>
5. Концепція розвитку системи кредитної кооперації України: Розпорядження КМУ від 7.06.2006 р. № 321 – р [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon5.rada.gov.ua/laws/show/321-2006-%D1%80>
6. Малахова О.Л. Кредитний менеджмент: навч. посібник – Тернопіль.: ТНЕУ, 2015. – 424 с.
7. Стадник А.А. Розвиток кооперативного руху в Україні / А.А.Стадник// Фінанси України. – 2004. – № 7. – С. 104–110.
8. Стан інвестиційної діяльності в Україні / Інвестиційна діяльність в Україні від 23.12.2016 р. // Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua>
9. Публічний звіт про діяльність національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг за 2016 рік – Режим доступу: <http://nfp.gov.ua/content/rzviti-nackomfinposlug.html>

FEATURES OF PUBLIC ADMINISTRATION OF INVESTMENT POLICY IN CREDIT CO-OPERATION SYSTEM

The article analyses the functioning of the credit co-operation system during 2013–2017 years. The preconditions of formation and strengthening of the national system of credit co-operation are investigated. The necessity of state investment policy management in the system of credit co-operation is proved. After all, in the conditions of crisis manifestations in the national economy there are obstacles that level out the results of the previous dynamic development of the investment process. Lack of financial mechanisms of public administration of the investment process has led to the fact that enterprises actually have no opportunity to solve innovation and investment problems and to increase capital investments. The development of the credit co-operation system leads to the search for long-term investment resources, which is possible due to the introduction of public investment policy in the system of credit co-operation, which is an important component in solving a number of socio-economic problems and stimulating economic development of Ukraine. The priority directions of state investment policy management in the system of credit co-operation are formed and probable results from their implementation are determined. The effectiveness of certain strategic vectors for improving the management of public finances that can be implemented through state management of investment policy in the credit co-operation system is crucial for the implementation of policies aimed at socio-economic development of the country, as it provides overall budgetary discipline, strategic allocation of resources and efficiency of economic reforms in the country.

Effective state management of investment policy in the system of credit co-operation through the introduction of state targeted investment programs will enable the provision of cash with a larger number of business entities and, at the same time, support the stability and equilibrium of the development of the credit co-operation system in the financial services market.

Key words: investments, investment policy, structure of national economy, credit-co-operative sector.

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 658:061.5

Білявська Ю.В.доцент кафедри менеджменту
Київського національного торговельно-економічного університету**ОСОБЛИВОСТІ ТА ТЕНДЕНЦІЇ
КАТЕГОРІЙНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВ ТОРГІВЛІ**

У статті досліджені основні методологічні засади концепції категорійного менеджменту. Представлено характеристику етапу дослідження та аналізу товарної категорії. Виокремлені чотири концепції категорійного менеджменту (цільова, основна, сезонна, компетентності та зручності). Визначено позиції ритейлера на ринку за кожною категорією. Досліджено переваги та недоліки асортименту, а також цінової стратегії для представлених концепцій. Розглянуто найбільш обґрунтовані та поширені визначення концепції категорійного менеджменту. Наведено схему процесу управління товарною категорією на підприємстві торгівлі. Виявлено, що категорійний менеджмент визнається фахівцями одним з основних стратегічних чинників ретейлу. Доведено, що категорійний менеджмент є найбільш доцільним за умови наявності широкого асортименту, значних оборотів та розвинутої мережі ретейлу.

Ключові слова: категорійний менеджмент, товарні запаси, ритейл, асортимент, попит, концепція, категорія, підприємство.

В статье исследованы основные методологические основы концепции категорийного менеджмента. Представлена характеристика этапа исследования и анализа товарной категории. Выделены четыре концепции категорийного менеджмента (целевая, основная, сезонная, компетентности и удобства). Определены позиции ритейлера на рынке по каждой категории. Исследованы преимущества и недостатки ассортимента, а также ценовой стратегии для представленных концепций. Рассмотрены наиболее обоснованные и распространенные определения концепции категорийного менеджмента. Приведена схема процесса управления товарной категорией на предприятии торговли. Обнаружено, что категорийный менеджмент признается специалистами одним из основных стратегических факторов ритейла. Доказано, что категорийный менеджмент является наиболее целесообразным при наличии широкого ассортимента, значительных оборотов и развитой сети ритейла.

Ключевые слова: категорийный менеджмент, товарные запасы, ритейл, ассортимент, спрос, концепция, категория, предприятие.

Постановка проблеми. Основним завданням ритейлера є надання покупцям можливостей обирати необхідний товар за асортиментом, якістю та ціною. Якщо асортимент товарів значний і наявна жорстка конкуренція, то традиційна функціонально-спеціалізована організація управління ритейлом приводить до зниження загальної ефективності роботи підприємства. Альтернативою традиційній функціональній організаційній концепції управління ритейлом, традиційному управлінню асортиментом і товарними запасами, традиційним відносинам із постачальниками та покупцями є концепція категорійного менеджменту. Категорійний менеджмент – це процес управління асортиментом, за якого кожна товарна категорія розглядається як самостійна бізнес-одиниця. Цілі категорійного менеджменту полягають у максимальному задоволенні потреб покупців і підвищенні ефективності взаємодії

між постачальником і продавцем. Реалізація програми категорійного менеджменту не завжди правильно розуміється менеджерами різних рівнів у торговельних і виробничих підприємствах. Річ у тому, що впровадження категорійного менеджменту в торговій або виробничій організації пов'язане найчастіше зі зміною всієї структури закупівель і продажів. Ця стратегія спрямована насамперед на реалізацію тих програм і завдань, які вирішують дистриб'юторські компанії і роздрібні мережі, задовольняючи потреби кінцевого покупця, тому головним інструментом на підприємстві або в організації стає не виробництво або просто служба продажів, а категорійний менеджер (асортиментний комітет). Робота компанії при цьому організовується таким чином, що всі рішення, прийняті категорійним менеджментом, пронизують усі структури підприємства і реалізуються так, щоб у максимально короткі

терміни знімати нагальні питання, оптимізувати всі необхідні логістичні ланцюжки й отримувати максимальний фінансовий результат.

Категорійний менеджмент в цьому разі стає основою управління підприємством торгівлі: на досягнення зазначених цілей спрямовані всі підрозділи і бізнес-процеси фірми. Таким чином, категорійний менеджер несе відповідальність за прийняття рішень та отримання максимального економічного ефекту.

Категорійний менеджмент може бути впроваджений як ритейлерами, так і виробниками.

Таким чином, для виробників категорійний менеджмент є вищою сходинкою товарної політики – відповідно *product management*, *brand management* і *category management* – та інструментом максимального задоволення потреб своїх споживачів та інтересів дистриб'юторів, роздрібних мереж. Виробники товарів преміум-сегменту радо навчають роздрібні мережі принципам категорійного менеджменту, бо це дає їм змогу науково продемонструвати, що максимізація прибутку роздрібною мережею не є можливою без надання кращих місць на полицях та належної підтримки товарам преміум-сегменту.

Для ритейлера категорійний менеджмент є альтернативним підходом до управління асортиментом, що дає змогу максимізувати прибутковість і оборотність категорій та лояльність споживача до магазину. Упровадження категорійного менеджменту передбачає зміну системи управління та організаційної структури господарського суб'єкту та прописування нових бізнес-процесів.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Перші публікації з категорійного менеджменту належать зарубіжним авторам, таким як Р. Варлі, Г.Ж. Верра, М. Дурбан, М.Дж. Зенор, М. Рафік, У.А. Таєр, Ф. Шпеєр та інші. У працях цих дослідників розкрито основні положення нової концепції управління та описано досвід її впровадження на західних підприємствах. Для України дослідження категорійного менеджменту – це відносно новий напрям. До найбільш цікавих можна віднести роботи таких авторів, як В.А. Гросул, А.О. Єсютин, Є.В. Карпова, Д.В. Сидоров, С.В. Сисоєва, Е.А. Бузукова, В.В. Снегирьова. Останні публікації науковців і аналітиків-практиків присвячені здебільшого питанням впровадження категорійного менеджменту в практику управління підприємствами, а також реалізації окремих його функцій і завдань. Незважаючи на достатню кількість наукових розробок, проблема ще залишається недостатньо вивченою, відсутні дослідження, які би повною мірою відображали особливості формування та тенденції категорійного менеджменту підприємств торгівлі.

Вітчизняними та зарубіжними науковцями була висвітлена низка питань, пов'язаних із новою концепцією управління, – категорійним менеджментом. Але найчастіше в наукових працях дослідження категорійного менеджменту зводиться до загального опису його характеристик і майбутніх переваг від упровадження в діяльність підприємств. Однак недостатня увага приділяється саме дослідженням сутності об'єкта управління в категорійному менеджменті, тому в контексті вирішення проблем упровадження категорійного менеджменту у практику вітчизняного ритейлу дослідження сутності об'єкта управління є надзвичайно важливим.

Мета статті полягає в уточненні сутності та тенденцій об'єкта управління в категорійному менеджменті на підставі аналізу праць зарубіжних і вітчизняних науковців, з огляду на особливості діяльності підприємств торгівлі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Теоретичні аспекти категорійного менеджменту висвітлено у працях О. Войцехівського як «процес, який відбувається між блоками логістичного ланцюга, де категорії управляються як стратегічні бізнес-одиниці і забезпечують покращені фінансові результати завдяки зосередженості на задоволенні потреб споживача» [2, с. 42].

Заслугує на увагу і позиція В. Зайтекіна, який під категорійним менеджментом розуміє «процес управління асортиментом, за якого кожна категорія товару розглядається як самостійна бізнес-одиниця і ставить за мету максимальне задоволення потреб споживача, з одного боку, і підвищення ефективності співпраці між виробником і ритейлером – з іншого» [3, с. 12].

Термін «категорійний менеджмент» Н.К. Мойсєєва, Т.Н. Голіков та Ю.С. Долгачева трактують як «процес управління торговим підприємством, коли кожна категорія товару розглядається як окрема бізнес-одиниця, під час роботи з якою переслідуються цілі максимального задоволення потреб споживача і підвищення ефективності співпраці між виробником і ритейлером» [5, с. 103].

Дещо по-іншому визначають сутність категорійного менеджменту А. Веллхофф та Ж.Е. Масон: «Це процес, у якому одиницею управління є товарна категорія, а не одиничний бренд» [4, с. 39]. На думку С. Балакірева, категорійний менеджмент – «система управління асортиментом, в основі якої лежить виокремлення у структурі асортименту товарних категорій з подальшим управлінням ними як самостійними бізнес-одиницями» [1, с. 89]. Таким чином, аналіз представлених визначень

дає змогу дійти висновку, що під категорійних менеджментом варто розуміти технологію управління товарним асортиментом, оскільки в основі його концепції лежить орієнтація на задоволення потреб споживача.

Метою підготовчого етапу є визначення готовності до співпраці між підприємством торгівлі та виробниками (постачальниками), а також оцінка результативності для обох сторін від співпраці. На етапі дослідження та аналізу товарної категорії відбувається налагодження процесу категорійного менеджменту, формуються параметри конкретної категорії в діяльності підприємств торгівлі, у результаті чого рішення має ключове значення для конкурентної позиції торговельної мережі на ринку і визначення стратегії розвитку самої категорії (рис. 1).

Розглянемо детальніше особливості категорійного менеджменту на підприємствах торгівлі. Так, наприклад, в середньому близько 5–7% всіх категорій є для рітейлера цільовими. Характеристику концепцій категорійного менеджменту наведено у табл. 1. Якщо в магазині близько 100 категорій, то лише 5–7 категорій будуть для нього іміджевими і підтримуватимуть загальну стратегію мережі. Наприклад, в одній із мереж гіпермаркетів категорія «хліб» являється цільовою. Це означає, що всі покупці цієї мережі (і не лише цієї) знають, що в магазинах мережі можна купити будь-які сорти хліба за найвигіднішими цінами. У результаті покупці їдуть у магазини мережі навмисно, щоб придбати хліб.

Дуже часто цільовою категорією стають категорії дитячих товарів (від харчування до спеціальних засобів для прання дитячих речей). У цьому разі, визначаючи роль категорії як ключову, мережа намагається зберегти лояльність широкої маси покупців із рівнем доходу вище середнього. Тут ми говоримо про жінок (біль-

шесть покупців), заміжніх (роблять покупки для всієї родини, витрати на одну покупку більші), у яких є маленькі діти, зазвичай віком 25–35 років – цю цільову категорію покупців вважають однією з найблагодатніших, але її найважче задовольнити (мало часу на покупку, ретельно орієнтовані на інформацію та зручність у магазині).

До основних категорій відносять всі ті категорії, які надзвичайно важливі для покупця, але з тієї чи іншої причини не потрапили в розряд цільових та іміджевих. Як правило, це все те, що покупець очікує знайти на полицях звичайного супермаркету, те, без чого не можна уявити магазин самообслуговування (наприклад, молочні вироби; консерви; кондитерські вироби). Інша справа, що в тій чи іншій мережі у той чи інший період часу кожна з основних категорій може перейти в розряд або цільової, або, наприклад, сезонної.

До сезонних, що очевидно, можна віднести такі продукти, як засоби для взуття чи засоби від комарів, кетчупи, коробки з цукерками чи гірлянди на ялинку. Категорія компетентності та зручності найбільш складна для виявлення і розпізнавання. Це все те, що або приносить мережі додатковий прибуток, або те, що не є обов'язковим асортиментом, але допомагає цільовому покупцю оцінити цей магазин як компетентний в асортименті. Наприклад, якщо магазин орієнтований на групу покупців віком 25–45 років, менеджерів, молодих і енергійних, які стежать за новинками і модними тенденціями, то такою категорією може бути секція «суші» в кулінарії або невеликий відділ цигарок та віскі. Така категорія не повинна бути занадто широкою в плані асортименту чи частки в загальному обсязі продажів. Можна навести приклад із категорією батарейок, яка, не будучи ні ключовою, ні основною, тим не

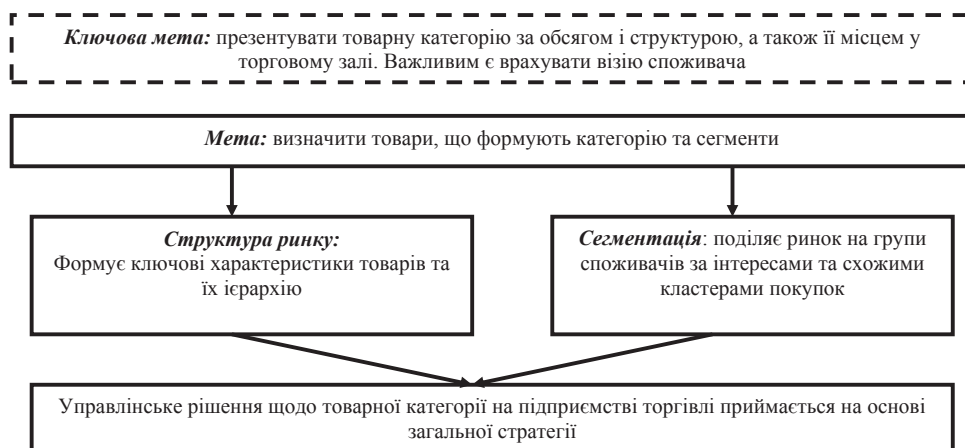


Рис. 1. Характеристика етапу дослідження та аналізу товарної категорії

Таблиця 1

Концепції категорійного менеджменту

№	Концепція	Призначення категорії	Приклад	Сприйняття категорії покупцями
1.	Цільова	Категорія, що приваблює споживачів. Споживач обдумує, у який би магазин поїхати за покупками, думає про найважливіші для нього категорії і їде в магазин, де вони представлені найкраще. Категорія має високу важливість для більшості покупців	Свіже м'ясо	«Так, потрібно купити м'ясо, молоко та помідори... Любий, їдьмо в магазин П»
2.	Основна (рутинна)	Категорія, що підтримує розмір середнього чеку. Споживач спеціально планує покупку цих категорій в цьому магазині, але якщо раптом не знайде однієї з них, то буде дуже неприємно здивований	Олія	«Що це взагалі за магазин, в якому немає соняшникової олії?! Що, я тепер спеціально маю кудись заїжджати?»
3.	Сезонна	Категорія задовольняє сезонні потреби. Це товари, що актуальні для споживачів лише декілька місяців у році. Категорія залучає нових покупців у сезон (спеціальні пропозиції), дає змогу збільшити розмір середнього чеку (імпульсивні покупки) і створити додаткову цінність для споживача (зручність).	Зимова рідина в бак омивача	«Цього тижня обіцяють сніг, час змінювати шини. Ось висить реклама: «В магазині П колесо за 600 грн»... треба завтра подивитися, коли поїду туди за їжею»
4.	Імпульсивна (зручність)	Категорія створює додаткову цінність для магазину в очах покупця. Це товари, які покупець не планував купувати в цьому магазині (або взагалі не думав про їх покупку, або збирався їхати за ними в спеціалізований магазин), але побачив у торговому залі і вирішив купити.	Чайник	«О, як з'ясувалося, в цьому магазині можна купити чайник. У мене як раз зламався... Дуже зручно! Мабуть, не буду спеціально за ним їхати, куплю тут»
5.	Компетентність	Категорія приваблює в магазин особливі групи покупців, за рахунок цього залучаються нові споживачі, збільшується середній чек. Це свого роду цільова категорія, але зорієнтована не на всю аудиторію покупців, а на її окремі підгрупи.	Дитячі підгузки	«У магазині достатній асортимент підгузків і ціни низькі. Любий, їдьмо туди, якраз і продукти купимо».

менше допомагає покупцю створити цілісну картину магазину. У табл. 2. розглянемо особливості асортименту та цінової стратегії категорійного менеджменту.

Загальна схема процесу управління товарною категорією на підприємстві торгівлі представлена на рис. 2.

Таким чином, цілі категорійного менеджменту полягають, з одного боку, в максимальному задоволенні потреб покупців, а з іншого – у підвищенні ефективності співпраці між виробником (постачальником) та мережами роздрібною торгівлі. Тому категорійний менеджер – це фахівець вищої кваліфікації. Він відповідає за весь комплекс робіт із придбання та просування товарів певної, чітко сформованої асортиментної групи, встановлює ділові зв'язки з постачальниками або роздрібними операторами, шукає шляхи оптимізації витрат на постачання і логістику, організовує і курирує промозаходи.

Асортимент категорії, представлений у магазині, повинен відповідати ролі, яку ця категорія відіграє в загальному форматі. Весь асортимент категорій повинен відповідати асортиментним квотам, не допускати дисбалансу щодо пропозиції за однією групою категорій за рахунок розширення за іншими категоріями. Варто зауважити, що саме роль товарної категорії має важливе значення у формуванні адекватної комунікації між керівництвом та категорійним менеджером, оскільки формує спільного роду стратегію поведінки, залишаючи простір для деталей і тактики. Зазвичай ролі категорій не задані, тому весь асортимент, як правило, сприймається в межах підприємства роздрібною торгівлі як «важливий». Такий загальний підхід приводить до необґрунтованих витрат фінансових, трудових та людських ресурсів на досягнення невідповідних цілей у системі маркетингу відносин. Роль категорії задається у форматі магазину, й асортимент

Таблиця 2

Особливості асортименту та цінової стратегії категорійного менеджменту

Категорії	Частка обороту у валовій маржі	Важливість для покупця	Асортимент	Цінова стратегія	Позиція ритейлера на ринку по цій категорії
Цільова	Висока	Висока	Широкий і глибокий, кращий, ніж у конкурентів	Ціни нижчі або такі ж, як у конкурентів. Агресивне цінове промо	Лідерство, спеціалізація на цій категорії
Основна (рутинна)	Середня/Низька	Середня	На ширше і не глибше, ніж потрібно для задоволення типових потреб (як у конкурентів)	Ціни на тому ж рівні або трохи вищі, ніж у конкурентів	Паритет з основними конкурентами
Сезонна	Середня у сезон	Висока у сезон	Широкий у сезон	Ціни нижчі, ніж у конкурентів, а також нижчі, ніж у спеціалізованих мережах	Лідерство в сезон, переваги на боці спеціалізованих ритейлерів у сезон
Імпульсивна (зручність)	Низька	Низька	Мінімально достатній для задоволення базових потреб, тільки найбільше затребувані позиції та марки	Ціни такі самі або ненабагато вищі, ніж у спеціалізованих магазинах. Зіставляються із цінами конкурентів.	Паритет із конкурентами, відсутність спеціалізації у категорії; у спеціалізованих ритейлерів явні переваги
Компетентність	Середня	Висока для певної групи	Широкий і глибокий із позиції певної групи	Ціни нижчі, ніж у конкурентів, і нижчі, ніж у спеціалізованих ритейлерів. Агресивне цінове промо для вузької підгрупи	Лідерство порівняно з основними конкурентами, лідерство порівняно зі спеціалізованими ритейлерами за цінами, паритет із ними за асортиментом

категорії має їй відповідати. Наприклад, роль спеціалізації категорії у форматі передбачає найширший вибір товарів для всіх сегментів споживчих переваг і очікувань залежно від визначеного цінового сегменту. При цьому базова роль категорії вимагає наявності не широкого асортименту, а тільки позицій із найвищим рівнем попиту на ринку. Рішення допомагає виділити і забезпечити контроль за чотирма специфічними ролями категорій товарів, такими як пріоритетні категорії спеціалізації роздрібною мережі, що мають кращий вибір товарів за подібною ціною; базові категорії товарів масового споживання, що створюють основний обіг мережі; зручні категорії недорогих споживчих товарів повсякденного попиту, на покупку яких покупець витрачає мінімальну

кількість часу і зусиль; потенційні категорії товарів, що користуються попитом споживачів із високим ступенем лояльності.

Висновки з проведеного дослідження. Усі автори сприймають концепцію категорійного менеджменту як концепцію управління. Розбіжності виявляються у тому, хто управляє (фізичний суб'єкт), де центр управління (юридичний суб'єкт); чим саме управляють (об'єкт управління). Вважаємо, що всю сукупність визначень концепції можна поділити на декілька груп. Одна частина визначень розкриває сутність категорійного менеджменту з акцентом на покращення роботи з асортиментом всередині самої торговельної мережі. Друга частина акцентує увагу на більш тісному зв'язку з виробником/постачальником у напрямі коопе-



Рис. 2. Схема процесу управління товарною категорією на підприємстві торгівлі

рації і взаємодії. До третьої частини можна віднести визначення із більш комплексним підходом, що охоплює внутрішні і зовнішні позиції та дії підприємства.

Таким чином, категорійний менеджмент як стратегічне співробітництво роздрібного оператора і постачальника, в межах якого сторони управляють категорією як стратегічною одиницею, дає змогу досягти зростання кате-

горії (збільшення продажів і прибутку) шляхом набору дій, орієнтованих на покупця. Використання адекватних інструментів категорійного товарного менеджменту дає змогу адекватно реалізовувати товарну політику роздрібного підприємства, оптимізувати ефективність використання ресурсного потенціалу через збільшення ступеня реалізації очікувань споживачів у контексті його особливостей та тенденцій.

Список використаних джерел:

1. Балакирев С.В. Категорийный менеджмент в качестве современного подхода к управлению товарным ассортиментом // Менеджмент в России и за рубежом. – 2006. – № 5 – С. 87–99.
2. Войцеховский О. Управление ассортиментом по категорийному принципу // Мерчандайзинг: сб. ст. по теории и практике мерчандайзинга / под общ. ред. Е.В. Ромата. – Харьков: Студцентр, 2003. – С. 65.
3. Затекин В. Управление ассортиментом по категорийному принципу // Мерчандайзинг: сб. ст. по теории и практике мерчандайзинга / под общ. ред. Е.В. Ромата. – Харьков: Студцентр, 2003. – С. 31.
4. Миргородская О.Н. Категорийный менеджмент как современная маркетинговая технология управления товарным ассортиментом // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2014. – № 17. – С. 36–40.
5. Моисеева Н.К., Голиков Т.Н., Долгачева Ю.С. Менеджмент категорий и мерчандайзинг в розничной торговле // Маркетинг. – 2005. – № 2(81). – С. 101–108.
6. Сысоева С.В., Бузукова Е.А. Категорийный менеджмент. Курс управления ассортиментом в рознице (+CD). – СПб.: Питер, 2008. – 336 с.
7. Dirban, M. (2007). Driving Sustainable Growth Through Category Management // www.kamcity.com.
8. SKU – Stock Keeping Unit // Энциклопедия бизнеса. Маркетинг // profmeter.com.ua.
9. Speer, F. (1994). Kompetenz als Erfolgsstrategie – Warengrippen management: Kooperation zwischen Handel und Industrie innerlasslich. DIH, 38(6): 12–16.
10. Thayer, W.A. (1994). A Category Management Rx from Doctor Harris. Frozen Food Age, 42(10): 1–24.

11. Verra, G.J. (1997). Category Management: a matter of joint optimization / Nyenrode Research Papers Series. Universiteit Nyenrode Research Centers of Universiteit Nyenrode. The Netherlands Business School // www.kamcity.com.

12. Zenor, M.J. (1994). The Profit Benefits of Category Management. Journal of Marketing Research, 5: 202–231.

Biliavska Yu.V.

FEATURES AND TRENDS OF CATEGORY MANAGEMENT OF TRADE ENTERPRISES

Categorical management in this case becomes the basis of the management of the trade company: to achieve these goals, all the subdivisions and business processes of the companies are directed. Thus, the categorical manager is responsible for taking decisions and obtaining the maximum economical effect.

Categorical management can be implemented both by the readers and by the producers.

Domestic and foreign scholars have covered a number of issues related to the new management concept – categorical management. But most often in research papers, categorical management is reduced to a general description of its characteristics and future benefits from the introduction into the activities of enterprises. However, insufficient attention is paid to studying the essence of the object of management in categorical management, therefore, in the context of solving the problems of introducing categorical management into the practice of domestic retail research, the essence of the object of management is extremely important.

The purpose of the article is to clarify the essence and trends of the object of management in categorical management based on the analysis of works of foreign and domestic scientists taking into account the peculiarities of the activity of enterprises of trade.

Categorical management, as a strategic cooperation between the retail operator and the provider, within which the parties manage the category as a strategic unit, can achieve a category growth (increased sales and profits) through a set of actions targeting the buyer.

Key words: category management, commodity stocks, retail, assortment, demand, concept, category, enterprise.

Бояринова К.О.

кандидат економічних наук, доцент,

доцент кафедри менеджменту

Національного технічного університету України

«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ВИБОРУ ЕКОНОМІЧНИХ ПРОВАДЖЕНЬ У ПРОЦЕСІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ІННОВАЦІЙНО ОРІЄНТОВАНИХ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДУВАННЯ НА ОСНОВІ ПРОГНОЗУВАННЯ РОЗВИТКУ

Дослідження присвячено формуванню та обґрунтуванню методичного підходу до вибору економічних проваджень інноваційно орієнтованих підприємств машинобудування на основі обґрунтування їх доцільності через прогнозування розвитку. Розкрито комплекси ітерацій щодо прогнозу залежності підвищення інтегральних показників економічної віддачі від підвищення інтегральних показників економічної сили розвитку як за традиційної економічної поведінки, так і за її зміни. Доведено, що переструктуризація у виконанні економічних функцій на користь зростання економічної сили розвитку забезпечує вищий рівень економічної віддачі.

Ключові слова: інноваційно орієнтовані підприємства, машинобудування, економічні функції, прогнозування, розвиток, функціонування.

Исследование посвящено формированию и обоснованию методического подхода к выбору экономических действий инновационно ориентированных предприятий машиностроения на основе обоснования их целесообразности через прогнозирование развития. Раскрыты комплексы итераций по прогнозу зависимости повышения интегральных показателей экономической отдачи от повышения интегральных показателей экономической силы развития как при традиционном экономическом поведении, так и при его изменениях. Доказано, что переструктуризация в выполнении экономических функций в пользу роста экономической силы развития обеспечивает повышение уровня экономической отдачи.

Ключевые слова: инновационно ориентированные предприятия, машиностроение, экономические функции, прогнозирование, развитие, функционирование.

Постановка проблеми. Розвиток інноваційно орієнтованих підприємств машинобудування залежить від економічних проваджень, реалізованих у процесі функціонування. Їх вибір та обґрунтування має здійснюватися на основі прогнозування наслідків як за реалізації усталеної економічної та інноваційної поведінки, так і за її зміни. Результати такого прогнозування є приводом інтенсифікації виконання відповідних економічних функцій, застосування економіко-організаційних регуляторів у забезпеченні функціонування підприємства в режимі розвитку.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Науковцями розглядається практичне застосування формалізованих методів прогнозування у процесі тактичного та стратегічного планування на промисловому підприємстві [1], розробляються моделі оцінки динаміки розвитку підприємства зі складниками, параметрами яких є фактори прискорення та гальмування розвитку підприємства [2], системне прогнозування розвитку підприємств [3]. Дослідження прогнозування розвитку буде здійснюватися на основі

залежності підвищення інтегральних показників економічної віддачі від підвищення інтегральних показників економічної сили розвитку.

Метою статті є формування та обґрунтування методичного підходу до вибору економічних проваджень інноваційно орієнтованих підприємств машинобудування на основі обґрунтування їх доцільності через прогнозування розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Прогнозування економічних наслідків дотримання режиму розвитку інноваційно орієнтованими підприємствами машинобудування на основі економічних проваджень у процесі функціонування має ґрунтуватися на комплексі ітерацій щодо прогнозу такої залежності як за традиційної економічної поведінки, так і за її зміни. Результати такого прогнозу вважаємо приводом до впровадження економіко-організаційних регуляторів і технологій, а також інструментарію розвитку інноваційно орієнтованих підприємств.

Економічна сила розвитку визначається як сукупність її складників за фазисами функціону-

вання інноваційно орієнтованого підприємства в режимі розвитку, нарощена через виконання економічних функцій забезпечення, відтворення, розширеного відтворення та інноваційного відтворення, зважених на збалансованість економічного зростання у спрямованості на розвиток; економічна віддача – за сукупністю результатів, отриманих за кожною функціональною компонентою екосистеми підприємства [4]:

$$\langle EC \rangle^{E_m, T_n} = \sum_{k=1}^4 (\langle B_{E3BSP} \rangle_{P_k}^{E_m, T_n} \sum_{j=1}^3 \left(\frac{1}{\|V_{P_k, V_j}\|} \langle B_{ПвЕФ} \rangle_{P_k, V_j}^{E_m, T_n} \sum_{V_j \in V_{P_k}} W_{P_k, V_j}^{E_m, T_n} \right)),$$

$$\langle EB \rangle^{E_m, T_n} = \frac{\langle B_{E3BSP} \rangle_{R_{E1}}^{E_m, T_n}}{\|V_{R_{E1}}\|} \sum_{j=1}^5 W_{R_{E1}, V_j}^{E_m, T_n} +$$

$$+ \frac{\langle B_{E3BSP} \rangle_{R_{E2}}^{E_m, T_n}}{\|V_{R_{E2}}\|} \sum_{j=1}^3 W_{R_{E2}, V_j}^{E_m, T_n} + \frac{\langle B_{E3BSP} \rangle_{R_{E3}}^{E_m, T_n}}{\|V_{R_{E3}}\|} \sum_{j=1}^4 W_{R_{E3}, V_j}^{E_m, T_n}$$

де $\langle EC \rangle^{E_m, T_n}$ – інтегральний показник економічної сили розвитку підприємства у визначений період спостереження;

$\langle EB \rangle^{E_m, T_n}$ – інтегральний показник економічної віддачі;

B_{E3BSP} – рівень збалансованості економічного зростання інноваційно орієнтованого підприємства у спрямованості на розвиток; розраховується через відхилення векторів рекомендованих та наявних значень показників виконання економічних функцій на основі групового коефіцієнта зв'язаності, що дає змогу виявляти тісноту внутрішніх зв'язків на основі кутів між підпросторами за математичним підходом О.М. Дегтярева, Є.В. Дегтяревої [5];

$W_{P_k, V_j}^{E_m, T_n}$, $W_{R_{Ei}}^{E_m, T_n}$ – показник економічного прогресу зміни стану підприємства за виконання

економічних функцій та зміни економічної віддачі (відповідно) за призначення окремого функціонального середовища складника екосистеми підприємства; розраховується за сумою встановленої різниці між наявними та бажаними значеннями показників виконання економічних функцій між кінцями векторів досягнутих значень для підприємства та для рекомендованих меж значень визначеного діапазону;

$\|V_{P_k, V_j}\|$, $\|V_{R_{Ei}}\|$ – кількість середовищ, що входять до структури функціональної компоненти екосистеми підприємства; ε_i – позначення функціональної компоненти екосистеми підприємства (виробничої, управлінської, фінансово-інвестиційної); P_k – позначення фазису функціонування інноваційно орієнтованого підприємства в режимі розвитку; V_j – позначення функціонального середовища; R – позначення фазису економічної віддачі; T_n – період оцінювання; E_m – позначення окремого підприємства машинобудування, $E_m \in E$.

При цьому значення показника виконання економічної функції, як і окремого результату економічної віддачі, розраховувалось за абсолютним ланцюговим приростом значення економічного показника для лінійно нормалізованих значень (на діапазоні значень у 12 років функціонування підприємства).

Виявлений кореляційний зв'язок між економічною силою розвитку, нарощеною на фазах функціонування підприємств машинобудування (рис. 1), доводить, що для підприємств, економічна діяльність яких належить до четвертого технологічного укладу, розширене та

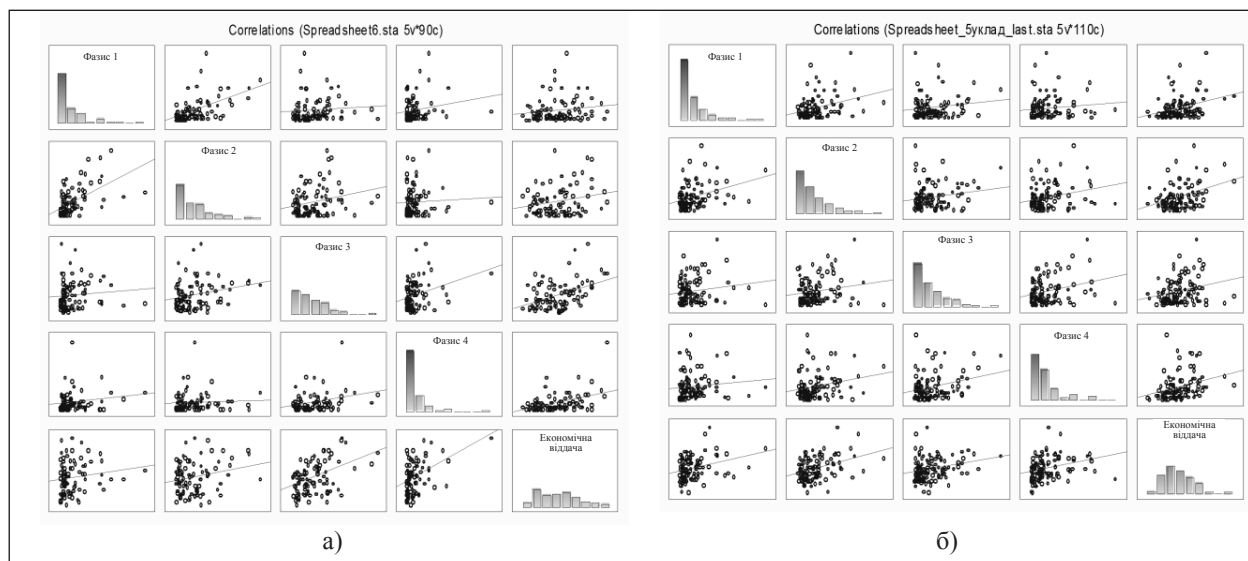


Рис. 1. Кореляційна залежність між економічною силою розвитку та економічною віддачею досліджуваної сукупності підприємств машинобудування:

а) четвертого, б) п'ятого технологічного укладу

Джерело: розраховано автором

інноваційне відтворення пов'язані з отриманням економічної віддачі щільніше.

Визначення прогнозованих економічних результатів функціонування інноваційно орієнтованих підприємств машинобудування у разі незмінності дотримуваного режиму доцільно здійснювати за використання авторегресійної моделі p -го порядку як пролонгованого наслідку за використання традиційних для підприємства інноваційної та економічної поведінки. Це дасть змогу орієнтуватися щодо потреби зміни активності у виконанні певних економічних функцій для саморозвитку.

Функція авторегресійної моделі p -го порядку для моделювання значень рівня економічної сили розвитку на окремому фазисі відповідно до математичного інструментарію матиме вигляд [6]:

$$\langle EC \rangle_{P_k}^{E_m, T_n} = \varphi_0 + \varphi_1 \cdot \langle EC \rangle_{P_k}^{E_m, T_{n-1}} + \varphi_2 \cdot \langle EC \rangle_{P_k}^{E_m, T_{n-2}} + \dots + \varphi_p \cdot \langle EC \rangle_{P_k}^{E_m, T_{n-p}} + \varepsilon_t,$$

де $\langle EC \rangle_{P_k}^{E_m, T_n}$ – показник рівня економічної сили розвитку на окремому фазисі функціонування підприємства в режимі розвитку в період спостереження;

$\langle EC \rangle_{P_k}^{E_m, T_{n-1}}, \dots, \langle EC \rangle_{P_k}^{E_m, T_{n-p}}$ – значення часового ряду показників рівня економічної сили в моменти часу $n-1, \dots, n-p$ відповідно (незалежні змінні);

φ_0 – постійний рівень часового ряду, який визначається під час побудови моделі; $\varphi_1, \dots, \varphi_p$ – коефіцієнти моделі; ε_t – випадкове збурювання, що описує вплив змінних, не врахованих у моделі; T_n – період спостереження; P_k – фазис функціонування інноваційно орієнтованого підприємства в режимі розвитку; E_m – позначення підприємства.

З огляду на різну специфіку підприємств машинобудування (належність діяльності до четвертого чи п'ятого технологічного укладу, інноваційну маневреність/адаптивність, види економічної діяльності у структурі машинобудування, функціональний рівень) моделювання має здійснюватися окремо для кожного за збереження загальної структури обраної моделі. Зважаючи на значний обсяг вихідних даних, економічну силу розвитку спрогнозовано з використанням пакету Statistica 12.0 (табл. 1). Її значення в інноваційному відтворенні досліджуваного підприємства, взятого як приклад, мають значні коливання, що потребує скеровування економічної системи.

Прогнозування економічної віддачі залежно від зміни інтегральної економічної сили розвитку варто здійснювати на основі застосування регресійних моделей із точками розриву – кусочно-лінійних моделей [7].

Загальний вигляд моделі, яка використовується і для прогнозування значень економічної

віддачі у разі застосування пропозицій покращення цільових результатів функціонування підприємств машинобудування, відповідно до математичного інструментарію має вигляд [7]:

$$\langle EB \rangle_{P_k}^{E_m, T_n} = \begin{cases} \gamma_0^1 + \gamma_1^1 \langle EC \rangle_{P_1}^{E_m, T_n} + \gamma_2^1 \langle EC \rangle_{P_2}^{E_m, T_n} + \gamma_3^1 \langle EC \rangle_{P_3}^{E_m, T_n} + \gamma_4^1 \langle EC \rangle_{P_4}^{E_m, T_n}, \\ \text{if } \langle EB \rangle_{P_k}^{E_m, T_n} \leq \xi, \text{ else} \\ \gamma_0^2 + \gamma_1^2 \langle EC \rangle_{P_1}^{E_m, T_n} + \gamma_2^2 \langle EC \rangle_{P_2}^{E_m, T_n} + \gamma_3^2 \langle EC \rangle_{P_3}^{E_m, T_n} + \gamma_4^2 \langle EC \rangle_{P_4}^{E_m, T_n}, \end{cases}$$

де $\langle EB \rangle_{P_k}^{E_m, T_n}$ – інтегральний показник рівня економічної віддачі в визначений період спостереження;

$\langle EC \rangle_{P_k}^{E_m, T_n}$ – показник рівня економічної сили розвитку підприємства на окремому фазисі функціонування інноваційно орієнтованого підприємства в режимі розвитку;

E_m, P_k, T_n – позначення підприємства; фазису; періоду спостереження;

$\gamma_0^1, \gamma_0^2, \gamma_1^1, \gamma_1^2, \gamma_2^1, \gamma_2^2, \gamma_3^1, \gamma_3^2, \gamma_4^1, \gamma_4^2$ – коефіцієнти кусочно-лінійної регресійної моделі;

ξ – точка розриву моделі для значень залежної змінної – економічної віддачі.

Відповідні моделі та координати точок розриву для досліджуваного підприємства були отримані для підприємства з використанням пакету Statistica 12.0 та його інструменту Piecewise linear regression with breakpoint; модель прогнозування економічної віддачі підприємства має такий вигляд:

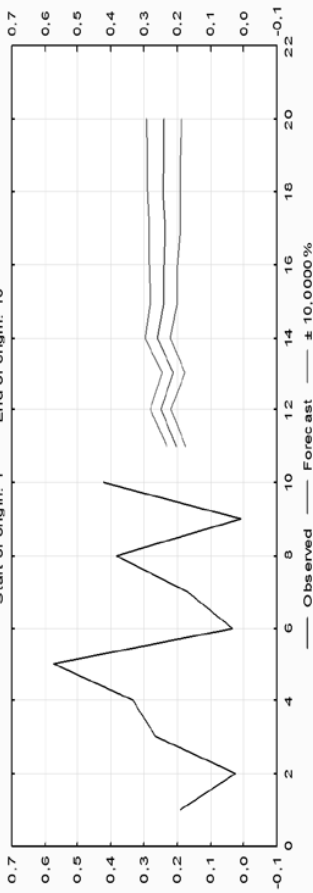
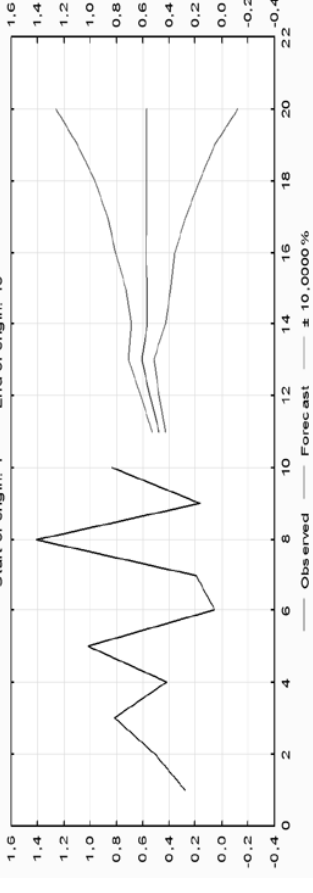
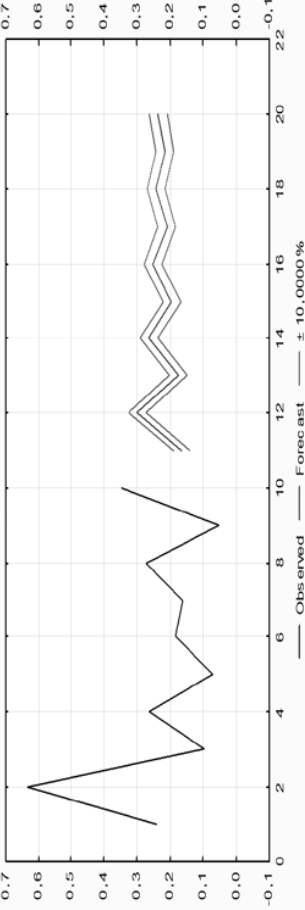
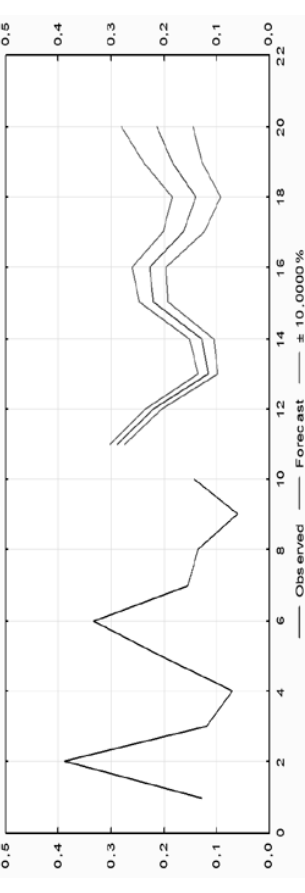
$$\langle EB \rangle_{P_k}^{E_m, T_n} = \begin{cases} 1,23 + 1,57 \langle EC \rangle_{P_1}^{E_m, T_n} - 1,10 \langle EC \rangle_{P_2}^{E_m, T_n} - 3,23 \langle EC \rangle_{P_3}^{E_m, T_n} + 1,68 \langle EC \rangle_{P_4}^{E_m, T_n}, \\ \text{if } \langle EB \rangle_{P_k}^{E_m, T_n} \leq 1,29, \text{ else} \\ 1,65 - 1,59 \langle EC \rangle_{P_1}^{E_m, T_n} + 0,63 \langle EC \rangle_{P_2}^{E_m, T_n} + 0,61 \langle EC \rangle_{P_3}^{E_m, T_n} - 1,22 \langle EC \rangle_{P_4}^{E_m, T_n}, \end{cases}$$

Для досліджуваного підприємства, взятого за приклад, недостатньо ефективним є виконання економічних функцій на фазисах розширеного та частково інноваційного відтворення, що приводить до тривалішого періоду впливу нарощених економічних ресурсів та здатностей на економічну віддачу. Результати кореляційного аналізу свідчать про наявність значної залежності економічної віддачі саме від виконання економічних функцій такого спрямування (рис. 2).

Для провадження економічних дій, спрямованих на збільшення економічної віддачі, необхідно виявляти заходи з підвищення економічної сили розвитку, інструментами чого вважаємо виконання економічних функцій. На основі попередніх досліджень сформовано структуру економічних функцій, виявлено ті, що підлягають інтенсифікації виконання. Для підвищення економічної віддачі інноваційно орієнтованих підприємств машинобудування, зокрема для інноваційного відтворення, такими функціями є інтенсифікація озброєності праці нематеріальними активами, використання амортизаційного фонду на відтворення основних засобів разом із нематеріальними акти-

Таблиця 1

Прогнозування економічної сили розвитку досліджуваного підприємства за традиційної економічної поведінки

Функції та результати прогнозування		
Економічні функції		
Економічні функції забезпечення		
$\langle EC \rangle_{P_1}^{E_m, T_n} = 0,241 - 0,458 \cdot \langle EC \rangle_{P_1}^{E_m, T_{n-1}} - 0,322 \cdot \langle EC \rangle_{P_1}^{E_m, T_{n-2}} - 0,212 \langle EC \rangle_{P_1}^{E_m, T_{n-p}}$	$\langle EC \rangle_{P_2}^{E_m, T_n} = 0,571 - 0,838 \cdot \langle EC \rangle_{P_2}^{E_m, T_{n-1}} - 0,550 \cdot \langle EC \rangle_{P_2}^{E_m, T_{n-2}} - 0,111 \langle EC \rangle_{P_2}^{E_m, T_{n-p}}$	
		
Економічні функції розширеного відтворення		
$\langle EC \rangle_{P_3}^{E_m, T_n} = 0,228 - 0,243 \cdot \langle EC \rangle_{P_3}^{E_m, T_{n-1}} + 0,145 \cdot \langle EC \rangle_{P_3}^{E_m, T_{n-2}} - 0,217 \langle EC \rangle_{P_3}^{E_m, T_{n-p}}$	$\langle EC \rangle_{P_4}^{E_m, T_n} = 0,179 - 0,362 \cdot \langle EC \rangle_{P_4}^{E_m, T_{n-1}} - 0,616 \cdot \langle EC \rangle_{P_4}^{E_m, T_{n-2}} - 0,471 \langle EC \rangle_{P_4}^{E_m, T_{n-p}}$	
		

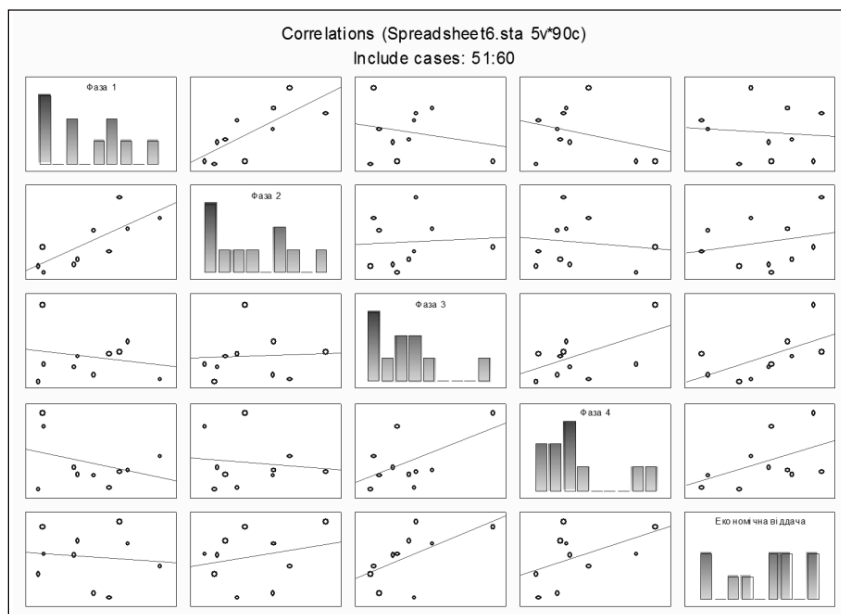


Рис. 2. Візуалізація кореляційної залежності між економічною силою розвитку на фазисах забезпечення, відтворення, розширеного та інноваційного відтворення та економічною віддачею досліджуваного підприємства

Джерело: складено автором

вами, відтворення фінансового потенціалу для оновлення основних засобів та нематеріальних активів (виробнича компонента екосистеми підприємства); підвищення рівня відтворення доходу від інноваційної діяльності за вкладень у персонал, доходу від реалізації інноваційної продукції порівняно з попереднім рівнем; відтворення інноваційної активності разом з операційною діяльністю, відтворення основних засобів та нематеріальних активів через прискорене оновлення, управлінських здатностей на основі інноваційних управлінських технологій (управлінська); відтворення фінансової спроможності через високоліквідні нематеріальні активи, поточне відтворення фінансових ресурсів для витрат на інноваційну діяльність, на інновації через використання резервних коштів та нерозподіленого прибутку (фінансово-інвестиційна компонента). Як приклад у табл. 2. наведено обрані та конкретизовані економічні функції для досліджуваного підприємства з відповідними показниками, які лягли в основу їх оцінювання.

Розрахункові значення показників рівня виконання виявлених економічних функцій та економічної віддачі отримано через використання прогнозованих значень відповідних економічних показників (статичних) на основі побудови регресійних моделей. У разі невідповідності рекомендованим межам у першому періоді – 2017–2018 рр. – здійснювалася

заміна на значення нижньої ($\bar{D}_{low}$) межі, на етапах 2021–2019 рр. – верхньої ($\bar{D}_{high}$), на етапі 2018–2017 рр. – середнього значення між нижньою та верхньою межею. Надалі повторно здійснено прогнозні розрахунки економічної сили розвитку та економічної віддачі (табл. 3).

За результатами ітерацій із використанням пропозицій щодо посилення активності у виконання конкретизованих функцій виявлено певну тенденцію зниження рівня економічної сили розвитку на фазисах розширеного відтворення, що свідчить про недоцільність їх значної інтенсифікації. Підприємствам варто дотримуватися обраного напрямку функціонування щодо розширено відтворювальних процесів, оскільки незначні зниження/підвищення за економічними показниками в динаміці значно не впливають на прогнозований економічний ефект.

Результати прогнозування економічних наслідків функціонування в режимі розвитку наведено на рис. 3.

Переструктуризація у виконанні економічних функцій на користь інноваційного відтворення забезпечує зростання економічної сили розвитку, що сприяє вищому рівню економічної віддачі.

Висновки з проведеного дослідження. На основі запропонованого підходу визначено, що виконання економічних функцій інноваційного відтворення не тільки забезпечить зрос-

Таблиця 2

**Економічні функції підвищення рівня економічної сили розвитку
для досліджуваного підприємства машинобудування**

Економічні функції та економічні показники, обрані як основа для їх оцінювання	Межі рекомендованого значення показника виконання функції	Значення показників: виконання економічних функцій/ економічних показників			
		Період			
	нормативне значення економічних показників*	2013–2012	2014–2013	2015–2014	2016–2015
<i>Функції розширеного відтворення</i>					
Відтворення прибутковості завдяки надійності бізнес-партнерів та контрагентів	$\bar{D}_{low} - \bar{D}_{high} : 0,087 - 0,263$	0,1	0,0	0,1	-0,14
Коефіцієнт ефективності збутових проваджень (розраховується як відношення прибутку до суми витрат на збут та середньорічної безнадійної дебіторської заборгованості)	$[f^{K_i}]_{low}^{norm}, [f^{K_i}]_{high}^{norm} : K_{E.3..n} > 1$	2,1	2,5	1,5	1,8
Відтворення чистого грошового потоку від інвестиційної діяльності	$\bar{D}_{low} - \bar{D}_{high} : 0,130 - 0,332$	0,0	0,7	-0,3	-0,58
Коефіцієнт ефективності інвестиційних проваджень (розраховується як відношення чистого грошового потоку до інвестиційних витрат)	$[f^{K_i}]_{low}^{norm}, [f^{K_i}]_{high}^{norm} : K_{E.i.n} > 1$	4,0	11	7,3	1,5
Відтворення спроможності фінансово-інвестиційного забезпечення оновлення основних засобів	$\bar{D}_{low} - \bar{D}_{high} : 0,051 - 0,298$	0,1	-0,1	1,0	-0,4
Коефіцієнт спроможності фінансово-інвестиційного відтворення основних засобів (розраховується за відношенням суми прибутку від участі в капіталі та інших фінансових доходів до вартості введених основних засобів)	$[f^{K_i}]_{low}^{norm}, [f^{K_i}]_{high}^{norm} : K_{cnp.ф-іB.O3} \geq 1$	0,7	-0,5	7,4	4,1
<i>Функції інноваційного відтворення</i>					
Інтенсифікація озброєності праці нематеріальними активами	$\bar{D}_{low} - \bar{D}_{high} : 0,156 - 0,343$	0,1	-0,2	-0,2	-0,2
Коефіцієнт озброєності працівників нематеріальними активами	$[f^{K_i}]_{low}^{norm}, [f^{K_i}]_{high}^{norm} : K_{озб.НA} > 0,2$	0,2	0,2	0,1	0,1
Відтворення фінансового потенціалу для оновлення основних засобів та нематеріальних активів	$\bar{D}_{low} - \bar{D}_{high} : 0,074 - 0,348$	-0,1	0,2	-0,1	0,7
Коефіцієнт фінансового відтворення основних засобів та нематеріальних активів (розраховується як відношення суми прибутку, амортизаційних відрахувань, мобілізованих внутрішніх резервів до первісної вартості основних засобів)	$[f^{K_i}]_{low}^{norm}, [f^{K_i}]_{high}^{norm} : K_{ф.в.ОЗ.НA} \geq 0,1$	0,1	0,3	0,2	1,1
Відтворення фінансової спроможності через високоліквідні нематеріальні активи	$\bar{D}_{low} - \bar{D}_{high} : 0,091 - 0,359$	0,0	-0,4	0,2	-0,2
Коефіцієнт покриття нематеріальними активами короткострокових зобов'язань	$[f^{K_i}]_{low}^{norm}, [f^{K_i}]_{high}^{norm} : K_{н.НA} > 0$	0,003	0,002	0,002	0,001
Розширене відтворення основних засобів та нематеріальних активів через прискорене оновлення	$\bar{D}_{low} - \bar{D}_{high} : 0,176 - 0,326$	0,002	0,004	-0,005	-0,009
Коефіцієнт оновлення основних засобів та нематеріальних активів	$[f^{K_i}]_{low}^{norm}, [f^{K_i}]_{high}^{norm} : K_{он.ОЗ.НA} > 0,9$	1,1	1,2	1,1	1,0

Примітка: *використано у тому числі загальновідомі нормативні значення економічних показників.

Джерело розраховано автором

Таблиця 3

Результати прогнозування економічної сили розвитку та економічної віддачі за активізації виконання визначених функцій досліджуваного підприємства машинобудування

Період	Прогноз економічної сили розвитку за виконання економічних функцій:				Прогноз інтегральної економічної сили розвитку	Прогноз інтегральної економічної віддачі			
	Забезпечення	Відтворення	Розширеного відтворення	Інноваційного відтворення					
2017-2016	0,203	0,479	0,043*	0,165	0,155	0,881*	1,003	1,298*	1,617
2018-2017	0,250	0,546	0,107*	0,299	0,430	1,332*	1,525	1,220*	1,136
2019–2018	0,212	0,613	0,137*	0,176	0,152	1,114*	1,153	1,118*	1,294
2020–2019	0,261	0,560	0,005*	0,265	0,037	0,863*	1,123	1,228*	1,548
2021–2020	0,241	0,560	0,247*	0,197	0,236	1,284*	1,234	0,744*	1,694

Примітка: *) – значення прогнозу економічної сили розвитку та економічної віддачі, що є неефективними за зміни економічної поведінки, які замінено на значення за традиційної для підприємства.

Джерело: складено автором

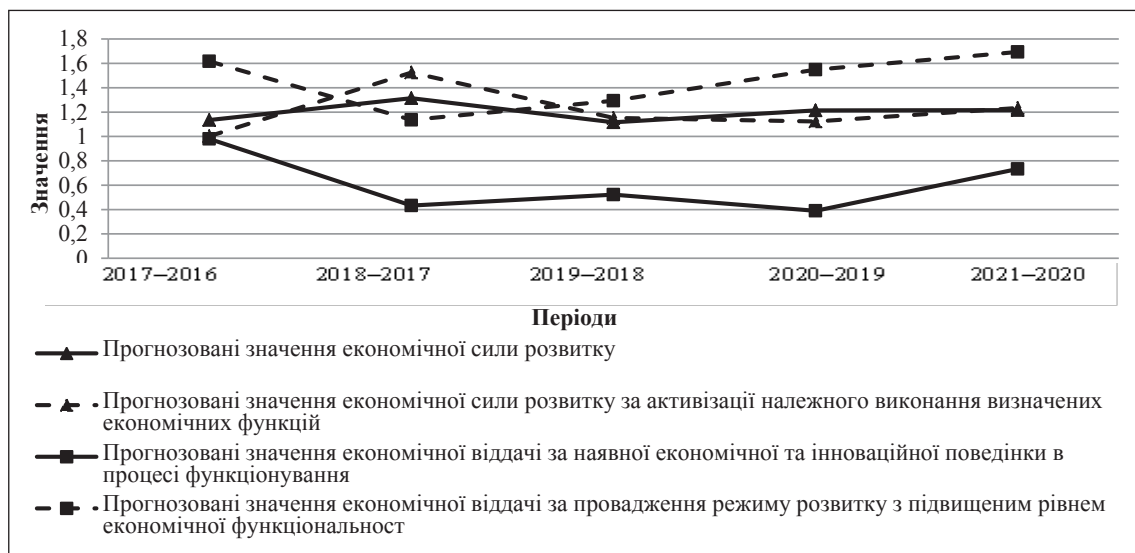


Рис. 3. Візуалізація результатів прогнозування розвитку як наслідку економічних проваджень у процесі функціонування досліджуваного підприємства

Джерело: складено автором

тання економічної сили розвитку, але і вплине на збільшення економічної віддачі підприємств. Окреслений підхід дає змогу комплексно прогнозувати результати керованого впливу на розвиток інноваційно орієнтованого підприємства машинобудування у процесі функціонування із застосуванням варіативних процедур прийняття рішень. Переструктуризація

у виконанні економічних функцій на користь зростання економічної сили розвитку за виконання економічних функцій інноваційного відтворення забезпечує вищий рівень економічної віддачі. Подальші дослідження будуть присвячені розробленню системи економічних рішень для пролонгування спроможності підприємств розвиватись інноваційно.

Список використаних джерел:

1. Янковий О.Г. Вдосконалення планування на підприємстві за допомогою математико-статистичних методів прогнозування / О.Г. Янковий, О.Л. Гура // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – №1(91). – С. 229–238.
2. Рогоза М.Є. Моделювання розвитку підприємства/ М.Є. Рогоза; О.К. Кузьменко // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. – № 3 (59). – 2013. – С. 141–146.
3. Жаркова Е.А. Системное прогнозирование развития предприятий железнодорожного транспорта / Е.А. Жаркова // Вестник Сибирского государственного университета путей сообщения. – 2016. – № 2 (37). – С. 64–69.

4. Бояринова К.О. Комплексний підхід до визначення керованості економічним функціонуванням в інноваційно орієнтованому розвитку підприємств машинобудування/ К.О. Бояринова // Інвестиції: практика та досвід. – 2017. – № 5. – С. 50–57.
5. Дегтярев А.М. Геометрическая основа корреляционного анализа / А.М. Дегтярев, Е.В. Дегтярева // Глобальная ядерная безопасность, Москва, МИФИ. – 2012. – № 2–3. – С. 42–50.
6. Трегуб А.В. Методика построения модели агента для прогнозирования динамики временных рядов / А.В. Трегуб, И.В. Трегуб // Лесной Вестник. – 2011. – № 5. – С. 179–183.
7. Клячкин В.Н. Прогнозирование состояния технического объекта на основе кусочно-линейных регрессий / Клячкин В.Н., Бубыр Д.С. // Радиотехника. – 2014. – № 7. – С. 137–140.
8. Statistica 12.0.

Boiarynova K.O.

METHODICAL APPROACH TO THE SELECTION OF ECONOMIC PROCEEDINGS IN THE PROCESS OF FUNCTIONING OF INNOVATION-ORIENTED MECHANICAL ENGINEERING ENTERPRISES BASED ON DEVELOPMENT FORECASTING

The research dedicated to the formation and substantiation of methodical approach to the selection of economic proceedings for innovation-oriented mechanical engineering enterprises which is based on substantiation the expedience through development forecasting.

It was discovered the iterations complex concerning the forecast of the dependence of increasing the integral indicators of economic output by increasing the integral indicators of economic development force as for traditional economic behaviour and opportunities of its changes. It was proved that the results of this forecast is the reason for the implementation of economic and organizational regulators of the development through the intensification of execution the relevant economic functions for the development of innovation-oriented enterprises predefined from the complex of necessary (intensification of labour equipment by intangible assets, using depreciation fund for the reproduction of fixed assets with intangible assets, reproduction of financial potential for renovation of fixed assets and intangible assets, increasing the level of reproduction of income from innovation activity by the investment in staff, income from the realization of innovative products in comparison with the previous level; reproduction of innovation activity together with operational activity, reproduction of fixed assets and intangible assets through accelerated updates, managerial capabilities which are based on innovative management technologies; reproduction of financial capacity through highly liquid intangible assets, current reproduction of financial resources for innovation activity expenses, for outgoings on innovations through the usage of reserve funds and retained profit).

It was proved that restructuring in the implementing of economic functions in behalf of the growth of economic development force on the function of innovation reproduction provides the highest level of economic output.

The methodical approach is allowed to predict in complex the results of the controlled impact on the development of innovation-oriented mechanical engineering enterprise in the process of functioning with the use of variant decision-making procedures.

Key words: innovation-oriented enterprises, mechanical engineering, economic functions, forecasting, development, functioning.

Кондрацька Л.П.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародного бізнесу і туризму
Тернопільського національного економічного університету

ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ PERSONNEL OUTSOURCING MATRIX ЯК ЕФЕКТИВНОГО ІНСТРУМЕНТУ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ СФЕРИ ТУРИЗМУ

Стаття присвячена вирішенню актуальних питань такої форми господарських взаємовідносин, за якої роботодавець передає частину обов'язків по управлінню персоналом спеціалізованої організації (аутсорсеру), що здатна надавати високоякісні послуги, завдяки використанню сучасних новітніх технологій управління персоналом та наявністю у своєму штаті висококваліфікованих спеціалістів. Основну увагу зосереджено на застосуванні personnel outsourcing matrix, який полегшує її діяльність і сприяє росту фінансового благополуччя в діяльності підприємств сфери туризму. Зроблено спробу в загальних рисах охарактеризувати основні підходи до процесу формування та особливостей впровадження в окремих бізнес-процесах personnel outsourcing matrix, але питання комплексного дослідження як важливого інструменту вдосконалення управління персоналом висвітлено недостатньо.

Ключові слова: туристична індустрія, туристичний продукт, аутсорсинг, форми аутсорсингу, підприємство, кадри, personnel outsourcing matrix, управління персоналом, прийняття рішень про аутсорсинг.

Статья посвящена решению актуальных вопросов такой формы хозяйственных взаимоотношений, при которой работодатель передает часть обязанностей по управлению персоналом специализированной организации (аутсорсеру), которая способна предоставлять высококачественные услуги, благодаря использованию современных новейших технологий управления персоналом и наличием в своем штате высококвалифицированных специалистов. Основное внимание сосредоточено на применении personnel outsourcing matrix, которая облегчает ее деятельность и способствует росту финансового благополучия в деятельности предприятий сферы туризма. Сделана попытка в общих чертах охарактеризовать основные подходы к процессу формирования и особенностей внедрения в отдельных бизнес-процессах personnel outsourcing matrix, но вопрос комплексного исследования как важного инструмента совершенствования управления персоналом освещены недостаточно.

Ключевые слова: туристическая индустрия, туристический продукт, аутсорсинг, формы аутсорсинга, предприятие, кадры, personnel outsourcing matrix, управления персоналом, принятия решений об аутсорсинге.

Постановка проблеми. Ефективний розвиток і забезпечення фінансової стійкості вітчизняних підприємств та організацій туристичної сфери передбачає створення конкурентоспроможного туристичного продукту, що можливо лише за умови використання компетенцій персоналу, високого рівня підготовки фахівців для сфери туризму, постійного їх розвитку, створення умов для реалізації принципів гідної праці, що дасть можливість підвищити якість трудового життя.

Значні зміни, наявність кризової ситуації в соціальній, економічній, політичній сферах України одночасно як розширюють можливості, так і створюють серйозні обмеження для кожної людини, стабільності її існування і зростання. Тому оперативний аналіз ситуації, що склалася, має виключне значення для розроблення «політики» у відповідній сфері й реко-

ментації вітчизняним підприємцям, необхідних для успішного подолання ними кризових явищ.

Під час кризи особливу увагу слід звернути на питання організації ресурсів. Досягти поставлених цілей можна при гнучкому підході до процесу управління – ресурси мають розподілятися відповідно до антикризових пріоритетів. Однак, за будь-якої макроекономічної ситуації, причиною неефективної роботи компаній можна вважати не кваліфікованість менеджменту. При цьому нагального значення набуває питання відповідності спеціалістів посадам, які вони обіймають: в кризових умовах господарювання некомпетентність не лише стримуватиме розвиток бізнесу, а й здатен знищити його.

Загальновідомий вислів «кадри вирішують усе» є актуальним за будь-яких умов. У якій би ситуації не опинилася сьогодні компанія, виплутатися з неї без участі персоналу виявляється

неможливим. Саме тому, в міру поглиблення фінансової кризи, підприємства активно освоюють нові методи управління ефективним використання персоналу, одним з яких є кадровий аутсорсинг, який дозволяє регулювати кількість працівників (не змінюючи при цьому офіційну чисельність персоналу).

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню *personnel outsourcing matrix* підприємств сфери туризму присвячені праці таких зарубіжних та вітчизняних науковців, як О. Грішнова [1], А. Доронін [2], Р. Каплан [3; 4], Ф. Махлуп [5], Б. Мільнер [6], К. Прахалад [7; 8], Г. Хамел [9], М. Х'юзлід [10], Л. Федулова [11] та ін. Уперше на необхідність вимог до компетенцій працівників залежно від їхнього внеску в досягнення стратегічних цілей організації зважили К.К. Прахалад й Г. Хамел [7; 9; 8]. У своїх роботах ці науковці наголошують на тому, що стратегічний розвиток туристичних підприємств формується з двох типів компетенцій:

- до першого слід відносити випереджальні (реалізація стратегії й перехід до майбутніх можливостей організаційного розвитку);
- до другого – поточні, які потрібно або нарощувати, або знаходити їм нові застосування.

Але проблема доцільності застосування *personnel outsourcing* туристичними підприємствами є недостатньо висвітленою і потребує подальшого вивчення.

Мета статті полягає у дослідженні основних тенденцій, особливостей, переваг та загроз від застосування *personnel outsourcing matrix* у діяльності підприємств сфери туризму та викладені авторської оцінки доцільності активізації цього процесу в український туристичних компаніях.

Методи дослідження структурно-логічного аналізу (для побудови логіки і структури наукової роботи), табличний (для наочності представленої матеріалу), порівняння (для аналізу існуючих дефініцій «*personnel outsourcing*»), теоретико-узагальнюючий (для обґрунтування висновків).

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасні умови, в яких діють суб'єкти господарської діяльності, в тому числі і у сфері туризму, характеризуються загостренням не тільки геополітичних, міжнародних та інших протиріч, але і сповільненням темпів соціально-економічного розвитку. Відповідно, до управління підприємствами висуваються більш жорсткі вимоги, що обумовлено потребою не тільки врахування існуючих загроз та небезпек, але і розробки заходів щодо їх попередження.

Завдання керівника бізнесу – зробити бізнес ефективним, тобто таким, що приносить мак-

симальний прибуток при оптимальному рівні витрат. Існує багато способів досягнення цього завдання. Деякі прагнуть економити на ресурсах (найкраща якість за найменшою ціною), інші підписують договори, скорочуючи тим самим ризики невиконання обумовлених умов і появи незапланованих витрат. Таким чином, можна стверджувати, що однією з найбільш сучасних і успішних моделей господарювання, що дозволяють домогтися конкурентних переваг, є аутсорсинг.

Термін аутсорсинг (від англ. *outsourcing* – зовнішнє джерело) дослівно перекладається як «використання чужих ресурсів». Головний принцип аутсорсингу: «залишаю за своєю компанією тільки те, що роблю краще за інших, віддаю зовнішньому виконавцеві те, що він робить краще інших» [12].

Варто зауважити, що законодавчої бази аутсорсингу, а тим більше, нормативних правил щодо вибору функцій для аутсорсингу в нашій країні поки що не існує. Сформована практика показує, що аутсорсингові відносини з організацією-аутсорсером оформляються угодою щодо надання послуг. Найчастіше на аутсорсинг зовнішнім виконавцям, які спеціалізуються в конкретній області і володіють знаннями, досвідом, технічним оснащенням, передається ряд допоміжних функцій організації. До таких функцій належать бухгалтерський облік, юридичні послуги, функції безпеки, у тому числі інформаційні технології та ін. Отже, саме ті функції, що передаються на аутсорсинг, і виступають основною класифікаційною ознакою організації.

Відтак, різноманіття наукових поглядів, що обумовлює дослідження категорії «аутсорсинг» дозволило з різних точок зору подивитись на поставлену проблему, оцінити її в різних системах координат, та зробити висновок, що в практичній діяльності підприємств саме сфери туризму даній проблемі не приділяється значної уваги. У зв'язку з цим ми пропонуємо схему класифікації аутсорсингу з виділенням основних організаційних (процесних) і якісних (змістовних) ознак (див. рис. 1).

Суть підходів зображених на рис. 1, зводиться до того, що придатними для аутсорсингу вважаються функції зрілі, тобто ті, що дозволяють значною мірою підвищити конкурентоспроможність підприємств за рахунок зниження витрат, раціоналізації виробничої та управлінської діяльності, фокусування на інноваціях.

Застосовувати аутсорсинг чи ні – це справа кожного із керівників, стверджує Г.С. Кесарчук [13]. Застосування аутсорсингу – це підвищення продуктивності й ефективності функціонування

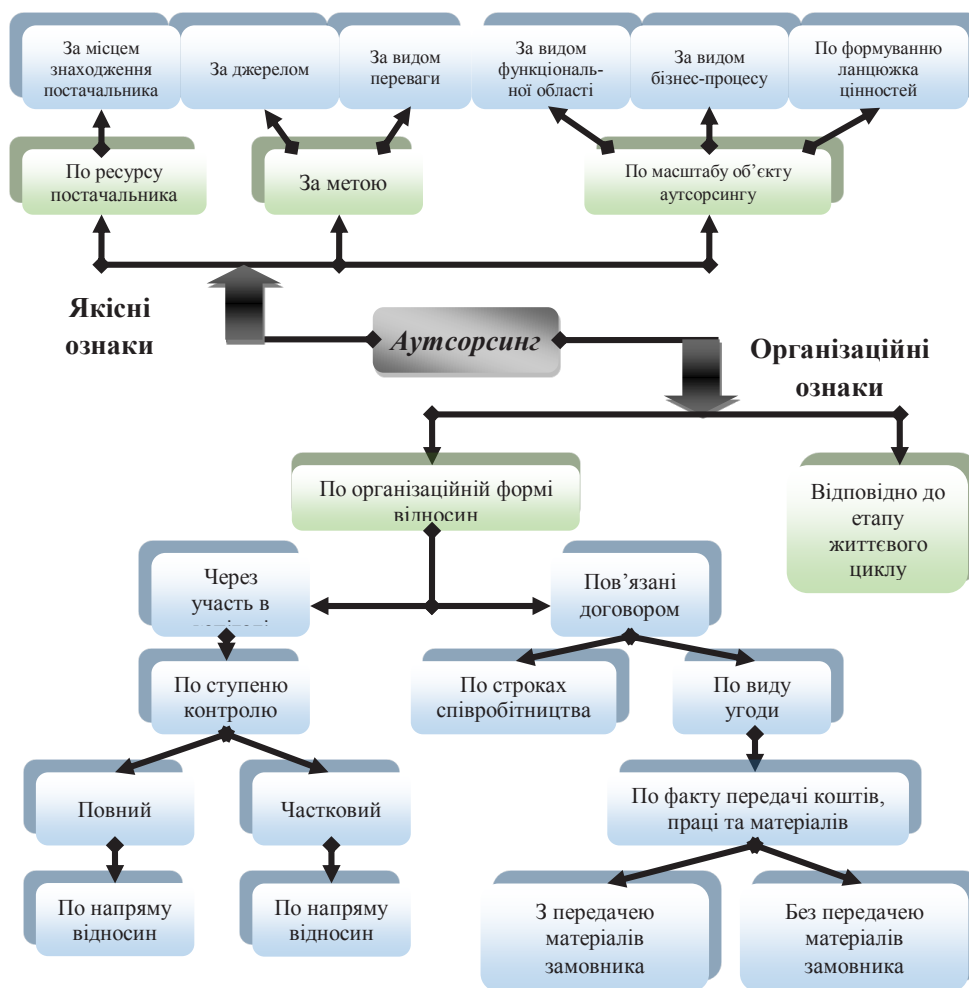


Рис. 1. Класифікація аутсорсингу

підприємства. Варто відкинути стереотипне мислення щодо організації системи обліку на підприємстві і сприймати провайдера не як «економічного шпигуна», а як висококваліфікованого партнера, що підвищить вашу конкурентоспроможність на ринку [13].

Виходячи з вищевикладеного, можна стверджувати, що аутсорсинг як методологія бізнесу не ставить меж у виборі партнера, крім однієї – результат реалізації аутсорсинг-проекту повинен сприяти підвищенню ефективності та конкурентоспроможності бізнес-системи в цілому.

Однак, незважаючи на контокорентне використання видів аутсорсингу в залежності від форми організації спільної діяльності, виділяють внутрішній і зовнішній його види:

- внутрішній аутсорсинг виражений в перерозподілі функцій всередині бізнес-системи з метою збереження контролю над якістю їх виконання;
- при зовнішньому аутсорсингу виконання окремих або взаємо-пов'язаних функцій передається зовнішньому виконавцеві-аутсорсеру, при цьому скорочується частка

компанії у вартості готового продукту, а також рівень оподаткування.

Отже, науковий дискурс про формування аутсорсинг-матриці в туристичній сфері набирає обертів, але перед тим як запропонувати авторське бачення цього процесу, розглянемо як трансформувалися ключові погляди із цієї проблематики. Таким чином, сутність аутсорсингу в нинішньому підприємстві необхідно розглядати крізь призму еволюції базових концепцій менеджменту, які послідовно змінювали одна одну впродовж останніх десятиліть та у контексті загальної системи менеджменту підприємства. Тому принципове питання про те, як модернізувати обраний шлях розвитку компанії і яким повинен бути новий, залишається відкритим до сьогодні. Ніхто, крім вищого менеджменту компанії, не вибирає її стратегію (див. рис. 2).

У цьому контексті ми не пропонуємо зухвало заперечувати все те, що було зроблено за попередніх півтора століття, а власне «спираючись на минуле, належить створити нову науку управління, враховуючи, що людина стала най-

важливішим елементом організації, відкритої складної системи» [14].

Поряд з можливістю знаходження унікальних рішень вирішення проблем, внутрішній аутсорсинг дозволяє зберігати і розвивати власні компетенції і ноу-хау в тих областях діяльності, які складають стратегічні інтереси компанії (наприклад, при реалізації стратегій диверсифікації). При цьому ринкова координація взаємовідносин з партнером при використанні зовнішнього аутсорсингу відкриває можливості застосування стандартних комплексних рішень, що сприяє зниженню витрат, а також підвищенню гнучкості у виборі аутсорсера при розвинутому ринку послуг.

На перший погляд, все правильно, адже менеджмент є прагматичною наукою, де управління підприємством, виконання завдання, збільшення частки ринку, максимізація прибутку є наслідком управлінської діяльності. Отже, намагаючись поставити у своїх теоретичних концепціях індивіда із його інтелектом і знаннями на вершину піраміди у формуванні конкурентоспроможності підприємства в XXI столітті, науковці роблять лише один крок, ми в свою чергу, абсолютно переконані, що потрібно зробити і другий, революційний – ліквідувати залежність носія інтелекту від системи, сформувати ефективні, не примусові мотиваційні механізми-передумови, за дії яких творчий індивід буде вмотивований інтелектуально «розкритися» та забезпечувати очікувані від нього конкурентних переваг для підприємства. Тому предметом сучасної науки менеджменту мають бути стосунки (взаємовідносини), що складаються між особистостями у процесі створення інтелектуального продукту, а також економічно-правові взаємини між носіями інтелектуального капіталу та підприємством, на якому вони б хотіли його зреалізувати в процесі управління.

У такому розумінні кожна інтелектуально активна особистість розглядається як самоорганізований фактор менеджменту; підлягає усвідомленню взаємозв'язок інтелектуальної свободи та відповідальності в системі менеджменту; набуває значної ваги гнучке використання принципів і методів психології, філософії та культурології як методологічних засад менеджменту. Обґрунтовуючи складові в окресленій парадигмі менеджменту, зазна-

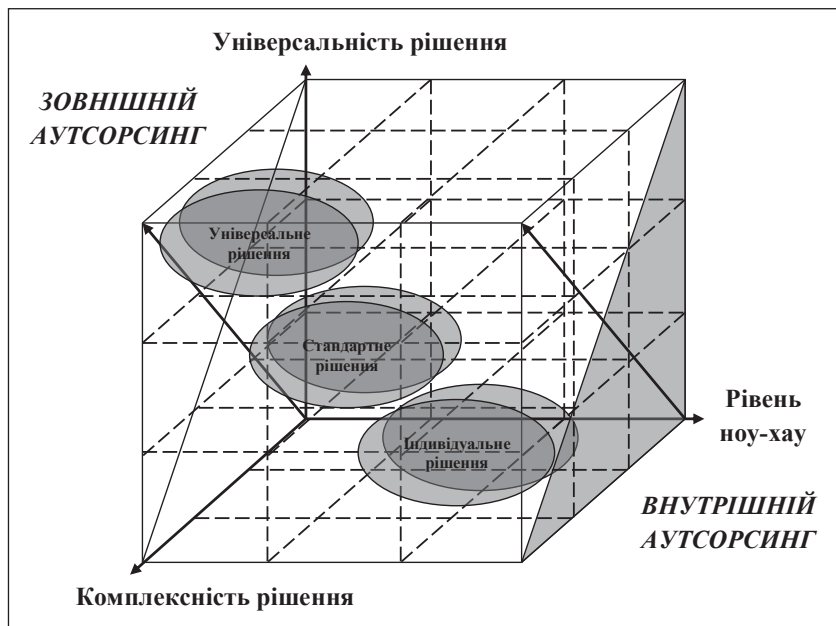


Рис. 2. Пошук оптимального рішення у рамках аутсорсинг-проекту – внутрішній і зовнішній аутсорсинг [15]

чимо, що до даних ситуацій, доцільно використовувати кадровий аутсорсинг.

Послуги кадрового аутсорсингу – один з найпопулярніших і результативних методів економії коштів організації – зовнішні постачальники виконують аналогічну роботу за меншу ціну або за ту ж ціну, але більш високої якості (основний акцент, звичайно, робиться саме на підвищенні якості). Таким чином, застосування аутсорсингу персоналу повинно базуватися на економічному обґрунтуванні його доцільності та розробці організаційного механізму його впровадження. Для цього, насамперед, необхідно скористатися типовим розрахунком економічної ефективності залучення кадрового аутсорсингу на одного працівника [16]:

$$S_p = S_s + S_k = K_p \times S_m \times K_m + P_r \times K_p \times S_m \times K_m,$$

де S_p – загальні витрати на аутсорсинг одного співробітника; S_s – сума витрат на заробітну плату спеціаліста, взятого за договором аутсорсингу; S_k – витрати на винагороду аутсорсингової компанії; K_p – підвищувальний коефіцієнт зарплати аутсорсингового співробітника (від 1,5 до 2,5); S_m – середньоринкове значення місячної зарплати відповідної категорії спеціалістів; K_m – кількість місяців аутсорсингу співробітника; P_r – відсоток від зарплати для розрахунку з аутсорсинговою компанією (від 20 до 35 %). Як бачимо, загальні витрати на кадровий аутсорсинг можуть бути досить значними (див. рис. 3). Основним завданням цього етапу є визначення функцій, передача яких в обслуговування та управління зовнішнім постачальником можлива і не суперечить стратегії розвитку туристичного підприємства [17].

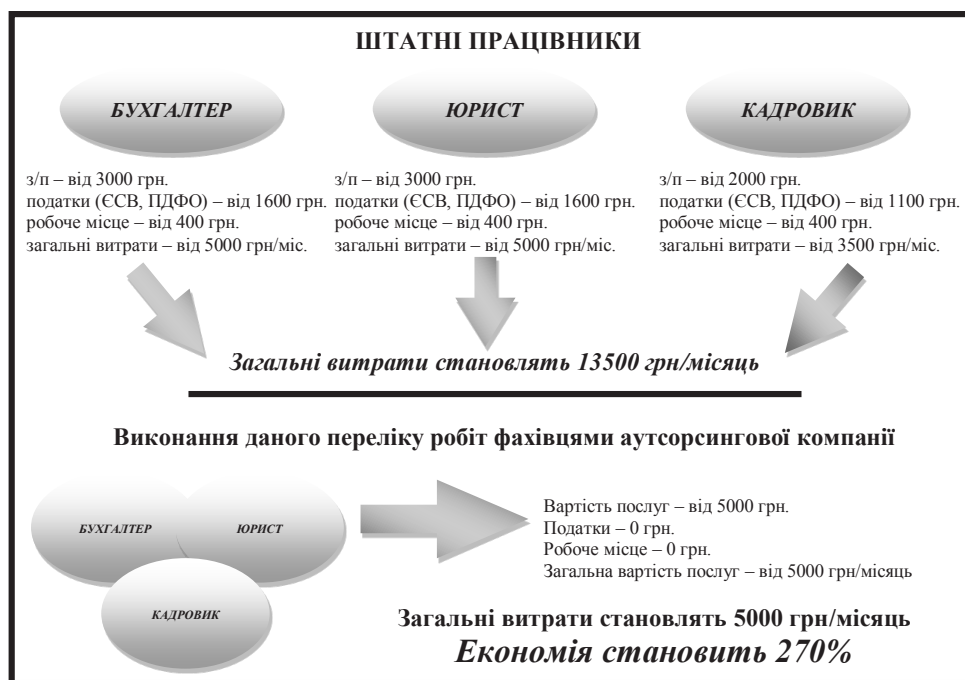


Рис. 3. Розрахунок економічної ефективності залучення кадрового аутсорсингу на туристичному підприємстві [17]

Так, досліджуючи концептуальні засади та особливості застосування аутсорсингу кадрових ресурсів в управлінні персоналом, можна простежити виникнення нагальних потреб сьогоднішнього дня в якості способу здатного вирішувати глобальні протиріччя, виконуючи таким чином відповідні функції [18]: стратегічного фокуса, операційної здатності, фінансової вигоди і можливості для вдосконалювання всередині підприємства.

В контексті проведення аналітичної та організаційної роботи ми вважаємо, що незважаючи на новизну і модність терміна – «кадровий аутсорсинг», бажання передати професіоналам якісь функції, які вони можуть виконувати більш якісно і менш затратно, було завжди. Саме тому, для кращої візуалізації представлених результатів ми пропонуємо використати графічний підхід з використанням графічних матриць. До графічних моделей, які застосовуються для оцінки доцільності впровадження кадрового аутсорсингу, відносяться наступні:

– кадровий аутсорсинг – це сукупність різних видів діяльності, у межах якої «на вході» використовується один чи більше видів ресурсів, і в результаті «на виході» створюється продукт, що є цінністю для споживача, чи так званого «клієнта бізнес-процесу» [19];

– кадровий аутсорсинг – послідовний ланцюжок взаємозалежних дій, які приводять до результату, що спрямований на збільшення вартості [20];

– кадровий аутсорсинг – це впорядкований за певною логікою набір діяльностей, який потребує задоволення таких умов:

- ресурси-активатори на початку (входи);
- трансформація ресурсів-активаторів;
- ресурси-активатори або кінцевий продукт (виходи);
- задоволення певних вимог споживача (внутрішнього чи зовнішнього по відношенню до організації в межах якої відбувається процес);
- критерії набору діяльностей до поняття кадровий аутсорсинг – можливість оцінити вартість цього набору діяльностей;
- кожний окремий процес кадрового аутсорсингу має бути частиною загальної системи [14].

Отже, отримані результати свідчать про те, що в умовах кризи найважчим завданням перед туристичними підприємствами виступає утримання здорового балансу між витратами діяльності і доходами, які зменшуються. Скорочення ринку, особливо таке різке, що не дало можливості підготуватись до тих змін, що мають місце. Тому одним із найцікавіших рішень, що може оптимізувати витрати, а також збільшити еластичність підприємства, є кадровий аутсорсинг. Висококваліфікований персонал – запорука успіху будь-якого підприємства. Саме від того, наскільки кваліфікованими є працівники підприємства, залежить прибуток і ефективність діяльності суб'єкта господарювання.

При кадровому аутсорсингу фірма замовник повинна укласти угоду з кадровим агентством на надання послуг щодо підбору кадрів. Як правило заключається угода щодо надання послуг, що вимагають погашення. На основі укладеної угоди аутсорсер відповідно до вимог замовника (обумовленими в угоді) знаходить претендента, якого задовольняють умови угоди, і пропонують його кандидатуру на розгляд компанії-замовнику. Результатом виконання угоди є прийняття претендента на роботу в якості працівника в компанію-замовника.

Аналіз нинішньої ситуації підтверджує, що отримувана додана вартість у вигляді легшого способу формування витратної структури складає найбільшу перевагу рішення про кадровий аутсорсинг. Отже, кадровий аутсорсинг – це [21]:

- різновид аутсорсингу бізнес-процесів;
- упорядкована послідовність операцій, що пов'язана з передачею бізнес-процесів або частини бізнес-процесів від замовника до аутсорсера (аутсорсерів), з можливістю залучення субаутсорсера;
- передача якої-небудь функції зовнішньої компанії провайдеру, що володіє необхідним персоналом для її виконання.

При цьому «на вході» аутсорсингу бізнес-процесу використовуються ресурси, а на виході отримується якісний продукт у вигляді роботи або послуги (див. рис. 4 – (а),(б)) [21]:

- перша ситуація зображена на рисунку 4, а), де аутсорсинговий проект виступає в ролі підпроекта для проекту більш високого рівня. Ця схема використовується у випадку нестачі власних ресурсів. Відповідно здійснюється передача функцій від проекту до під проекту;

- друга ситуація зображена на рисунку 4, б), де необхідно передати різні функції декільком аутсорсерам, таким чином аутсорсингових проектів може бути декілька.

Отже, потреба в кадрах у підприємствах індустрії гостинності може виникати регулярно. Так, в першій ситуації використання кадрового аутсорсингового представлено у піковий «уїк-ендний» період, оскільки ринку послуг прищаманні сезонні коливання, підприємствам необхідний персонал, штат яких залежно від рівня попиту на послугу може збільшуватися вдвічі.

Тоді організації зустрічаються із ситуацією, коли приймати в штат нового працівника не рентабельно, а робота повинна бути виконана професійно та вчасно: замовник передає першому аутсорсеру (туроператору) функції по «оренді персоналу», другому аутсорсеру (юридичній компанії) – функції по отриманню всіх необхідних дозвільних документів, третьому аутсорсеру (веб – студії) – функції по створенню веб-сайту туристичного центру. Але у випадку, якщо замовник передає першому аутсорсеру функції по набору персоналу, але у нього не достатня кількість власних кадрових ресурсів, він може залучити субаутсорсера, якщо це передбачено аутсорсинговим договором (див. рис. 5) [21].

Таким чином, щоб визначити, яку функцію слід передати на аутсорсинг, виділяти для цього власний підрозділ або передавати сторонньому виконавцю, в підприємствах туристичної індустрії використовують метод, який базується на використанні матриці кадрового аутсорсингу (див. рис. 6). Матриця має бути копією реальності: за допомогою двофакторного аналізу компетенцій (які є у компанії-замовника) дозволяє зрозуміти внутрішню структуру, яку можна покласти в основу процесу виділення окремих функцій.

Матриця кадрового аутсорсингу – це метод рознесення по дев'яти основних квадратах матриці 3х3 об'єкта, що розглядається (яким може бути як окреме виробництво,

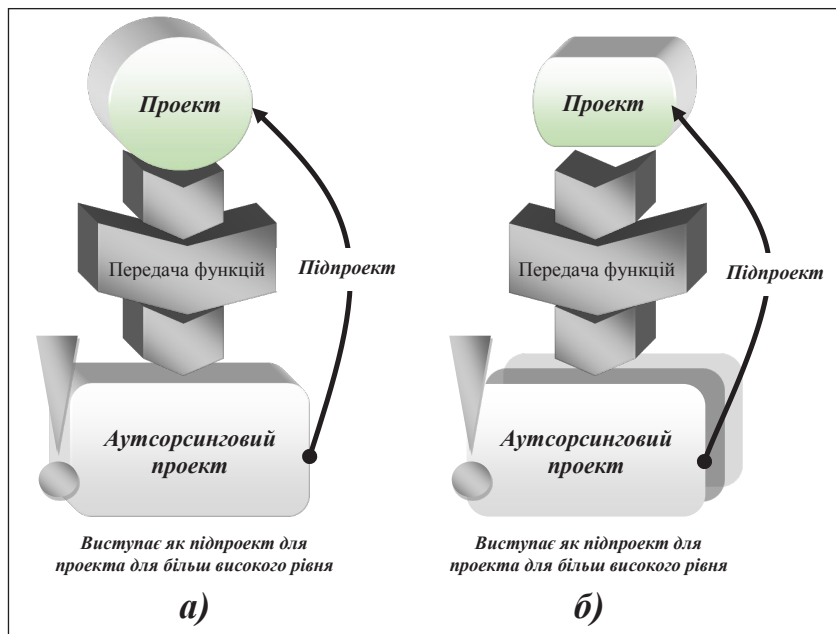


Рис. 4. Аутсорсинговий проект виступає в ролі підпроекту для проекту більш високого рівня [21]

- а) один аутсорсинговий проект виступає в ролі підпроекту для проекту більш високого рівня;
б) декілька аутсорсингових проектів виступають в ролі під-проектів для проекту більш високого рівня.

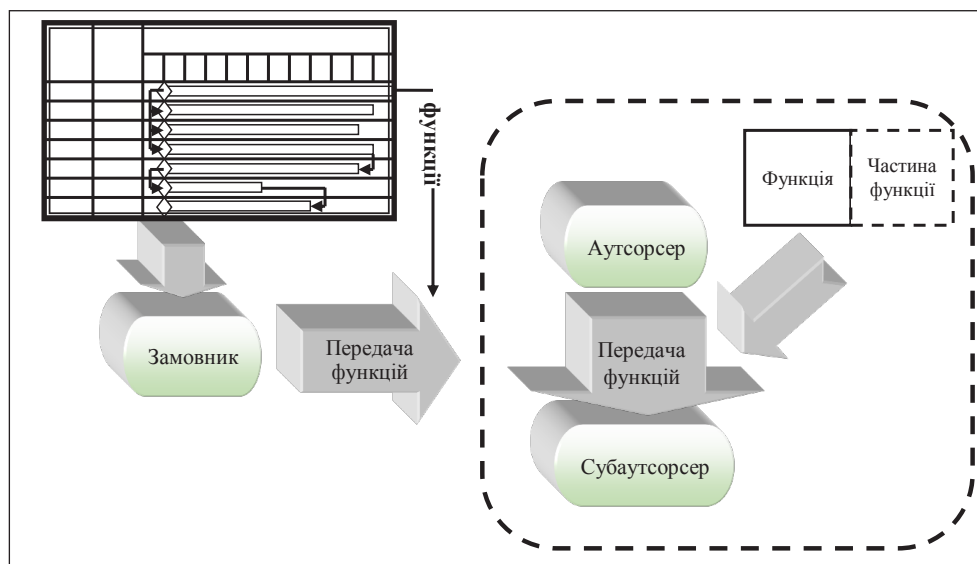


Рис. 5. Приклад аутсорсингового проекту підприємствами сфери туризму [21]

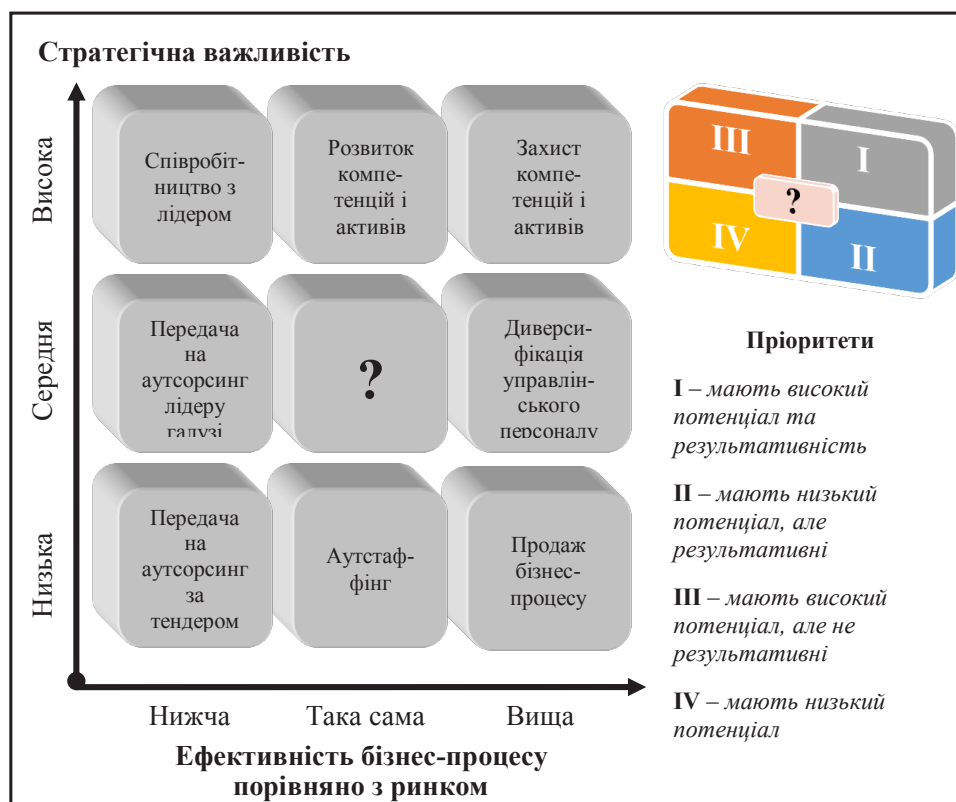


Рис. 6. Матриця кадрового аутсорсингу

так і підрозділ, вид робіт, відчутні і невідчутні ресурси, аж до конкретного фахівця – носія якоїсь компетенції).

У рамках цієї матриці включає два напрями:

- стратегічну важливість;
- якість компетенцій / робіт / результатів порівняно з наявними на ринку.

Центральний квадрат має особливе призначення – якщо при аналізі об'єкта ви потрапля-

єте в нього, то це означає, що ви щось неправильно аналізуєте. У світовій практиці не існує двох однакових компетенцій, робіт, технологій, результатів, компаній, ринків і т.д. Різниця є завжди, і попадання в центр матриці сигналізує про недолік інформації для аналізу.

Аналіз відбувається за двома основними факторами:

- «стратегічна важливість»;

– «якість компетенцій порівняно з конкурентами і ринком взагалі», які вимірюються за трьома рівнями.

Внаслідок рознесення показників по полях матриці виробляються варіанти управлінського рішення – виконувати процес силами працівників організації або передавати на аутсорсинг. Таким чином, для прийняття рішення про передачу робіт/послуг стороннім організаціям, необхідно поєднувати економічні розрахунки і графічні методи.

Логіка матриці кадрового аутсорсингу полягає у наступному: якщо стратегічна важливість тур-процесу є високою, але ефективність його реалізації підприємством є нижчою, ніж у разі провайдером, то доцільним є розвиток даного інструменту управління.

Якщо ефективність реалізації відповідає ринковій, а стратегічна важливість зберігається, в такому разі необхідно розвинути бізнес-базу. Три сегменти матриці з низькими компетенціями і невисокою стратегічною важливістю дають сигнал про доцільність аутсорсингу в туристичному бізнесі.

Висновки. На основі викладеного можна зробити висновок, що запровадження матриці кадрового аутсорсингу на підприємствах сфери туризму – це новий вид співробітництва, який дозволить ефективніше функціонувати, вивільнить додаткові ресурси і спрямує їх на розвиток як кваліфікованого персоналу так і самого підприємства.

Аутсорсинг персоналу робить трудові ресурси компанії більш мобільними, не збіль-

шуючи при цьому штат підприємства, знижуючи витрати компанії на кадрове діловодство, зникає ряд непрямих витрат на оренду приміщення для нових співробітників, закупівлю нової техніки і програмного забезпечення, при цьому фірма одержує можливість зосередитися на своєму основному бізнесі.

Застосування наведеної у даній статті матриці кадрового аутсорсингу на підприємствах туристичної індустрії є перспективним та необхідним засобом для забезпечення ефективної діяльності. Це пояснюється взаємодією значної кількості підприємств різних галузей, найчастіше географічно віддалених один від одного при створенні та реалізації турпродукту. Такий підхід дозволить констатувати, що маючи докладну інформацію про аутсорсинг та його переваги, можна досягти стабілізації відносин між замовником і виконавцем, уникнути непорозумінь, дублювання функцій, отримати повний спектр зазначених послуг, що зумовить максимальний ефект корисності від його впровадження.

Головне при переході на такий процес – чіткий аналіз всієї сукупності вирішуваних туристичними підприємствами завдань, співставлення їх із стратегічними цілями, та адекватне визначення обсягу робіт, які варто передавати аутсорсеру. Тому розробка та застосування інструментів *personnel outsourcing matrix*, що дозволяють подолати викладені у статті методології підбору оптимального партнера-аутсорсера, залишається актуальним науково-практичним завданням.

Список використаних джерел:

1. Грішнова О.А. Людський капітал: формування в системі освіти і професійної підготовки / О.А. Грішнова. – К. : Товариство «Знання», КОО, 2001. – 256 с.
2. Доронін А.В. Поведінка персоналу виробничої організації. Оцінка, управління, розвиток : монографія / А.В. Доронін. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2008. – 320 с.
3. Каплан Роберт С. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию / Роберт С. Каплан, Дейвид П. Нортон ; пер. с англ. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2003. – 320 с.
4. Каплан Роберт С. Стратегические карты. Трансформация нематериальных активов в материальные результаты / Роберт С. Каплан, Дейвид П. Нортон ; пер. с англ. – М. : ЗАО «Олимп Бизнес», 2005. – 512 с.
5. Machlup F. The Production and Distribution of Knowledge in the United States / F. Machlup. – Princeton University Press, 1962. – 232 p.
6. Мильнер Б.З. Управление знаниями в корпорациях : учеб. пособ. / Б.З. Мильнер, З.П. Румянцева, В.Г. Смирнова, А.В. Блинникова. – М. : «ДЕЛО», 2006. – 304 с.
7. Прахалад К.К. Майбутнє конкуренції. Творення унікальної цінності спільно з клієнтами / К.К. Прахалад, В. Рамасвами; пер. с англ. – К. : Видавництво Олексія Капусти, 2005. – 258 с.
8. Prahalad C.K. The core competence of the corporation / C.K. Prahalad, G. Hamel // Harvard Business Review. – 1990. – Vol. 68 (3). – P. 79-91.
9. Хамел Г. Конкурируя за будущее. Создание рынков завтрашнего дня / Г. Хамел, К.К. Прахалад ; пер. с англ. – М. : ЗАО «Олимп-Бизнес», 2002. – 288 с.
10. Хьюзлид Марк А. Оценка персонала: как управлять человеческим капиталом, чтобы реализовать стратегию / Марк А. Хьюзлид, Брайан И. Беккер, Ричард В. Битти ; пер. с англ. – М. : ООО «И.Д. Вильямс», 2007. – 432 с.
11. Федулова Л.І. Економіка знань : підручн. / Л.І. Федулова. – К., 2009. – 600 с.
12. Аутсорсинг бизнес-процессов. Советы финансового директора / Стюарт Клементс, Майкл Доннелан при участии Седрика Рида; Пер. с англ. Н.И. Кобзаревой. – М.: Вершина, 2006. – 416 с.

13. Кесарчук Г.С. Бухгалтерський аутсорсинг: поняття, види, переваги та недоліки [Текст] / Г.С. Кесарчук // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія Економіка. – 2014. – Випуск 1(42). – С. 201-204.
14. Клок К., Голдсмит Дж. Конец менеджмента и становление организационной демократии (The end of Management and the Rise of Organizational Democracy, K. Cloke, Joan Goldsmith). – СПб.: Питер, 2004. – 368 с.
15. Аникин Б.А., Руда И.Л. Аутсорсинг и аутстафтинг: высокие технологии менеджмента: учеб. пособ. / Б.А. Аникин, И.Л. Руда. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 320 с.
16. Мамчин М.М. Аутсорсинг як інструмент управління персоналом / М.М. Мамчин, Т.В. Тунік-Чорна // Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку: [збірник наукових праць] – Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2013. – С. 64-69.
17. Фролова В.Ю., Фролова Г.І. Ефективність використання аутсорсингу бізнес-процесів на підприємстві [Електронний ресурс] / В.Ю. Фролова, Г.І. Фролова // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2015. – № 3(31). – С. 60-63. – Режим доступу: http://old.bumib.edu.ua/sites/default/files/visnyk/14_8.pdf
18. Зозульов О. Аутсорсинг як інструмент підвищення конкуренто-спроможності вітчизняних підприємств в умовах глобалізації / Зозульов О., Микало О. // Економіка України. – 2009. – № 8 (573). – С. 16-24.
19. Карлова Н.О. Реінжиніринг системи продажу страхових продуктів [Електронний ресурс] / Н.О. Карлова // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Серія «Проблеми економіки та управління». – 2008. – № 628. – С. 128-133. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/Vnulp/Ekonomika/2008_628/20.pdf.
20. Романінець Р.М. Сутність аутсорсингу в управлінні бізнес-процесами підприємства [Електронний ресурс] / Романінець Р.М., Білий С.Ю., Клещевнікова У.Ю. // Торгівля і ринок України, 2009. – Вип. 27. – С. 277-283. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Tiru/2009_27/43.pdf.
21. Саїнчук А.О. Управління взаємодією між замовником та аутсорсером в проектах з використанням програмних продуктів [Електронний ресурс] / А.О. Саїнчук // Восточно-Европейський журнал передових технологій, 2011. – № 4/2. – С. 31-37. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/Vejpt/2011_4_2/2011_4_2/31_37.pdf

Kondratska L.P.

FEATURES OF THE USE OF PERSONNEL OUTSOURCING MATRIX AS AN EFFECTIVE TOOL FOR MANAGING COMPANIES IN THE FIELD OF TOURISM

The article is devoted to the solution of actual issues of such forms of economic relationships in which the employer transfers some of the responsibilities of the management personnel of the specialized organization (the outsourcer), which is able to provide high quality services, through the use of modern technologies of personnel management and the presence in its staff of highly qualified professionals. Focuses on the use of personnel outsourcing matrix, which facilitates its activity and promotes the growth of financial well-being in the activities of the enterprises of sphere of tourism.

The advantages of such a mechanism, which allows you to engage any of the functions of an experienced business professional who specializes in a particular field of activity, as well as features of outsourcing as a management tool, is universal in nature and contributing to its implementation in the activity of tourism.

Characterized by the existing system of management of innovative activity of tourism enterprises and the hospitality industry, identified the problems and prospects of its development, evaluated the possibility of using foreign experience in outsourcing application matrix, and also identified the basic directions of its perfection on the basis of improving the economic mechanism and the formation of an innovative management strategy.

An attempt is made in general terms to describe the main approaches to the process of formation and peculiarities of implementation in individual business processes, personnel outsourcing matrix, but the question of a comprehensive study as an important tool for improving the personnel management lacks.

Key words: tourist industry, tourist product, outsourcing, forms of outsourcing, enterprise, personnel, personnel outsourcing matrix, personnel management, decision-making about outsourcing.

Македон В.В.кандидат економічних наук, докторант
Класичного приватного університету**Салига К.С.**доктор економічних наук, професор
Класичного приватного університету

МЕТОДИЧНИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОЕКТУ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ НА ПРОМИСЛОВОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

У статті визначено провідні інструменти реалізації проекту реструктуризації на підприємстві. На основі методичного апарату обґрунтування проектних рішень у питанні розвитку виробничого процесу визначено класифікацію способів обґрунтування реструктуризації. Запропоновано застосовувати повне техніко-економічне обґрунтування проекту реструктуризації на підприємстві з метою ухвалення якісних управлінських рішень. Визначено роль технічних, фінансових, економічних передумов реалізації таких проектів і їх оцінки на основі альтернативних варіантів рішень. Доведено, що процес реструктуризації має бути безперервним і охоплювати всі стадії життєвого циклу підприємства. Самі роботи з техніко-економічного обґрунтування проекту мають складатися з періодів технологічних розроблень, проектних робіт та впровадження.

Ключові слова: реструктуризація, техніко-економічне обґрунтування, стратегія підприємства, проект, витрати, чистий прибуток, організаційна ефективність.

В статье определены ведущие инструменты реализации проекта реструктуризации на предприятии. На основе методического аппарата обоснования проектных решений в вопросе развития производственного процесса определена классификация способов обоснования реструктуризации. Предложено применять полное технико-экономическое обоснование проекта реструктуризации на предприятии с целью принятия качественных управленческих решений. Определена роль технических, финансовых, экономических предпосылок реализации таких проектов и их оценки на основе альтернативных вариантов решений. Доказано, что процесс реструктуризации должен быть непрерывным и охватывать все стадии жизненного цикла предприятия. Сами работы по технико-экономическому обоснованию проекта должны состоять из периодов технологических разработок, проектных работ и внедрения.

Ключевые слова: реструктуризация, технико-экономическое обоснование, стратегия предприятия, проект, расходы, чистая прибыль, организационная эффективность.

Постановка проблеми. Реформування підприємств є центральним і обов'язковим елементом загальної економічної реформи. Якщо підприємства не стануть ефективними і рентабельними, то навіть якісно розроблені й активно імплементовані макроекономічні реформи не приведуть до успішної трансформації національної економіки. Українські підприємства стикаються з проблемою реструктуризації в період істотних змін на ринку. Специфічність національної економіки полягає в тому, що більшість підприємств потребують реструктуризації одночасно з необхідністю докорінних змін, які повинні торкнутися підприємств більшості галузей економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сучасна наукова думка в питаннях реструктуризації підприємств представлена роботами таких вітчизняних і зарубіжних учених, як М. Аїстова, Р. Барел, Н. Гриценко, С. Джанков,

І. Кирчата, А. Ковальов, Т. Колер, Т. Коупленд, І. Мазур, П. Мюррел, Д. Холланд, В. Ченаш.

Водночас досвід із питань організації реструктуризації як елементу стабілізації економіки показує, що ця проблема не повністю вирішена, вона має слабку теоретичну, наукову, методологічну базу. Недостатньо ефективними є науково обґрунтовані методи реструктуризації промислових підприємств.

Метою статті є дослідження теоретичних проблем і обґрунтування застосування на практиці провідних методів реструктуризації промислових підприємств, що забезпечують підтримку зростання національної економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Обґрунтування заходів корпоративної реструктуризації є складним завданням, для вирішення якого потрібне застосування спеціальних методик та інструментального апарату. Комплексний підхід до такого обґрунтування вимагає

залучення багатьох галузей професійних знань (у тому числі технічних, економічних, фінансових, організаційних і правових). У світовій практиці управління реструктуризацією проектування використовується концепція обґрунтування проектів. Приватизація, конверсія, реструктуризація промислових підприємств можуть забезпечити необхідну ефективність перетворень тільки у тому разі, якщо в основі проектів будуть обґрунтування, які глибоко опрацьовані і добре підготовлені [1, с. 478]. Під час виконання таких обґрунтувань важливо враховувати, що розрахунок технічних і економічних показників без аналізу умов і допущень, що визначають їх отримання, становлять мало інтересу для осіб, що приймають рішення. Цей аналіз повинен включати соціально-економічні, фінансові, екологічні аспекти, а також оцінку альтернативних стратегій і ризиків такого проекту, маркетингу, ресурсів, розміщення і багато інших елементів.

Вітчизняний досвід не може бути ефективно використаний через відсутність представницької бази з виконання такого обґрунтування в ринкових умовах на основі техніко-економічного обґрунтування (ТЕО) [2, с. 58].

Розмаїття методичного апарату обґрунтування проектних рішень (у тому числі і з реструктуризації виробничого процесу підпри-

емств) дає змогу запропонувати класифікацію наявних способів проведення реструктуризації. Авторська схема такої класифікації наведена на рис. 1.

Залежно від цілей і етапу виконання ТЕО обґрунтування може бути коротким або повним. За ознакою використовуваного критерію оцінки обґрунтованості реструктуризації ТЕО можуть бути виконаними на основі загально-економічного або корпоративного підходів. За формою прийнятого в ТЕО доказу обґрунтування можна розділити на розрахунково-аналітичні і графічні. Під час виконання ТЕО можуть використовуватися як динамічні, так і статичні моделі.

Формулювання ТЕО, що дає змогу прийняти певне рішення за проектом, – витратний і тривалий процес. Тому перед тим, як вкладати більші кошти в такі дослідження, варто додатково оцінити ідею проекту. З цією метою здійснюється попереднє ТЕО. Основні цілі попереднього ТЕО полягають у визначенні того, чи виконуються такі положення [3]:

- усі можливі альтернативи проекту розглянуті;
- концепція проекту виправдовує проведення детального аналізу за допомогою ТЕО;
- усі аспекти проекту мають важливе значення з позиції його здійсненності і визна-



Рис. 1. Класифікація способів обґрунтування реструктуризації на промисловому підприємстві

ння необхідності глибокого вивчення шляхом функціональних досліджень або досліджень забезпечення, таких як аналіз ринку, лабораторні або дослідно-промислові випробування;

- ідея проекту (на основі наявної інформації) має бути визначена або як нежиттєздатна, або як досить приваблива для інвестора.

Попереднє ТЕО варто розглядати як проміжну стадію між дослідженням можливостей проекту і детальним ТЕО. Відмінність полягає у ступені деталізації отримуваної інформації і глибині розгляду варіантів проекту. Структура попереднього ТЕО має бути такою ж, що і структура детального ТЕО. Аналіз можливих альтернатив повинен мати місце на цій стадії ТЕО, тому що його виконання на стадії ТЕО було б занадто дорогим і тривалим. Зокрема, аналіз повинен охопити різні альтернативи, визначувані в таких основних областях (компонентах) дослідження, як [4, с. 122–123]:

- стратегії проекту або корпоративні стратегії і проектні межі;
- ринок і концепція маркетингу;
- сировина, основні і допоміжні виробничі матеріали;
- проектування і технологія, трудові ресурси;
- графік здійснення проекту і складання бюджету.

Вплив вищезазначених чинників має бути оцінений із фінансової та економічної позицій.

Основні ресурси, що вводяться, можуть виявитися вирішальним чинником під час визначення життєздатності проекту реструктуризації. Дослідження забезпечення проводяться до стадій виконання ТЕО, якщо ретельне вивчення необхідне для визначення конкретного випуску продукції.

Повне техніко-економічне обґрунтування повинне дати усю необхідну інформацію для ухвалення рішення про реструктуризацію. Отже, комерційні, технічні, фінансові й економічні передумови для такого проекту мають бути визначені і критично оцінені на основі альтернативних варіантів рішень, вже розглянутих на стадії попереднього ТЕО. Результатом цих зусиль і є проект, попередні умови і цілі якого були чітко визначені, виходячи з основної мети і можливих варіантів стратегії маркетингу, бажаної і досяжної частки ринку, відповідних виробничих потужностей [5].

Хоча повне ТЕО за змістом схоже з попереднім ТЕО, промисловий інвестиційний проект має бути виконаний із максимальною точністю шляхом процесу підбору оптимальних характеристик, що повторюється, з урахуванням зворотних і взаємних зв'язків, включаючи визначення усіх чинників комерційного, технічного і підприємницького ризику.

Підготовка завершального ТЕО здійснюється, як правило, для великомасштабних проектів. Під час його підготовки увага концентрується на загальному стані підприємства, яке передбачається фінансувати, на доходах власників цінних паперів і на захисті її кредиторів. Оціночні висновки можуть торкатися не лише конкретного проекту, але також галузей промисловості, пов'язаних з ним, і економіки загалом. Методи, вживані для оцінки проекту, стосуються аналізу технічних, економічних, управлінських, організаційних, фінансових та інших аспектів.

Процес реструктуризації має безперервний характер і охоплює увесь життєвий цикл підприємства. І організація робіт із техніко-економічного обґрунтування нової технології складається з періодів наукових досліджень, технологічних розроблень, проектних робіт, упровадження [6]. Методи ТЕО зумовлюються рівнем опрацьованості самої техніки реструктуризації. Етапи розроблення ТЕО визначимо на основі нової виробничої технології (рис. 2).



Рис. 2. Етапи розроблення ТЕО на основі нової виробничої технології

Кожен із цих етапів відрізняється кількістю і якістю початкової інформації, надійністю отриманих даних, ступенем технологічного опрацювання. На етапі пошукового дослідження ТЕО мають в основному орієнтовний характер.

ТЕО на етапі обґрунтування пошукових досліджень виконується в основному з використанням літературних і попередніх розрахунково-експериментальних даних. Розміри капітальних вкладень на впровадження потенційної технології визначають з урахуванням досвіду впровадження аналогічних виробництв.

ТЕО нової виробничої технології на етапі пошукових досліджень має дві відмітні особливості. По-перше, вони характеризуються підвищеною багатоваріантністю. На етапі пошукових досліджень зазвичай опрацьовується максимальне число альтернативних рішень [7, с. 69]. Кількість можливих варіантів і рівень їх опрацювання в основному залежать від новизни

технології та організаційних умов її реалізації в промисловості.

ТЕО за пошуковими роботами першої групи відрізняються найвищою варіантністю і практично являють собою комплексне техніко-економічне дослідження нової технології. Вони мають підвищену інформативність і повинні виконуватися із залученням широкого кола фахівців суміжних виробництв. У такому ТЕО варто особливу увагу звертати на питання оцінки перспективної потреби народного господарства у кінцевій продукції і забезпечення нового виробництва сировиною. Вирішення цих питань дає змогу визначити цільову спрямованість пошукового дослідження.

Під час виконання ТЕО за пошуковими роботами другої групи кількість альтернативних варіантів дещо зменшується порівняно з роботами першої групи, перспективна потреба у цільовому продукті зазвичай є вищою. Але такі ТЕО також містять рішення різноманітних техніко-економічних проблем, пов'язаних із забезпеченням процесу матеріалами, з уточненням якості продукції [8]. Крім того, з'являються додаткові питання про можливість використання устаткування, забезпечення виробництва енергоресурсами та ін.

У ТЕО з третьою групою робіт оцінюється, як правило, один-два варіанти, які запропоновані для подальшого розроблення науково-технічних рішень. Такі ТЕО зазвичай виконуються з метою визначення техніко-економічних показників нової технології та очікуваної ефективності її впровадження.

Особливості технології, що розробляється, зумовлюють різний обсяг ТЕО і структуру питань, що розглядаються в них. Центральним елементом ТЕО слугує обґрунтування, що включає розділи з визначення потреби в цільовому продукті, з'ясування сировинної бази, розрахунку техніко-економічних показ-

ників та ефективності впровадження нового процесу.

У ТЕО розраховується детальний матеріальний баланс процесу, складається специфікація устаткування, визначається витрата енергетичних засобів. Інколи розрахунок техніко-економічних показників виконується в декількох варіантах, що відрізняються за рівнем селективності і розміром капітальних вкладень тощо.

Під час виконання технологічних розроблень з'являються різні альтернативні варіанти, які вибирають, виходячи з результатів техніко-економічної оцінки. Така оцінка зазвичай виконується за укрупненими показниками і має розрахунково-оптимізаційний характер. Схема виконання ТЕО для технологічного регламенту приблизно така сама, що і під час виконання ТЕО для ТЕО, проте існують і деякі особливості [9, с. 8–9]:

- уточнюється і доповнюється технологічна схема процесу, що дає змогу надійніше визначити можливий рівень капітальних вкладень і штати установки;

- однозначно визначається місце впровадження нової технології.

Найбільш конкретний і надійний характер має ТЕО проектних робіт. На цій стадії розроблення процесу здійснюється детальне опрацювання окремих технологічних вузлів, вирішуються питання забезпечення нового виробництва енергоресурсами, кадрами, початковою сировиною, каталізаторами, реагентами.

Результати аналізу наявних методичних розробок із ТЕО дають змогу стверджувати, що методології та інструментарію рішень із реструктуризації виробництва в закінченій формі ще не сформовано. Результати аналізу мають бути трансформовані у витрати, дохід і чистий прибуток.

Зіставлення вищезазначених підходів представлено в таблиці 1.

Наведені в таблиці 1 підходи до обґрунтування заходів реструктуризації виробництва

Таблиця 1

Зіставлення підходів до обґрунтування заходів щодо реструктуризації підприємства

Чинники оцінки	Підхід	
	національний	корпоративний
1. Початкові положення ТЕО	ТЕО капітальних вкладень	ТЕО інвестицій
2. Складові елементи ТЕО	Регламентовані галузевими нормативами	Не обмежені, регламентовані
3. Захист інтересів	Національних економічних інтересів	Власника
5. Масштаби інтересів	Національний план	Корпоративна стратегія
6. Методи оцінки перспектив розвитку	Прогнозування і програмно-цільове планування	Стратегічний аналіз
7. Інформаційна база	Відкрита	Конфіденційна
8. Економічні критерії	Мінімум витрат	Максимум маси прибутку
9. Умови дисконтування	Постійна норма ефективності капіталовкладень	Змінна ставка дисконтування



Рис. 3. Принципи реалізації проекту реструктуризації на промисловому підприємстві

багато в чому схожі за своїми цілями, завданнями і функціональністю.

Проте вони принципово відрізняються за масштабами інтересів. Визначальні принципи впровадження проекту реструктуризації ми можемо визначити таким чином (рис. 3).

Корпоративний підхід до ТЕО заснований на стратегічній орієнтації планування бізнесу. Такий підхід до ТЕО загалом для промислово розвинених країн не є новим. Проте формалізована концепція і методологія відносно нові і стали дуже привабливим та корисним інструментом сучасного менеджменту. Це пояснюється тим, що у діловому світі, що швидко міняється, інструменти управління потрібні, щоби впоратися з ризиками, пов'язаними з ухваленням управлінських рішень в аспекті корпоративної реструктуризації, що проводиться.

Висновки з проведеного дослідження. За результатами проведених досліджень можна дійти таких висновків:

– методично виправданим є на стадії проектування реструктуризації сформулювати питання адаптації підприємства до оновленої моделі постреструктуризаційної діяльності, забезпечення збереження виробничої стійкості;

– визначено, що процеси реструктуризації є основним механізмом революційного розвитку підприємства, який дає підприємству змогу перейти на якісно новий рівень розвитку у стислі терміни;

– запропонована концепція управління процесами реструктуризації на основі методики техніко-економічного обґрунтування, яка формує базові положення і методологію формування організаційно-економічного механізму реструктуризації;

– запропоновані принципи впровадження і проведення реструктуризації, які забезпечують необхідні умови побудови механізмів управління системними змінами на підприємстві.

Список використаних джерел:

1. Barrell R. Foreign Direct Investment and Enterprise Restructuring in Central Europe / R. Barrell, D. Holland // *Economic of transitions*. – 2000. – Volume 8, Issue 2 July. – p. 477–504.
2. Ченаш В.С. Економічні основи процесу реструктуризації підприємств / В.С. Ченаш // *Економіка: реалії часу*. – 2013. – № 5(10). – С. 55–61.
3. Кирчата І.М. Реструктуризація підприємства як основний інструмент його реформування / І.М. Кирчата // *Проблеми і перспективи розвитку підприємництва*. – 2014. – № 1. – С. 180–182.
4. Аистова М.Д. «Реструктуризация предприятий: вопросы управления. Стратегии, координация структурных параметров, снижение сопротивления преобразованиям / М.Д. Аистова. – М.: Альпина Паблишер, 2002. – 287 с.
5. Djankov S. Enterprise Restructuring in Transition: A Quantitative Survey / S. Djankov, P. Murrell // *Journal of Economic Literature*. – 2002. – Vol. XL. – pp. 739–792.
6. Мазур И.И. Реструктуризация предприятий и компаний / И.И. Мазур, В.Д. Шапиро и др. – М. Высшая школа, 2000. – 587 с.

7. Гриценко Н.В. Світовий досвід реструктуризації підприємств / Н.В. Гриценко // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 6 (72). – С. 67–72.
8. Коупленд Т. Стоимость компаний: оценка и управление / Т. Коупленд, Т. Колер, Дж. Мурин. – М.: Олимп Бизнес, 2000. – 576 с.
9. Ковальов А.І. Підходи й напрями проведення реструктуризації промислових підприємств. Науковий вісник: Всеукраїнська асоціація молодих науковців / А.І. Ковальов, А.С. Дунаєвська. – Одеса: ОДЕУ. – 2006. – № 8 (28). – С. 3–11.

Makedon V.V., Salyha K.S.

METHODICAL TOOL FOR IMPLEMENTING THE RESTRUCTURING PROJECT AT THE INDUSTRIAL ENTERPRISE

In the article, leading instruments for implementing the restructuring project at an enterprise are determined. On the basis of methodical apparatus of justification of project decisions on the development of the production process, the classification of methods for substantiating the restructuring is determined. The stages of planning of restructuring are determined and suggestions are set forth on the enterprise adaptation to the renewed model of post-restructuring activity, providing of maintenance of productive firmness.

It is suggested to apply the complete feasibility study of project of restructuring on an enterprise with the purpose of acceptance of quality administrative decisions. It is defined that processes of restructuring are the basic mechanism of revolutionary development of enterprise that allows going across to the enterprise on the quality new level of development in the maximum compressed terms.

The role of technical, financial, economic preconditions of realization of these projects and their estimation is determined on the basis of alternative variants of decisions.

Management conception is offered by the processes of restructuring on the basis of methodology of feasibility study that forms base provisions and methodology of forming of organizational-economic mechanism of restructuring.

It is well-proven that a process of restructuring must be continuous and to embrace all stages of life cycle of enterprise. Works on the feasibility study of project should consist of periods of technological developments, project works, and own introduction.

Principles of restructuring introduction and realization are offered that provide the necessary terms of construction of management mechanisms system changes at the enterprise.

Key words: restructuring, feasibility study, strategy of enterprise, project, charges, net income, organizational efficiency.

Сидора В.В.

аспірант

Полтавської державної аграрної академії

ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТОК МАРКЕТИНГУ НА РИНКУ ОВОЧЕВОЇ ПРОДУКЦІЇ

Стаття присвячена питанням розвитку маркетингу в овочівництві. Встановлено основні причини, що стримують розвиток галузі, які згруповано за двома основними напрямками, такими як виробництво та маркетингова діяльність. Розглянуто аспекти формування продовольчої безпеки України на основі оцінки рівнів виробництва і споживання. Виявлено, що у структурі витрат праці на 1 га овочів найбільшу питому вагу займають витрати на догляд за посівами і збирання урожаю. Встановлено трудомісткість окремих овочевих культур у розрізі агротехнічних робіт. Визначено концептуальні напрями розвитку галузі на перспективу, які потребують консолідованого розв'язання зусиллями органів державної влади, місцевого самоврядування, виробниками, науковцями та інвесторами з урахуванням особливостей регіонів України та рівня їх соціально-економічного розвитку.

Ключові слова: маркетинг, продовольча безпека, овочівництво, споживання, інноваційний розвиток.

Статья посвящена вопросам развития маркетинга в овощеводстве. Установлены основные причины, сдерживающие развитие отрасли, которые сгруппированы по двум основным направлениям, таким как производство и маркетинговая деятельность. Рассмотрены аспекты формирования продовольственной безопасности Украины на основе оценки уровней производства и потребления. Выведено, что в структуре затрат труда на 1 га овощей наибольший удельный вес занимают расходы на уход за посевами и сбор урожая. Установлена трудоемкость отдельных овощных культур в разрезе агротехнических работ. Определены концептуальные направления развития отрасли на перспективу, которые требуют консолидированного решения усилиями органов государственной власти, местного самоуправления, производителями, учеными и инвесторами с учетом особенностей регионов и уровня их социально-экономического развития.

Ключевые слова: маркетинг, продовольственная безопасность, овощеводство, потребление, инновационное развитие.

Постановка проблеми. Проблема забезпечення населення продуктами харчування з кожним роком набуває характеру глобального масштабу, і все більше зростають вимоги до задоволення людства вітамінною продукцією. За даними ФАО, більше половини населення земної кулі потерпає від нестачі вітамінів у їжі. У процесі пошуку шляхів успішного вирішення цього питання учені і виробники все більше уваги звертають на надзвичайно цінні сільськогосподарські культури – овочі.

Мета статті полягає у науково-теоретичному обґрунтуванні, уточненні наукових положень та розробленні практичних рекомендацій із формування маркетингу на овочевих підприємствах з урахуванням його сучасних тенденцій розвитку та особливостей аграрної сфери.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Овочівництво і баштанництво є однією з найважливіших галузей сільського господарства України, що здатна підтримувати достатній рівень здоров'я людини за рахунок цілодобового вживання свіжої та переробленої продукції, яка має високий дієтичний і лікувальний потенціал. Завдяки антиоксидантній дії овоче-баштанних рослин, їх високій урожайності порівняно

з іншими сільськогосподарськими культурами овочівництво останнім часом стає привабливим бізнесом в Україні. За такого підходу маркетингова діяльність в овочівництві передбачає виконання цілого ланцюга операцій, таких як обґрунтування необхідності ресурсів для виробництва кожного виду продукції, вибір каналу збуту, споживачів та встановлення між ними господарських зв'язків, контроль виконання договірних обов'язків, організація продажів овочевої продукції та їх стимулювання.

Овочівництво – складна і трудомістка галузь АПК, повноцінний розвиток якої стримується низкою причин, які можна згрупувати за двома основними напрямками, такими як формування пропозиції (виробництво) та управління попитом (маркетингова діяльність).

До проблем формування пропозиції належать:

– низький рівень агротехнологій під час вирощування овочевих культур унаслідок недостатнього ресурсного та технологічного забезпечення, зокрема, використання технологій, які адаптовані для окремих сортів і гібридів, точного висіву, касетної розсади, внесення мікродоз регуляторів росту та пестицидів. Проблема енергозбереження та ефектив-

ності виробництва вкрай актуальна, особливо з огляду на те, що порівняно з розвиненими країнами світу відзначається низький рівень продуктивності праці (не більше 10%). Крім того, вітчизняне овочівництво відзначається високою енергоемністю виробництва (у 5–6 разів вищою, ніж у країнах ЄС) внаслідок необрунтованого набору технологічних та енергетичних засобів за малого коефіцієнта корсного використання та високої частки освоєння природних енергоресурсів;

– невідповідність вітчизняної овочевої продукції європейським стандартам (європейські супермаркети реалізують лише продукцію, що має сертифікат якості та безпеки EuroGap. Сьогодні більшість вітчизняних виробників навіть не знають про його існування. Ті ж підприємства, що на практиці зіштовхнулися з цією перешкодою, поки що перебувають на етапі оцінки доцільності інвестицій у сертифікацію [1]);

До проблем управління поцесами задоволення попиту належать:

– відсутність необхідних потужностей для доробки і зберігання. Сьогодні в Україні функціонує 703 сховища загальною ємністю 1 млн. тонн для зберігання овочів. Крім того, $\frac{3}{4}$ сільгосппідприємств не мають відповідного обладнання з доробки та переробки овочів, що не дає їм змоги отримати додаткові прибутки, адже розфасовані овочеві культури можливо продати на 15–20% дорожче у супермаркетах. Майже відсутні цехи із заморозки. У подальшому запровадження заморожування та сушіння дасть змогу виробнику диверсифікувати канали збуту та подовжити термін реалізації овочевої продукції протягом року і підвищити рентабельність бізнесу. Внутрішній ринок овочів розвивається досить динамічно і стає більш цивілізованим, адже «погоду» на ньому диктують крупні оптові компанії, що мають власну інфраструктуру для заготівлі, переробки, транспортування, упаковки, зберігання і дистрибуції овочів та міжнародні і міжрегіональні роздрібні сітки;

– низький розвиток агрологістики та відсутність професійного брендингу [2]. Ця проблема має місце як на макро-, так і на мікрорівні. В усьому світі управління товаропотоками аграрної продукції є високоприбутковим бізнесом, який розвивається як через створення спеціалізованих підприємств, так і у складі великих торговельних компаній. Крім того, повною мірою не використовується природний та економічний потенціал регіонів щодо розширення постачання овочевої продукції та продуктів їх переробки у межах міжрегіонального обміну;

– у віддалених районах не функціонують закупівельно-заготівельні кооперативи, що має

прямий вплив на низьку товарність галузі (малі обсяги товарної продукції для оптового продажу та експорту внаслідок розпорошеності пропозиції по господарствах населення та недостатньої кількості сільгосппідприємств, які би постачали продукцію через маркетингові канали). Це має негативний вплив на ефективність формування та функціонування овочевого ринку на загальнодержавному та регіональному рівнях;

– відсутність ефективної інфраструктури. В Україні до цього часу не створено крупнооптової торгівлі через організовані продовольчі ринки, де гарантується збут продукції на економічно вигідних умовах. Внаслідок цього ланцюг «виробник – оптовик – роздрібний продавець – споживач» залишається перевантаженим великою кількістю суб'єктів господарювання. Для постачання багатьох видів овочевих культур на експорт потрібні серйозні інвестиції в інфраструктуру. З поглибленням ринкових процесів індивідуальний виробник овочевих культур фактично не здатний конкурувати з аграрними формуваннями, його продукція фактично «випадає» з активного економічного обігу, бо до цього часу не створено систему оптової торгівлі овочами через організовані оптові продовольчі ринки [3]. У результаті діє система стихійного продажу овочів, а зв'язок між виробником, оптовиком та роздрібним покупцем не має системного характеру. В овочівництві через диспаритет цін на промислові товари і овочеву продукцію виручка від реалізації не відшкодовує витрат у розмірах, необхідних для розширеного відтворення виробництва. Спостерігається закономірність, що на фоні збільшення обсягів виробництва до споживача не надходить необхідна кількість вітчизняного продукту через недостатній рівень розвитку інфраструктури овочевого ринку.

Щодо просування на ринок нових видів та сортів овочів існують дві стратегії – американська та європейська. Американська стратегія представляє собою чотириохгранну структуру, яка складається з product (продукту), place (місця), price (ціни) and promotion (просування). У європейській моделі додається ще і personal sales (персональні продажі). Українська ментальність більше тяжіє до європейської моделі. Вид персонального продажу (сусідам, знайомим) є надзвичайно розповсюдженим та ефективним в Україні.

Наявність усіх вищезазначених проблем не дає змоги повна використати природний і економічний потенціал країни щодо розвитку овочівництва до намічених обсягів, які гарантують стабільне наповнення продовольчого ринку якісною вітамінною продукцією за прийнятними для споживачів і виробників цінами та

дають змогу одночасно розширити постачання цієї продукції в інші країни світу.

Виклад основного матеріалу дослідження.

В Україні у 2016 році площі, на яких вирощували овочеві і баштанні культури, в усіх категоріях господарств становили 520,7 тис. га. Загальний валовий збір становив 9,9 млн. т, що майже на рівні минулого року та на 59,7% більше рівня 2000 року (табл. 1).

Одне із пріоритетних стратегічних завдань в АПК – забезпечення здорового і безпечного харчування населення України дієтичною як свіжою, так і переробленою продукцією у повному обсязі згідно з медичними нормами. Стан здоров'я українців на сучасному етапі характеризується прогресуючим зниженням тривалості життя, суттєвим підвищенням рівня захворюваності, на що впливають, крім соціально-побутових умов, складні екологічні умови навколишнього середовища, характер харчування, умови праці і проживання. Здоров'я нації є важливим інтегральним показником цивілізованості країни та її соціально-економічного розвитку.

Збільшення виробництва високоякісної продукції було і залишається ключовим завданням для всього агропромислового комплексу України, про що свідчить галузева програма «Овочі України – 2020» [4]. Встановлено, що останніми роками за рахунок власного виробництва було забезпечено споживання овочевих культур на рівні 163 кг на душу населення (за медичної норми споживання 161 кг). Водночас відзначено, що виробляється одноманітна продукція, на овочевому ринку спостерігається звужений асортимент, повною мірою не задовольняється попит на малопоширені та зелені овочі. Аналіз статистичних даних дав змогу встановити, що, незважаючи на те, що норма споживання овочевих і баштанних культур забезпечується на 100%, за окремими культурами вона виконується недостатньо. Норма споживання

помідорів забезпечується на 85%, або 33,1 кг/люд. за норми споживання 29 кг/люд.; інших овочей – на 84,6%, або 23,7 кг/люд. за норми споживання 28 кг/люд.; гарбузів – на 72,7%, або 9,3 кг/люд. за норми споживання 12,8 кг/люд.; баклажанів – на 46,4%, або 1,3 кг/люд. за норми споживання 2,8 кг/люд., цибулі зеленої – лише на 21%, або 0,5 кг/люд. за норми споживання 2,4 кг/люд. [5]. Загальні посівні площі становили 511,7 тис. га, у т. ч. під помідорами – 74,3 тис. га, або 14,5%, капустою – 68,6 тис. га (13,4%), цибулею ріпчастою – 54,8 тис. га (10,7%), огірками – 49,8 тис. га (9,7%), морквою – 43,1 тис. га (8,4%), буряками столовими – 39,3 тис. га (7,7%), іншими овочами – 111,6 тис. га (21,9%), у т. ч. гарбузами столовими – 25,9 тис. га (5%), кабачками – 26,9 тис. га (5,2%), баклажанами – 6 тис. га (1,2%), перцем солодким і гірким – 14,7 тис. га (2,8%), цибулею зеленою – 2,8 тис. га (0,5%) та продовольчими баштанними культурами – 70,2 тис. га (13,7%) (табл. 2).

Встановлено, що частка окремих культур у загальних валових зборах різна (помідори – 22,3%, капуста – 16,8%, цибуля ріпчаста – 10,2%, морква – 8,8%, буряки столові – 8,4% та баштанні продовольчі культури – 5,8%). Тобто пропозиція на овочевому ринку представлена в основному традиційними культурами борщового набору. Частка інших культур становить лише 18,2%, що явно недостатньо, адже в розвинених країнах світу цей показник може сягати 30–35%. До інших овочів належать кабачки, гарбузи, перець солодкий та гіркий, часник та інші зелені культури. Встановлено, що у 1990 році питома вага сільськогосподарських підприємств становила 73%, у 1995 – 27,3%, у 2000 – 16,9% у загальному валовому виробництві овочів. Сьогодні 85,9% овочів виробляється господарствами населення, 14,1% – крупнотоварними підприємствами (в т. ч. 3,2% – фермерськими господарствами) (табл. 3).

Таблиця 1

Динаміка валових зборів, посівних площ та рівня урожайності овочевих і баштанних культур в Україні

Роки	Валові збори, млн. т	Посівна площа, тис. га	Урожайність, т/га
2000	6,2	602,5	10,3
2010	7,6	534,2	14,3
2011	8,9	549,7	16,1
2012	10,5	585,9	17,9
2013	10,8	583,5	18,5
2014	11,1	579,3	19,2
2015	9,8	520,7	18,8
2016	9,9	511,7	19,5
2016 до 2015	101,0	98,3	103,7
2016 до 2000, разів	159,7	84,9	189,3

Джерело: дані Міністерства аграрної політики України «Моніторинг виробничо-фінансової діяльності підприємств і організацій АПК за 2016 рік», власні розрахунки

Таблиця 2

**Виробництво окремих видів овочевих і баштанних культур
в усіх категоріях господарств України, 2016 р.**

Культури	Урожай- ність, т/га	Посівна площа		Валовий збір	
		тис. га	частка культури у загальних площах посіву, %	тис. т	частка культури у загальному виробництві, %
Помідори	29,9	74,3	14,5	2229	22,3
Капуста	24,5	68,6	13,4	1683	16,8
Цибуля ріпчаста	18,4	54,8	10,7	1015	10,2
Огірки	18,9	49,8	9,7	949	9,5
Морква	20,3	43,1	8,4	877	8,8
Буряк столовий	21,4	39,3	7,7	842	8,4
Інші овочі	16,7	111,6	21,9	1820	18,2
Всього овочі відкр. і зах. ґрунту	21,1	441,5	86,3	9415	94,2
Продовольчі баштанні культури	8,3	70,2	13,7	583	5,8
Всього овоче-баштанних культур	19,5	511,7	100,0	9998	100

Джерело: дані Міністерства аграрної політики України «Моніторинг виробничо-фінансової діяльності підприємств і організацій АПК за 2016 рік», власні розрахунки

Таблиця 3

**Валове виробництво овочів і баштанних продовольчих культур
за категоріями господарств, тис. т**

Роки	Всі категорії господарств	Сільськогос- подарські підприємства	питома вага, %	у т. ч. фермерські господарства	питома вага, %	Господар- ства населення	питома вага, %
овочі з відкритого і захищеного ґрунту							
1990	6666,4	4872,1	73,08	0,4	—	1794,3	26,9
1995	5879,8	1607,1	27,33	27,4	0,5	4272,7	72,7
2000	5821,3	986,3	16,94	82,6	1,4	4835,0	83,1
2005	7595	1081	14,23	156,1	2,1	6514,3	85,8
2010	8122,4	964,6	11,88	211,9	2,6	7157,8	88,1
2011	9832,9	1540,5	15,67	384,3	3,9	8292,4	84,3
2012	10016,7	1433,9	14,32	346,8	3,5	8582,8	85,7
2013	9872,6	1158,7	11,74	307,3	3,1	8713,9	88,3
2014	9637,5	1340,3	13,91	327,8	3,4	8297,2	86,1
2015	9214	1281,7	13,91	282,5	3,1	7932,3	86,1
2016	9414,5	1322,9	14,05	298,4	3,2	8091,6	85,9
баштанні продовольчі культури							
1990	791,7	621,2	78,5	—	—	170,5	21,5
1995	497,1	403,0	81,1	27,4	5,5	94,1	18,9
2000	373	233,7	62,7	27,3	7,3	139,3	37,3
2005	310,5	50,3	16,2	17,1	5,5	260,2	83,8
2010	750,8	73,6	9,8	29,4	3,9	677,2	90,2
2011	729	68,5	9,4	26,4	3,6	660,5	90,6
2012	798,7	58,4	7,3	25,3	3,2	740,3	92,7
2013	795,3	64,8	8,1	34,3	4,3	730,5	91,9
2014	685,2	44,8	6,5	24,2	3,5	640,4	93,5
2015	578,1	64,1	11,1	29,9	5,2	514	88,9
2016	583,4	50,3	8,6	21,2	3,6	533,1	91,4

Джерело: дані Міністерства аграрної політики України «Моніторинг виробничо-фінансової діяльності підприємств і організацій АПК за 2016 рік», власні розрахунки

За окремими овочевими культурами цей показник ще менший: 13,5% капусти, 9,1% огірків, 7,6% буряків столових, 8,2% моркви, 10,7% цибулі ріпчастої, 7,3% часнику, 13,8% інших овочів та 6,5% баштанних продовольчих культур виробляється у сільськогосподарських підприємствах, що явно недостатньо для повноцінного впровадження інновацій у виробництво.

Рівень урожайності у сільськогосподарських підприємствах найвищий – 382,7 ц/га у 2016 році, у господарствах населення – 196,1 ц/га (табл. 4).

Рівень урожайності у 2016 році порівняно з 1990 роком зріс у сільськогосподарських підприємствах у 2,4 раза, у фермерських господарствах – у 4,1 раза, у господарствах населення – у 1,5 раза. Така тенденція зберігається і щодо 2000 року. Так, урожайність зросла у сільськогосподарських підприємствах у 4,3 раза, у фер-

мерських господарствах – у 3,9 раза, у господарствах населення – у 1,6 раза.

Дослідження рівня урожайності овочів в Україні дало змогу дійти висновку про те, що, незважаючи на позитивну динаміку, абсолютні значення цього показника все ще нижчі порівняно з іншими країнами світу (табл. 5).

Однією з ключових проблем розвитку овочевого ринку, на наш погляд, є стримування впровадження інновацій через елементарну відсутність достатньої кількості крупнотоварних сільськогосподарських підприємств. А причиною згортання крупнотоварного сектору, крім всього іншого, є високі витрати грошових та людських ресурсів на одиницю площі порівняно з іншими сільськогосподарськими культурами. Адже виробництво овочевих культур характеризується багаторазовими зборами врожаю і зву-

Таблиця 4

Рівень урожайності овочевих і баштанних продовольчих культур за категоріями господарств

Роки	Всі категорії господарств	Сільськогосподарські підприємства	У т.ч. фермерські господарства	Господарства населення
овочі з відкритого і захищеного ґрунту				
1990	149,0	157,1	76,0	130,8
1995	120,2	82,9	64,2	144,6
2000	112,3	88,3	78,2	118,9
2005	157,1	154,5	136,5	157,4
2010	173,6	207,0	159,2	169,9
2011	195,0	280,5	237,5	184,6
2012	199,2	313,7	264,4	187,8
2013	199,9	312,3	288,2	190,8
2014	207,8	346,4	297,0	195,2
2015	206,1	363,4	316,3	192,6
2016	210,5	382,7	307,9	196,1
2016 до 1990, разів	1,4	2,4	4,1	1,5
2016 до 2000, разів	1,9	4,3	3,9	1,6
2016 до 2010, разів	1,2	1,8	1,9	1,2
баштанні продовольчі культури				
1990	70,9	65,9	–	98,7
1995	55,8	51,7	41,5	64,5
2000	44,4	37,6	36,0	64,2
2005	62,4	42,2	41,1	68,8
2010	91,7	73,8	68,0	94,2
2011	89,2	80,9	66,8	90,1
2012	99,0	72,1	67,8	102,0
2013	96,9	73,8	75,2	99,7
2014	88,7	65,4	57,2	90,9
2015	78,6	92,4	88,0	77,1
2016	83,1	102,0	83,0	81,6
2016 до 1990, разів	1,2	1,5	–	0,8
2016 до 2000, разів	1,9	2,7	2,3	1,3
2016 до 2010, разів	0,9	1,4	1,2	0,9

Джерело: дані Міністерства аграрної політики України «Моніторинг виробничо – фінансової діяльності підприємств і організацій АПК за 2016 рік», власні розрахунки

Таблиця 5

Урожайність та виробництво овочів і баштанних культур на одну особу

Країни світу	Урожайність овочів і баштанних культур, ц/га				Зміни 2015 р. щодо попередніх років, %		Споживання овочів на одну особу, кг		
	2000	2005	2010	2015	2000	2010	2000	2010	2015
США	269,6	279,3	298,3	265,4	98,4	89,0	132,0	123	121
Франція	187,7	186,4	189,5	226,0	73,9	119,3	147,0	132,0	93,0
Канада	210,1	213,2	228,7	240,6	114,5	105,2	80,0	66,0	86,0
Германія	302,1	284,8	352,3	290,5	96,2	82,5	47,0	34,0	38,0
Китай	188,5	195,8	192,7	191,5	101,6	99,4	321,0	329,0	343,0
Великобританія	236,9	232,4	223,1	210,7	88,9	94,4	46,3	63,0	48,0
Італія	272,1	241,9	272,1	263,7	96,9	96,9	285,0	250,0	286,0
Польща	230,4	240,6	244,5	231,2	100,3	94,6	148,0	139,0	156,0
Росія	133,6	141,1	157,4	167,3	125,2	106,3	109,0	116,0	119,0
Україна	102,8	152,0	167,0	195,6	190,3	117,1	101,7	143,5	160,8
Світ	165,9	176,5	196,9	225,6	136,0	114,6	96,9	135,6	142,9

Джерело: дані Міністерства аграрної політики України «Моніторинг виробничо-фінансової діяльності підприємств і організацій АПК за 2015 рік», власні розрахунки

женими строками збирання, продукція їх легко ушкоджується і погано транспортується. Так, на оброблення 1 га овочевих культур в середньому припадає 600–800 люд.-год.

Крім того, у структурі витрат праці на 1 га овочів найбільшу питому вагу займають витрати на догляд за посівами і збирання урожаю. Це пояснюється тим, що в овочівництві традиційно низький рівень механізації і високі витрати праці. Найбільш трудомісткими культурами в розрізі агротехнічних робіт є морква та томати: витрати праці на моркву становлять 809 люд.-год./га, що більше від капусти пізньої майже в 4 рази; на томати – 666 люд.-год./га. Збирання урожаю томатів проводиться вручну і декілька разів, що впливає на собівартість вирощеної продукції (табл. 6).

В умовах різкого зростання цін на енергетичні ресурси і матеріально-технічні засоби, а також за наявності труднощів зі збутом овочової продукції можна передбачати, що на перехідний період збережеться тенденція до мінімізації обсягів і асортименту її виробництва. З розвитком ринкової економіки повинні здійснюватися значні технологічні та організаційні зміни в овочівництві. У перспективі необхідно віддавати перевагу тим технологіям, які забезпечують енерго- і ресурсозбереження, скорочують затрати живої праці та втрати продукції, запобігають забрудненню навколишнього середовища, підвищують родючість ґрунтів.

Серед критеріїв оцінки пріоритетності певних технологій вирішальне значення повинні мати 4 фактори, такі як насиченість ринку продуктами, вплив на ефективність виробництва, можливості економії ресурсів, екологічні наслідки. Економічну політику держави необхідно спрямувати на

підвищення ефективності використання виробничого потенціалу сільськогосподарських підприємств, зміцнення селянських (фермерських) господарств, забезпечення прогресивних структурних зрушень у виробництві сільськогосподарської продукції, реалізацію ефективних шляхів і засобів розв'язання соціальних проблем у селі.

Проблеми, що існують в овочівництві, потребують консолідованого розв'язання зусиллями органів державної влади, місцевого самоврядування, виробниками, науковцями та інвесторами з урахуванням особливостей регіонів України та рівня їх соціально-економічного розвитку. Основою підвищення врожайності і збільшення обсягів виробництва овочевих культур як у сільськогосподарських підприємствах, так і у господарствах населення стануть такі заходи, як:

- розширення площі вирощування овочів на зрошуваних землях із запровадженням систем краплинного зрошення;
- впровадження у виробництво високоврожайних, адаптованих до природно-кліматичних умов регіону сортів і гібридів овочевих культур, які мають лікувально-профілактичні та протекторні властивості, зовнішню привабливість, придатність до механізованого збирання та тривалого зберігання, інші ознаки конкурентоспроможної продукції;
- широке використання технологічних інновацій та систем машин нового покоління для овочівництва відкритого і закритого ґрунту;
- впровадження у виробництво інформаційних технологій;
- стимулювання на державному рівні виробництва екологічно чистих продуктів овочівництва на базі органічного землеробства, надання державної підтримки виробникам

Таблиця 6

Затрати праці в овочівництві за основними культурами, люд.-год./га

Показники затрат праці	на 1 га посіву
Капуста	
Основний обробіток ґрунту	1,80
Передпосівний обробіток ґрунту та сівба	3,99
Догляд за посівами	70,76
Збирання врожаю	144,57
Разом затрат праці	221,14
Огірок	
Основний обробіток ґрунту	2,32
Передпосівний обробіток ґрунту та сівба	1,48
Догляд за посівами	42,44
Збирання врожаю	510,18
Разом затрат праці	551,3
Томат	
Основний обробіток ґрунту	1,74
Передпосівний обробіток ґрунту та сівба	76,01
Догляд за посівами	44,37
Збирання врожаю	665,62
Разом затрат праці	785,95
Буряк столовий	
Основний обробіток ґрунту	1,89
Передпосівний обробіток ґрунту та сівба	3,71
Догляд за посівами	66,44
Збирання врожаю	432,26
Разом затрат праці	504,32
Морква столова	
Основний обробіток ґрунт	1,85
Передпосівний обробіток ґрунту та сівба	4,15
Догляд за посівами	157,95
Збирання врожаю	644,97
Разом затрат праці	808,94

Джерело: дані ХНТІСГ ім. Петра Василенка, Інституту овочівництва і баштанництва НААН [6], власні розрахунки

насіння овочевих культур та компенсація частини вартості електроенергії і природного газу, використаних на зрошення та виробництво овочів закритого ґрунту;

– надання пільгових кредитів для створення нових і реконструкції наявних тепличних комплексів і овочесховищ;

– посилення контролю за якістю продукції на рівні обласних центрів шляхом створення інспекцій якості сільськогосподарської продукції при обласних адміністраціях та їх тісної співпраці з лабораторіями якості на регіональних ринках;

– проблема незбалансованості експорту України (в якому переважає продукція з низьким ступенем переробки) вимагає впровадження нових підходів до створення національної експортної політики, спрямованої на диверсифікацію експорту та збільшення в його структурі товарів з високою доданою вартістю;

– гармонізація національних стандартів із виробництва, зберігання, переробки та збуту овочевої продукції відповідно до міжнародних та європейських вимог;

– збільшення обсягів виробництва овочевої продукції на експортні цілі за європейськими стандартами;

– посилення контролю за якістю овочевої продукції на основі національних і міжнародних вимог шляхом удосконалення роботи екологічних та санітарних служб.

Висновки з проведеного дослідження. Процес розвитку економічних відносин між сільгоспвиробниками та організаційно-правовими формами ринкової інфраструктури стримується через низький рівень закупівлі овочів за прямими угодами, заготівельними і переробними підприємствами, комерційними структурами через біржову торгівлю, торгові доми, відсутність інтервенційних закупівель державними структурами тощо. Ефективний розвиток овочівництва у сучасних умовах можливий лише шляхом розвитку маркетингу в овочівництві, впровадження інноваційно-інвестиційної моделі розвитку галузі, постійного насичення інноваціями технологій вирощування, зберігання і реалізації овочів. Спеціалізовані великотоварні господарства мають значно більші переваги щодо вирішення цих питань перед дрібнотоварними виробниками. Зважаючи на це, необхідно посилити роботу щодо впровадження інновацій та ефективних маркетингових заходів у сільськогосподарських підприємствах.

Список використаних джерел:

1. Концепція органічного виробництва сільськогосподарської продукції в Україні /за ред. Я.М. Гадзало, А.С. Заришняката В.Ф. Камінського // – 2015. – К.: ННЦ «Інститут землеробства» НААН. – 2015 – К.: «ННЦ «Інститут землеробства НААН» – 42 с.
2. Писаренко В.В. Перспективи розвитку галузі оочівництва [текст] / В.В. Писаренко // Економіка АПК. – 2010. – № 7. – С. 39–42.
3. Сухий П.А. Сучасний стан і перспективи розвитку овочівництва в Україні [текст] / П.А. Сухий, М.Д. Заячук // Вчені записки Таврійського національного університету ім.. В.І. Вернадського. Серія: Географічні науки. – 2012. – Т. 25 (64), № 3. – С. 38–48.

4. Галузева програма «Овочі України – 2020» // С.І. Корнієнко, Т.К. Горова, В.П. Рудь та ін. / – Х.: «Плеяда» – 2016. – 65 с.

5. Концептуальні основи розвитку овочівництва та забезпечення продовольчої безпеки / С.І. Корнієнко, В.П. Рудь, О.О. Кіях, Л.А. Терьохіна // Міжвідомчий тематичний науковий збірник «Овочівництво і баштанництво» – 2012. – № 58. – С. 7–18.

6. Технологічні карти на вирощування сільськогосподарських культур // за ред. П.Т. Саблука, Д.І. Мазоренка, Г.Є. Мазнева // – К.: ННЦ ІАЕ – 402 с.

Sydora V.V.

THE FORMATION AND DEVELOPMENT OF MARKETING IN THE MARKET FOR VEGETABLE PRODUCTION

The article is devoted to the development of marketing in vegetable production. The main reasons constraining development of the industry, which is divided into two main areas – production and marketing activities. The aspects of formation of food security of Ukraine on the basis of an assessment of the levels of production and consumption are considered. It is revealed that the structure of labour costs per 1 ha of vegetables, the largest share is spent on cropping and harvesting. The author aims to reveal problems of development of vegetable growing and to plan ways of their decision, to consider aspects of the formation of food security of Ukraine based on the assessment of levels of production and consumption and identify areas for the development in the sector. The article presents the analytical material on the development of vegetable production in selected countries of the world. The article provides in the dynamics data for the production of vegetables. The analysis of consumption of individual kinds of vegetables for one person is done. The causes hindering the development of vegetable production in agricultural enterprises are identified.

The author cites the cost of labour for individual vegetable crops on operations during the production period.

The author determines the ways of effective development of vegetable production on the basis of innovation and results in the main directions of development of vegetable growing in the future.

It is established that for the effective development of vegetable growing in modern conditions it is necessary to implement innovative-investment model of development of the industry, the constant saturation of innovation technologies of growing, storage and marketing of vegetables. Specialized large-scale farms have a significantly large advantage with respect to these issues before finely commodity producers. Given this, it is necessary to strengthen work on innovation in agricultural enterprises.

Key words: marketing, food safety, vegetable production, consumption, innovative development.

Скоробогатова Н.Є.кандидат економічних наук, доцент
Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»**ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА
В РЕАЛІЯХ УКРАЇНСЬКОЇ ЕКОНОМІКИ**

На основі даних рейтингу Doing Business проаналізовано умови та легкість ведення бізнесу в Україні. Досліджено тенденції розвитку підприємницького сектору за 2010–2017 роки. Виділено основні чинники, які негативно впливають на діяльність суб'єктів господарювання. Здійснено кореляційний аналіз взаємного зв'язку між кількістю зареєстрованих суб'єктів господарювання, чисельністю зайнятих працівників та обсягами реалізованої продукції (товарів, послуг) за групами господарюючих суб'єктів (підприємства, фізичні особи-підприємці, суб'єкти великого, середнього та малого підприємництва). Виявлено залежності між основними чинниками функціонування підприємницького сектору та розвитком підприємництва в Україні. На основі ідентифікованих проблем розвитку підприємництва надано пропозиції щодо підвищення ефективності діяльності вітчизняного бізнесу.

Ключові слова: підприємства, фізичні особи-підприємці, розвиток підприємництва, ефективність бізнесу, кореляційний аналіз, макроекономічні загрози.

На основе данных рейтинга Doing Business проанализированы условия и легкость ведения бизнеса в Украине. Исследованы тенденции развития предпринимательского сектора за 2010–2017 годы. Выделены основные факторы, которые негативно влияют на деятельность субъектов хозяйствования. Осуществлен корреляционный анализ взаимной связи между количеством зарегистрированных субъектов хозяйствования, численностью занятых работников и объемами реализованной продукции (товаров, услуг) по группам субъектов (предприятия, физические лица-предприниматели, субъекты крупного, среднего и малого предпринимательства). Выявлены зависимости между основными факторами функционирования предпринимательского сектора и развитием предпринимательства в Украине. На основе идентифицированных проблем даны предложения по повышению эффективности отечественного бизнеса.

Ключевые слова: предприятия, физические лица-предприниматели, развитие предпринимательства, эффективность бизнеса, корреляционный анализ, макроекономические угрозы.

Постановка проблеми. Економіка будь-якої країни визначається розвиненістю підприємницького сектору. В умовах наявної макроекономічної нестабільності в країні особливо актуальним є пошук шляхів підвищення ефективності діяльності всіх господарюючих суб'єктів, незалежно від їх розміру та форми організації бізнесу. Покращення позиції України у світовому рейтингу Doing Business свідчить про наявний потенціал, проте аналіз статистичних даних показує наявність перешкод системного характеру, що заважають ефективному розвитку підприємництва в реаліях національної економіки.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблематиці ефективного управління підприємствами та розвитку підприємництва в Україні присвячено праці В. Ляшенка, Н. Чумаченка [4], Я. Жаліла, Д. Покришки [5], А. Шегда, М. Голованенко [7], В. Колота [3] та інших науковців. Проте економіка країни є відкритою динамічною системою, яка постійно змінюється під впливом зовнішніх та внутрішніх факторів, що також

вносить певні корективи у правила організації та управління підприємницькою діяльністю з метою забезпечення її стійкого розвитку.

Метою статті є розвиток наукових положень щодо формування концепції сталого розвитку підприємств, що забезпечується вирішенням таких завдань, як кількісний та якісний аналіз індикаторів легкості та ефективності ведення бізнесу з урахуванням масштабів діяльності суб'єктів господарювання; виділення проблем, що перешкоджають розвитку підприємництва в Україні, та надання пропозицій щодо підвищення ефективності діяльності вітчизняних підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. За даними міжнародного звіту Doing Business 2017 Україна суттєво покращила свої позиції серед 189 країн щодо умов та легкості ведення бізнесу: якщо у 2011–2013 рр. країна перебувала на 149–152 місцях, то у 2017 р. посідає 80 місце [1]. Підвищити позицію України у цьому рейтингу дали змогу такі складники глобального індексу, як збільшення кількості підприємств, посилення захисту прав інвесторів, забезпе-

чення виконання умов контрактів, реформа системи оподаткування тощо. Проте, як свідчать статистичні дані, спрощення умов ведення бізнесу не суттєво позначається на ефективності функціонування підприємницького сектору. Зокрема, українські підприємці зазначають наявність невирішених проблем, що перешкоджають ефективному розвитку бізнесу, таких як зарегульованість процедур ведення підприємницької діяльності, неправомірна діяльність контролюючих органів, недосконалість судової системи, висока вартість кредитних ресурсів, ризик рейдерського захоплення бізнесу, скорочення пільг ведення підприємницької діяльності для мікробізнесу тощо [8].

Відповідно до Господарського кодексу України суб'єкти господарювання можуть належати до суб'єктів малого підприємництва, у тому числі до суб'єктів мікропідприємництва, середнього або великого підприємництва (табл. 1). За даними Державної служби статистики України кількість всіх типів суб'єктів підприємницької діяльності скорочувалася протягом 2010–2012 рр. (на 27%) [6]. Проте з 2013 р. по 2015 р. кількість підприємств продовжує скорочуватися, тоді як кількість фізичних осіб-підприємців невинно зростає (табл. 2).

Графічна інтерпретація статистичних даних наведена на рис. 1–3. Варто відзначити, що в середньому за 2010–2015 рр. кількість зареєстрованих фізичних осіб-підприємців становить приблизно 80% від усіх господарюючих суб'єктів. Окрім того, серед фізичних осіб-підприємців понад 99% стабільно припадає на суб'єкти мікропідприємництва.

Аналогічно серед підприємств 80% припадає на суб'єкти мікропідприємництва. Тобто в українській економіці протягом останніх років спостерігається збільшення частки суб'єктів

мікропідприємництва як серед фізичних осіб-підприємців, так і серед юридичних осіб (підприємств). Така ситуація пояснюється значно легшими умовами реєстрації та ведення бізнесу, меншим податковим навантаженням, мобільністю та більшим ступенем можливості адаптуватися до змін зовнішнього середовища в умовах макроекономічної нестабільності.

Аналіз кадрового забезпечення суб'єктів господарювання (рис. 2) свідчить про наявну тенденцію скорочення чисельності зайнятих працівників протягом 2010–2015 рр. як на підприємствах, так і серед фізичних осіб-підприємців. Причому масштаби діяльності не вплинули на тенденцію щодо зменшення залучення найманих працівників, що пояснюється скороченням витрат на утримання підприємства (в тому числі і витрат на оплату праці персоналу). Водночас протягом аналізованого періоду обсяги реалізованої продукції (товарів, робіт) всіма суб'єктами господарювання зростають (рис. 3). Варто відзначити певний ступінь можливої похибки, оскільки обсяги реалізації визначаються Державною службою статистики України за поточними цінами, що приводить до обчислень показників без урахування зростання показника через вплив інфляційних процесів. Таким чином, незважаючи на те, що частка великих підприємств становить у середньому 0,15% від кількості всіх вітчизняних підприємств (причому починаючи з 2012 р. спостерігається скорочення їх кількості щорічно на 1–2%), та 0,02–0,04% від загальної чисельності господарюючих суб'єктів в Україні, вони дають змогу працевлаштувати 21–25% всіх зайнятих працівників, а також виробляють 37–42% всієї реалізованої продукції (товарів, робіт).

З метою винайдення закономірностей розвитку вітчизняного підприємництва всі гос-

Таблиця 1

Класифікація суб'єктів господарювання в Україні

Критерій у розрахунку за звітний період (календарний рік)	Суб'єкти мікропідприємництва		Суб'єкти малого підприємництва	
	Фізичні особи- підприємці	Юридичні особи	Фізичні особи- підприємці	Юридичні особи
Середня кількість працівників	не перевищує 10 осіб		не перевищує 50 осіб	
Річний дохід	не перевищує суму, еквівалентну 2 млн євро		не перевищує суму, еквівалентну 10 млн євро	
Критерій у розрахунку за звітний період (календарний рік)	Суб'єкти середнього підприємництва		Суб'єкти великого підприємництва	
	Фізичні особи-під- приємці	Юридичні особи	Юридичні особи	
Середня кількість працівників	від 50 до 250 осіб		перевищує 250 осіб	
Річний дохід	від 10 до 50 млн євро		не перевищує суму, еквівалентну 50 млн євро	

Джерело: складено автором за джерелом [2]



Рис. 1. Кількість суб'єктів господарювання, одиниць

Джерело: побудовано автором за даними [6]

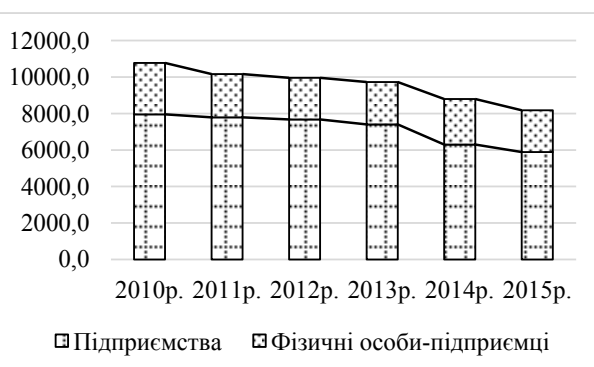


Рис. 2. Кількість зайнятих працівників, тис. осіб

Джерело: побудовано автором за даними [6]

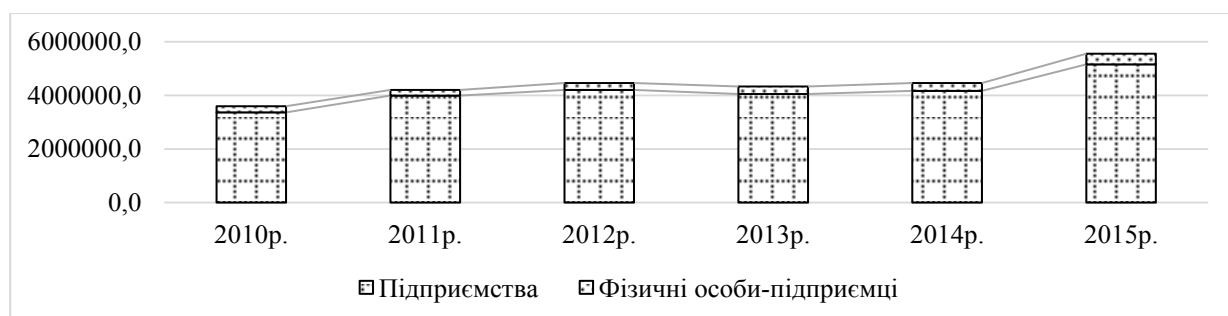


Рис. 3. Обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг), млн грн.

Джерело: побудовано автором за даними [6]

Таблиця 2

Основні показники за суб'єктами господарювання з розподілом їх за розмірами [6]

У тому числі									
Роки	Усього	підприємства				фізичні особи-підприємці			
		СВП	ССП	СМП	з них СМКП	Усього	ССП	СМП	з них СМКП
Кількість суб'єктів господарювання, одиниць									
2010	2183928	586	20983	357241	300445	1805118	355	1804763	1793243
2011	1701620	659	20753	354283	295815	1325925	306	1325619	1313004
2012	1600127	698	20189	344048	286461	1235192	361	1234831	1224315
2013	1722070	659	18859	373809	318477	1328743	351	1328392	1318703
2014	1932161	497	15906	324598	278922	1591160	712	1590448	1580965
2015	1974318	423	15203	327814	284241	1630878	307	1630571	1626589
Кількість зайнятих працівників, тис. осіб									
2010	10772,7	2400,3	3393,3	2164,6	832,6	2814,5	20,5	2794,0	2708,1
2011	10164,5	2449,0	3252,6	2091,5	788,9	2371,4	20,9	2350,5	2241,5
2012	9957,6	2484,2	3144,2	2051,3	788,2	2277,9	44,0	2233,9	2062,8
2013	9729,1	2383,7	3012,1	2010,7	795,3	2322,6	42,1	2280,5	2119,8
2014	8796,7	1915,1	2696,5	1686,9	723,5	2498,2	69,9	2428,3	2253,4
2015	8180,0	1708,6	2604,7	1576,4	691,4	2290,3	28,0	2262,3	2187,2
Обсяг реалізованої продукції, (товарів, послуг), млн грн									
2010	3596646,4	1401596,8	1396364,3	568267,1	181903,1	230418,2	19487,5	210930,7	190055,3
2011	4202455,2	1775829,0	1607628,0	607782,4	189799,1	211215,8	11221,2	199994,6	181697,8
2012	4459818,8	1761086,0	1769430,2	672653,4	212651,2	256649,2	13015,4	243633,8	225449,1
2013	4334453,1	1717391,3	1662565,2	670258,5	216111,4	284238,1	20778,9	263459,2	244546,0
2014	4459702,2	1742507,9	1723151,5	705000,5	230729,3	289042,3	12742,7	276299,6	255906,0
2015	5556540,4	2053189,5	2168764,8	937112,8	307450,0	397473,3	15612,0	381861,3	358275,8

СВП – суб'єкти великого підприємництва; ССП – суб'єкти середнього підприємництва; СМП – суб'єкти малого підприємництва; СМКП – суб'єкти мікропідприємництва.

Таблиця 3

Кореляційний аналіз основних показників діяльності господарюючих суб'єктів України

Показники	Кількість суб'єктів господарювання	Кількість зайнятих працівників	Обсяг реалізації
Підприємства			
Кількість суб'єктів господарювання	1	0,8147	-0,6298
Кількість зайнятих працівників	0,8147	1	-0,8111
Обсяг реалізації	-0,6298	-0,8111	1
Фізичні особи-підприємці			
Кількість суб'єктів господарювання	1	0,7638	0,2511
Кількість зайнятих працівників	0,7638	1	-0,4116
Обсяг реалізації	0,2511	-0,4116	1
Суб'єкти великого підприємництва			
Кількість суб'єктів господарювання	1	0,9596	-0,4308
Кількість зайнятих працівників	0,9596	1	-0,6245
Обсяг реалізації	-0,4308	-0,6245	1
Суб'єкти середнього та малого підприємництва			
Кількість суб'єктів господарювання	1	0,1518	-0,0325
Кількість зайнятих працівників	0,1518	1	-0,9079
Обсяг реалізації	-0,0325	-0,9079	1

Джерело: розроблено автором

подаруючі суб'єкти було поділено на групи відповідно до методики Державної служби статистики України:

- залежно від форми здійснення підприємницької діяльності (підприємства та фізичні особи-підприємці);
- залежно від кількості працівників та розміру доходу за звітний період (календарний рік) (суб'єкти великого, середнього та малого підприємництва).

За даними [6] у 2015 р. великими підприємствами було створено 43,1% доданої вартості від загальної суми, середніми підприємствами – 41,2%, малими – 15,7% (у тому числі мікропідприємствами – 4,8%). Якщо розглядати галузеву структуру, то великі підприємства більшою мірою зосереджені у промисловості (60,7%), професійній науковій та технічній діяльності (57%), мистецтві, спорті, розвагах та відпочинку (55,2%), транспорті, складському господарстві, поштовій та кур'єрській діяльності (52,1%). Середні підприємства займаються охороною здоров'я та наданням соціальної допомоги (74,7%), наданням освітніх послуг (52,9%), сільським, лісовим та рибним господарством (51,2%) тощо. Малі підприємства широко представлені у сфері освітніх послуг (47,1%), будівництві (38,4%), а також діяльності у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування (34,9%).

Результати кореляційного аналізу зв'язку між кількістю суб'єктів господарювання, чисельністю зайнятих на них працівників та обсягом реалізованої продукції (товарів, робіт) наведено у табл. 3.

Як показує аналіз результатів кореляційного аналізу, найбільш щільний прямий зв'язок спостерігається між кількістю зареєстрованих підприємств та кількістю зайнятих працівників ($K_{\text{кор}} = 0,8147$), що є цілком логічним, оскільки саме великі підприємства мають найбільший (не завжди обґрунтований) штат працівників як виробничого, так і адміністративно-управлінського призначення. Щільним є також зв'язок між кількістю найманих працівників та кількістю зареєстрованих фізичних осіб-підприємців ($K_{\text{кор}} = 0,7638$). Вважаємо, що це пов'язано з тим, що фізичні особи-підприємці також є і зайнятими працівниками одночасно. Проте врахування масштабів діяльності господарюючих суб'єктів вносить певні корективи: серед суб'єктів великого підприємництва наявний щільний зв'язок між кількістю таких суб'єктів та чисельністю зайнятих працівників ($K_{\text{кор}} = 0,9596$). Оскільки до цієї групи належать лише великі підприємства, то і коефіцієнт кореляції між аналізованими показниками тут більший, ніж просто у групі підприємств, які містять як великий, так і середній та малий бізнес. Водночас у групі суб'єктів середнього та малого підприємництва не спостерігається щільного зв'язку між кількістю таких суб'єктів та чисельністю зайнятих працівників ($K_{\text{кор}} = 0,1518$).

Результати кореляційного аналізу взаємозв'язку між кількістю зайнятих працівників та обсягом реалізованої продукції (товарів, послуг) свідчать про однозначну тенденцію серед всіх аналізованих груп суб'єктів господарювання – збільшення чисельності працівників негативно позначається на обсязі реалізації:

підприємства $K_{\text{кор}} = -0,8111$; фізичні особи-підприємці $K_{\text{кор}} = -0,4116$; суб'єкти великого підприємництва $K_{\text{кор}} = -0,6245$; суб'єкти середнього та малого підприємництва $K_{\text{кор}} = -0,9079$. Наведені дані свідчать про неефективність використання людського капіталу як у великому, так і у середньому та малому бізнесі. За відсутності доступної статистичної бази не існує можливості оцінити взаємозв'язок між іншими факторами виробництва та показниками результативності діяльності господарюючих суб'єктів.

Проведений кореляційний аналіз взаємозв'язку кількості зареєстрованих суб'єктів господарювання та обсягом реалізації виробленої ними продукції (товарів, послуг) свідчить про несуттєвий взаємний вплив, особливо серед фізичних осіб-підприємців та інших суб'єктів середнього та малого підприємництва: підприємства $K_{\text{кор}} = -0,6298$; фізичні особи-підприємці $K_{\text{кор}} = 0,2511$; суб'єкти великого підприємництва $K_{\text{кор}} = -0,4308$; суб'єкти середнього та малого підприємництва $K_{\text{кор}} = -0,0325$.

Таким чином, спрощення умов ведення бізнесу в Україні неоднозначно позначається на результативності діяльності суб'єктів господарювання: збільшення кількості зареєстрованих

них суб'єктів не супроводжується зростанням обсягів реалізації продукції (товарів, послуг), що свідчить про наявність проблем системного характеру. Вважаємо, що удосконалення організаційно-управлінського складника та впровадження системи контролінгу на підприємствах дасть змогу підвищити ефективність їхньої діяльності та забезпечить розвиток підприємництва у майбутньому.

Висновки з проведеного дослідження. Результати проведеного дослідження свідчать, що спрощення умов ведення бізнесу дало змогу збільшити кількість зареєстрованих суб'єктів господарювання, особливо середнього та малого підприємництва. Проте збільшення їх кількості не привело до збільшення обсягів реалізованої продукції (товарів, послуг). Кореляційний аналіз дав змогу виявити проблеми системного характеру, що стосуються управління трудовими ресурсами та іншими факторами виробництва. З метою підвищення ефективності діяльності підприємств та активізації розвитку підприємництва в Україні запропоновано впровадження системи контролінгу, що дасть змогу підвищити стійкість підприємств в умовах макроекономічної нестабільності.

Список використаних джерел:

1. Doing Business 2017: Equal Opportunity for All / The World Bank Group. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.doingbusiness.org/reports/case-studies/2016/gc-legal-rights>
2. Господарський кодекс України : закон України від 16.01.2003 р. № 436-IV (зі змінами та доповненнями станом на 02.08.2017 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/436-15/page>
3. Колот В. Підприємництво: організація, ефективність, бізнес-культура : навч. посіб. / В. Колот, І. Репіна, О. Щербина; М-во освіти і науки України, Держ. вищ. навч. заклад «Київський нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана». – Вид. 3-тє, без змін. – К. : КНЕУ, 2010. – 444 с.
4. Ляшенко В.І. Регулирование развития малого предпринимательства в Украине: проблемы и пути решения : монография / В.І. Ляшенко; под ред. Н.Г. Чумаченко ; НАН Украины, Ин-т экономики промышленности. – Донецк: [б. и.], 2007. – 451 с.
5. Механізми розвитку підприємництва в умовах посткризового відновлення економіки України : аналітична доповідь / Нац. ін-т стратегічних досліджень; Д.С. Покришка [та ін.]; за ред. Я.А. Жаліла. – К.: НІСД, 2010. – 70 с.
6. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua/>
7. Шегда А.В. Ризики в підприємстві: оцінювання та управління : Навчальний посібник / А.В. Шегда, М. Голованенко; за ред. : А.В. Шегди. – К. : Знання, 2008. – 271 с.
8. Щур М. Нинішній стан малого бізнесу не влаштовує нікого / М. Щур // Радіо свобода. – 27 липня 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.radiosvoboda.org/a/28641761.html>

Skorobohatova N.Ye.

PROBLEMS OF ENTREPRENEURSHIP DEVELOPMENT IN THE REALITIES OF THE UKRAINIAN ECONOMY

Based on the Doing Business rating, the conditions and ease of doing business in Ukraine were analysed. Simplification of business conditions has allowed increasing the number of registered economic entities, especially medium and small businesses. However, an increase in their number did not lead to a proportional increase in the volume of sales of products (services). The tendencies of business sector development are investigated: the number of all types of business entities decreased during 2010–2012

(by 27%). During 2013–2015, the number of enterprises continues to decline, and the number of individual entrepreneurs is steadily increasing. The main problems, which negatively influence the activity of economic entities, are highlighted. The analysis of the correlation between the number of registered economic entities, the number of employed workers and the volumes of sold products by groups of economic entities is carried out. Correlation analysis allowed revealing systemic problems concerning management of labour resources and other factors of production. The volume of sales is not directly related to the number of registered enterprises and entrepreneurs, but it has a feedback on the number of employed workers. The introduction of a controlling system for the purpose of increasing the efficiency of enterprises and enhancing the development of entrepreneurship in Ukraine is proposed. We believe that this will increase the stability of enterprises in the conditions of macroeconomic instability.

Key words: enterprises, individual entrepreneurs, business development, business efficiency, correlation analysis, macroeconomic threats.

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ
І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 332.14

Приходченко Т.А.кандидат економічних наук, доцент,
докторант кафедри регіоналістики і туризму
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана**КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ
ЯК ОСНОВА УПРАВЛІННЯ РЕГІОНАЛЬНИМ РОЗВИТКОМ**

У статті узагальнено підходи до визначення конкурентоспроможності регіону через його типологію та фактори конкурентних переваг як основи його розвитку; систематизовано різні концепції і моделі конкуренції; виявлено специфіку регіону як учасника конкурентних відносин; охарактеризовано ринкові і неринкові механізми та інструменти взаємодії елементів регіону (населення, бізнес, влада) як самоорганізуючої системи, що забезпечує розвиток. Надано теоретичне обґрунтування категорії «конкурентоспроможність регіону». Розроблено методичний інструментарій ефективного планування розвитку регіону. Запропоновані у статті підходи до розроблення стратегії підвищення конкурентоспроможності регіону дадуть змогу приймати збалансовані управлінські рішення, удосконалювати бізнес-клімат і раціонально розподіляти ресурси.

Ключові слова: регіон, регіональна політика, управління регіональним розвитком, конкуренція, конкурентоспроможність регіону, стратегія.

В статье обобщены подходы к определению конкурентоспособности региона через его типологию и факторы конкурентных преимуществ как основы его развития; систематизированы различные концепции и модели конкуренции; выявлена специфика региона как участника конкурентных отношений; охарактеризованы рыночные и нерыночные механизмы и инструменты взаимодействия элементов региона (население, бизнес, власть) как самоорганизующейся системы, обеспечивающей развитие. Дано теоретическое обоснование категории «конкурентоспособность региона». Разработан методический инструментальный эффективного планирования развития региона. Предложенные в статье подходы к разработке стратегии повышения конкурентоспособности региона позволят принимать сбалансированные управленческие решения, совершенствовать бизнес-климат и рационально распределять ресурсы.

Ключевые слова: регион, региональная политика, управление региональным развитием, конкуренция, конкурентоспособность региона, стратегия.

Постановка проблеми. Регіони України відрізняються за багатьма параметрами – від природно-кліматичних і соціально-демографічних до макроекономічних. На зміну плановій економіці вже давно прийшла ринкова, індустріальній моделі розвитку – постіндустріальна та інноваційна моделі. Це означає, що для розвитку регіону в нових умовах потрібні нові підходи і технології управління регіональним розвитком, засновані на знаннях, останніх досягненнях економіки та світовому досвіді. Це зумовлює необхідність розроблення стратегій розвитку, виходячи з наявних у кожному регіоні конкурентних переваг, що відбивають специфіку регіонального потенціалу. Отже, реформування системи управління регіональним розвитком передбачає запровадження нової якості регіональної політики, покликаної поєднати завдання модернізації економіки кра-

їни із завданнями забезпечення комплексного збалансованого розвитку регіонів [1, с. 4].

Завдання забезпечення стрімкого соціально-економічного розвитку України, який має вивести її на рівень найбільш розвинених країн Європи, в умовах сьогодення істотно ускладнюється через війну і фінансово-економічну кризу, яка привела до низки катастрофічних наслідків, таких як згорання і навіть остаточне припинення виробництва, стрімке знецінення національної валюти, різке зниження рівня життя населення тощо [2, с. 78]. Водночас досвід виходу із трансформаційної кризи середини 90-х років свідчить, що об'єктивно Україна має всі передумови для подолання її негативних наслідків. Мова йде про необхідність розроблення стратегічного плану дій та своєчасного, адекватного і консолідованого реагування країни на всі виклики та погрози. Тому питання

формування і вдосконалення конкурентоспроможності регіонів як одного з основних складників соціально-економічного розвитку країни є особливо актуальними.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Теоретичні та прикладні аспекти комплексної проблеми управління регіональним розвитком відображені в численних працях провідних вітчизняних і зарубіжних науковців-сучасників. Так, дослідженню сутності, типології регіонів та особливостей їх розвитку, а також проблемам підвищення конкурентоспроможності регіонів та ефективності управління регіональним розвитком приділили значну увагу С.О. Біла [1], М.П. Бутко, З.С. Варналій [2], В.Є. Воротін [3], В.М. Геєць, З.В. Герасимчук, О.Г. Гранберг [4], Я.А. Жаліло [1, 3], В.І. Жук [1], Б.М. Данилишин, М.І. Долішній, С.І. Дорогунцов, Л.Л. Ковальська, І.В. Лексін [5], А.І. Мокій [2], О.Ф. Новікова [2], Я.Б. Олійник, А.В. Степаненко, М.І. Фащевський, А.П. Чернишов [6], Л.Г. Чернюк, В.І. Чужиков [7], О.В. Шевченко [1], В.О. Шпильова [8] та інші.

Мета статті – визначення підходів і факторів, що впливають на конкурентоспроможність регіону, та формування методичних основ для розроблення довгострокової стратегії регіонального розвитку. Головним завданням є теоретичне дослідження питань, пов'язаних із забезпеченням конкурентоспроможності як основоположного складника стратегічного потенціалу соціально-економічного розвитку регіону.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Розділяючи позицію О.Г. Гранберга, що поняття «регіон» є типологічним і передбачає його конкретизацію та змістовну інтерпретацію під час виділення певних типів регіонів [4, с. 83], можна дійти висновку, що з позицій типології регіони можуть бути розглянуті та згруповані на основі різних концепцій – як територія, як соціальна конструкція, як економічний агент, як суб'єкт конкуренції.

Включення регіонів у систему конкурентних відносин зумовило необхідність розгляду

deskриптивного визначення поняття «регіон» у контексті регіонального розвитку. Так, використання системного підходу до регіону дає змогу розглядати його як сукупність різних елементів системи регіонального відтворення, що утворюють його інфраструктуру. Вплив зовнішнього середовища на регіон і складна система міжелементних взаємозв'язків зумовлюють постійний рух і зміни системи регіонального розвитку. Характер цих взаємозв'язків визначається межами того соціально-економічного простору, в яких відбувається їх розвиток (ресурсами, виробничими можливостями, структурою виробництва і споживання, міжрегіональними зв'язками, впливом держави тощо). Отже, вплив на процеси регіонального розвитку – це вплив на розвиток відносин між його елементами, на взаємозв'язки між ними (рис. 1).

Регіон має свої пріоритетні напрями впливу, що визначаються специфікою його соціально-економічного простору. Водночас регіон є структурним елементом у системі національної та глобальної економіки. Тому, будучи об'єктом впливу на регіональні перетворення, регіон може бути і суб'єктом макроекономічних реформ. Його суб'єктивна роль тут реалізується через систему міжрегіональних взаємозв'язків і взаємодії з центром, іншими регіонами України та державами. Цю об'єктивно-суб'єктивну сутність регіону також необхідно враховувати під час формування стратегії регіонального розвитку (рис. 1).

Суб'єктне подання регіону дає змогу розглянути його активність у двох ролях – як квазідержави і як квазіфірми (квазікорпорації).

У сучасній економічній теорії регіон імпліцитно відіграє роль квазідержави, в якій регіональна влада створює умови для комфортного проживання, відповідає за якісне надання суспільних благ жителям регіону [5, с. 5]. Суть моделі регіону як квазіфірми полягає у застосуванні до регіону підходів і характеристик фірми, а також її поведінки (формування сприятливого середовища; залучення, формування

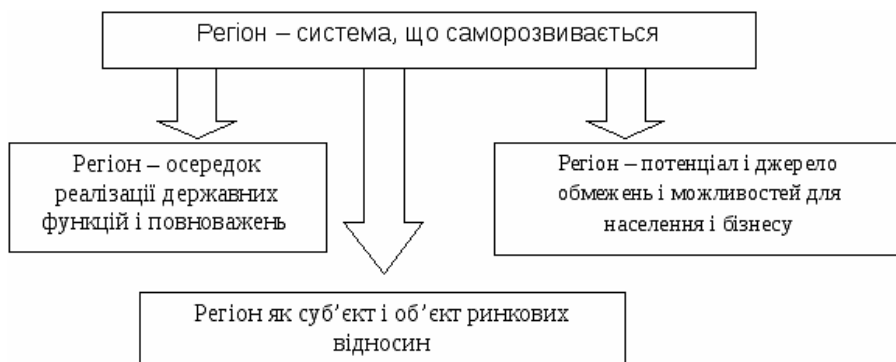


Рис. 1. Регіон як складна підсистема системи національної економіки [8]

та ефективного використання ресурсів тощо). Традиційний для України підхід до регіону як території для розміщення продуктивних сил втілювався у політиці, що визначалася зверху та сформулювалася як соціально-орієнтована політика вирівнювання регіонів. Саме у парадигмі регіону як квазікорпорації закладена ідея глобальної конкуренції та пошуку внутрішніх сил розвитку регіону, ідея переходу від пасивних заходів підтримки до створення активних стратегій, розроблення і розвитку конкурентних переваг регіону [6, с. 207].

Значне число публікацій, присвячених проблемам регіонального розвитку, відзначають необхідність вироблення сучасних підходів до соціально-економічного розвитку регіонів. Не викликає сумніву теза про необхідність сталого регіонального розвитку. Українські регіони стоять перед вибором концепції розвитку: або залишатися на позиції сировинної орієнтації, або шукати ключові точки зростання, які дають змогу на певному етапі, використовуючи наявні ресурси, вийти на новий рівень розвитку. За допомогою інструментарію регіональних типологій, які відображають стратегічне бачення і зумовлюють пріоритети регіонального розвитку, значущість факторів регіональної конкурентоспроможності може істотно розрізнитися. Так, регіони – «виробничі майданчики» мають насамперед відносно дешеві ресурси (природні, трудові), регіони – «джерела зростання прибутку» орієнтуються на висококваліфіковану робочу силу і внутрішній поділ праці, ефект від розмірів ринку та доступність постачальників; у регіонах – «центрах знань та інновацій» ключовими детермінантами конкурентоспроможності є видатна якість людських ресурсів, вільний доступ на міжнародні ринки, до інформації, до капіталу, послуг для бізнесу та ін.

У реальному житті жоден із запропонованих типів не існує «в чистому вигляді», а може ідентифікуватися лише за пріоритетними сферами розвитку в тому чи іншому напрямі. Отже, можна дійти висновку про те, що регіони повинні розробляти власні стратегії розвитку, спираючись на свій потенціал і формуючи привабливість регіону для життя людей і ведення бізнесу. У сучасних умовах регіон доцільно розглядати як систему, що сама розвивається, у єдності трьох ключових власників інтересів, таких як 1) населення – трудові (людські) ресурси й економічно активне населення; 2) бізнес, що має відповідне ресурсне забезпечення (природні ресурси, фінансову та промислову інфраструктуру); 3) влада.

Регіон як суб'єкт-об'єктна система, що сама розвивається, не вимагає управління ззовні, а

лише враховує зовнішні чинники: з одного боку, як обмеження (у вигляді українського і міжнародного законодавства), а з іншого – як стимул і орієнтир майбутнього розвитку (наприклад, із позиції появи нових технологій та нових ринків).

Конкуренція – найважливіший складник ринкового механізму, головний чинник, що визначає поведінку всіх без винятку економічних агентів. Понад двадцятирічний досвід транзитивної економіки в Україні показує, що більшість організацій (підприємств, фірм) та їх об'єднань, а також регіонів конкурують між собою. Огляд різних концепцій і моделей конкуренції, представлених у роботах зарубіжних і українських економістів, дає змогу систематизувати підходи до конкуренції та згрупувавши їх у чотири групи, такі як поведінковий підхід, який робить наголос на конкурентній боротьбі економічних агентів один з одним за покупців; структурний підхід до конкуренції, що аналізує структури ринку та його умови; функціональний підхід, що підкреслює роль, яку конкуренція відіграє в економіці, акцентуючи увагу на факторах конкурентних переваг – від боротьби за ресурси, покупця (ринки збуту) до суперництва в області інновацій; системний підхід, який розглядає конкуренцію як невід'ємну властивість, першооснову соціально-економічної системи. Отже, пропонуємо підхід до визначення конкуренції як системоутворюючої властивості соціально-економічної системи, що забезпечує її цілісність і сталий розвиток.

Історично поняття ринкової конкуренції (насамперед цінової) трансформувалося у властивість розвитку соціально-економічної системи. У зв'язку з цим у конкурентних відносинах можуть брати участь не тільки ринкові суб'єкти (продавці-покупці), але і будь-які економічні агенти (в тому числі інституціональні). Таким чином, проведене дослідження процесів становлення та розвитку конкуренції в системі економічних знань, засноване на історичному, інституціональному і системному підходах, підвело нас до дослідження закономірностей конкурентного регіонального розвитку.

У сучасній економічній науці конкурентоспроможність регіонів повинна розглядатися як самостійний об'єкт економічного аналізу, а фактори конкурентоспроможності регіону – як джерела його розвитку і практичний інструмент управління регіональним розвитком. Рівень конкурентоспроможності національної економіки значною мірою зумовлений неоднорідністю економічного розвитку регіонів, відсутністю зацікавленості регіонів у розвитку факторів конкурентоспроможності, високою часткою дотаційних регіонів і взаємодіями регіональних економік (конкурентоспроможність

національної економіки, але з урахуванням регіональних аспектів).

Крім того, темпи та стійкість соціально-економічного розвитку регіонів мають суттєві особливості, виходячи з типології регіонів (конкурентоспроможність факторів розвитку на регіональному рівні).

На нашу думку, найбільш повним буде визначення конкурентоспроможності регіону, що містить три основні аспекти:

- необхідність досягнення високого рівня життя населення (конкурентоспроможність, що забезпечується населенням, зокрема, на ринку праці);

- ефективність функціонування економіки регіону (конкурентоспроможність на ринку товарів і капіталу або конкурентоспроможність, що забезпечується бізнесом);

- ефективність механізму управління регіоном (конкурентоспроможність умов для розвитку бізнесу, включаючи свободу входу і виходу з бізнесу) і комфортності проживання населення, що забезпечується органами влади.

Під конкурентоспроможністю регіону варто розуміти здатність суб'єктів регіону забезпечити ефективне використання ресурсів для виробництва товарів і послуг, а на цій основі – високий рівень якості життя населення і прибутку власникам капіталу. Конкурентоспро-

можність регіону визначає його роль і місце в економічному просторі України, що характеризує конкурентоспроможність регіональної влади. Конкурентоспроможність регіональної економіки визначається як здатність реалізувати ключові завдання її функціонування – сталий соціально-економічний розвиток і високу якість життя населення.

Визначальними у стратегії регіонального розвитку є фактори конкурентних переваг. Аналіз і узагальнення різних підходів до виявлення та ідентифікації факторів, від узагальнених (соціально-економічних, політичних, екологічних тощо) до згрупованих за різними ознаками (за змістом, за способом впливу, за природою утворення, за періодичністю впливу, за місцем виникнення, за характером оцінки та ін.), дали можливість, розвиваючи підхід, який використовується у країнах Європейського Союзу, запропонувати структуру факторів за трьома основними напрямками, такими як фактори інфраструктури та доступності капіталу, людських ресурсів, а також умов для конкуренції і розвитку бізнесу (рис. 2).

Кожен із названих факторів має різні характеристики, виражені кількісними та якісними показниками. Оцінка факторів конкурентних переваг здійснюється державними та регіональними органами влади в межах стратегіч-

Інфраструктура та доступність капіталу	Трудові (людські) ресурси	Розвиток бізнесу та виробниче оточення
• 1. Базова інфраструктура – автодороги – залізні дороги – авіатранспорт – права власності • 2. Технологічна інфраструктура – інформаційно-комунікаційні технології – центри колективного користування • 3. Інфраструктура обміну знаннями (освітні можливості) • 4. Інноваційна інфраструктура • 5. Умови проживання населення – житлові умови – природне середовище – культурна спадщина – безпека – соціальні та сервісні послуги • 6. Доступність капіталу	• 1. Демографічні тренди – міграція кваліфікованих трудових ресурсів – середній вік населення – середня тривалість життя – частка економічно активного населення • 2. Висококваліфікована робоча сила – інтелектуально-інтенсивні навички – частка населення з вищою освітою	• 1. Підприємницька культура – наявність стратегій – низькі бар'єри на вхід і вихід із бізнесу – готовність ризикувати – культура ведення бізнесу • 2. Структура економіки – баланс / взаємозалежність – продуктивність праці – частка галузей з високою доданою вартістю • 3. Інтернаціоналізація – експорт/світовий обсяг продажів – інвестиції – прямі іноземні інвестиції • 4. Інновації – патенти – рівень R&D – НДІ та університети – взаємозв'язки між компаніями та інститутами • 5. Управління та інституційні можливості • 6. Промислові кластери

Рис. 2. Фактори, що визначають конкурентоспроможність регіонів

ного аналізу соціально-економічного розвитку регіону, що проводиться за участю професійного стратегічного консультанта.

Системна і складно структурована сутність регіонального відтворення породжує суперечливість розвитку економіки регіону, взаємопов'язаний і багатоцільовий характер стратегічного впливу на неї. Предметною основою дослідження стратегії є соціально-економічні процеси у регіоні. У цьому світлі важливість дослідження проблеми управління стратегічним розвитком регіону полягає у необхідності створення сприятливого середовища для всіх рівнів і суб'єктів регіональної системи соціально-економічних відносин, надання цьому процесу планованості, а його результатам – прогнозованості.

Висновки з проведеного дослідження. Аналіз наявних підходів до управління регіональним розвитком дає змогу дійти висновку, що методи та інструменти управління регіонами України, які раніше застосовувалися, мали несистемний характер. За відсутності ефективної державної регіональної політики тривалий час сутність регіонального управління зводилася до вирівнювання бюджетної забезпеченості регіонів і вибіркової додаткової державної бюджетної підтримки окремому регіону (часто з політичних мотивів). Це девальвувало інтерес регіонів до зростання податкових надходжень до державного бюджету, а отже, до розвитку регіональної економіки. Регіональні програми соціально-економічного розвитку розроблялися на термін обрання регіональних органів влади, а їх основною метою ставало вирішення соціальних проблем насамперед населення, що бере участь у виборах. Звідси формувалися і пріоритети розвитку регіону з яскраво вира-

женою соціальною спрямованістю. У зв'язку із цим пропонуємо принципово новий підхід до планування розвитку регіону, сутність якого полягає у розробленні довгострокової стратегії розвитку регіону на основі:

- виявлення і розвитку факторів конкурентоспроможності регіону, виходячи з типології регіону, світових та національних тенденцій економічного розвитку;

- об'єднання зусиль та інтересів у довгостроковому сталому розвитку регіону його суб'єктів – населення, бізнесу та влади.

Принципова відмінність цього підходу полягає в тому, що в його основі лежить міжнародний досвід стратегічного планування у найбільш розвинених країнах і регіонах, який підтвердив свою результативність. Отже, економіка регіону розглядається у контексті розвитку світової економіки, а потенціал зростання ключових секторів економіки оцінюється з урахуванням впливу глобальних і національних тенденцій та вибору пріоритетів розвитку.

Таким чином, під час розроблення стратегії вироблений підхід, за якого майбутня структура економіки має забезпечити високий рівень доходів населення і достатній для створення комфортних умов розвитку бізнесу рівень бюджетних доходів. Стратегія передбачає не тільки формулювання бачення майбутнього розвитку економіки, але і план конкретних дій органів регіональної влади щодо її втілення у життя. Варто зазначити, що стратегія не може бути реалізованою без активної участі в її розробленні та реалізації інтелектуальної еліти регіону (наукових сил, експертів, бізнесу та інших груп активного населення), без опори на реальні процеси, які здатні підвищити конкурентоспроможність регіону.

Список використаних джерел:

1. Інноваційні підходи до регіонального розвитку в Україні : аналіт. доп. / С.О. Біла, Я.А. Жаліло, О.В. Шевченко, В.І. Жук [та ін.] ; за ред. С.О. Білої. – К. : НІСД, 2011. – 80 с.
2. Варналій З.С., Мокій А.І., Новікова О.Ф. та ін. Регіони України: проблеми та пріоритети соціально-економічного розвитку: [монографія] / НІСД ; за ред. З.С. Варналія. – К. : Знання України, 2005. – 498 с.
3. Державне управління регіональним розвитком України : [монографія] / За заг. ред. В.Є. Вороніна, Я.А. Жаліла. – К. : НІСД, 2010. – 288 с.
4. Гранберг А.Г. Основы региональной экономики: Учебник для вузов / А.Г. Гранберг. – М.: ГУ ВШЭ, 2000. – 478 с.
5. Лексин И.В. Территориальное устройство государства: Попытка реализации системной методологии анализа / И.В. Лексин // Российский экономический журнал. – 2003. – № 1. – С. 3–9.
6. Чернишов А.П. Стратегія розвитку регіону: структурний аспект / А.П. Чернишов. – Новосибірськ, 2000. – 478 с.
7. Чужиков В.І. Глобальна регіоналістика: історія та сучасна методологія : [монографія] / В.І. Чужиков. – К. : КНЕУ, 2008. – 272 с.
8. Шпильова В.О. Сутність, типологія регіонів та особливості управління регіональним розвитком в умовах глобалізації / В.О. Шпильова // Економічні науки. – Кіровоград: КНТУ, 2009. – Вип. 16, ч. 2. – С. 316–321.

Prykhodchenko T.A.

COMPETITIVENESS AS A BASIS OF REGIONAL DEVELOPMENT MANAGEMENT

The study is based on dialectical approach and systematic analysis of the competitiveness of a region as a basis for its sustainable development; theory of competition and the theory of regional economic development; applied methodology of the system approach the complex analysis to the study of the dynamics and factors of regional competitiveness.

The article summarizes the approaches to definition of region's competitiveness through its typology and factors of competitive advantages as the Foundation of its development; the different concepts and models of competition; the specificity of the region as a participant in a competitive relationship; characterized by market and non-market mechanisms and instruments of interaction between the elements of the region as a self-organizing system for the development.

Substantiated scientific and methodological foundations of a new scientific direction – improvement of the system of management of socio-economic development of the region as a competitive entity of the national economy. The necessity of developing a new model of regional development that takes into account the modern world trends and the participation of all stakeholders of regional economic system (population – business – government). Developed methodological tools for the effective planning of regional development.

The proposed approaches to development of strategy of increase of competitiveness of the region will allow you to take balanced management decisions to improve the business climate, rational distribution of regional resources to increase the level of welfare of the population and ensure sustainable development of the region through the creation of conditions of relative independence of regional development from changes in the external environment.

Keywords: region, regional policy, regional development management, competition, competitiveness of the region, strategy.

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ,
СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

УДК 658.012.32

Деліні М.М.

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

**НАПРЯМИ ОЦІНКИ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ
ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ПІДПРИМНИЦТВА**

У статті представлений теоретичний огляд методик оцінки соціальної відповідальності бізнесу. Зазначено, що оцінка соціальної відповідальності відбувається на основі соціальних звітів, інтегральних, рейтингових, якісних та кількісних методів. Більшу увагу присвячено якісним та кількісним методикам оцінки соціальної відповідальності, зроблено їхній порівняльний аналіз, а також визначено, наскільки вони можуть бути застосовані для оцінки соціально-економічної відповідальності бізнесу, враховуючи її форми та інструменти. Загалом методики оцінки побудовані на тому, щоб розробити коефіцієнти для подальшої побудови рейтингів та порівняння соціальної відповідальності підприємств, але в основі своїй вони мають конкретні показники роботи підприємства.

Ключові слова: соціальна відповідальність бізнесу, корпоративна соціальна відповідальність, соціально-економічна відповідальність бізнесу, соціальний звіт, індекс, рейтинг, кількісні показники, якісні показники.

В статье представлен теоретический обзор методик оценки социальной ответственности бизнеса. Отмечено, что оценка социальной ответственности осуществляется на основе социальных отчетов, интегральных, рейтинговых, качественных и количественных методов. Больше внимание уделено количественным и качественным методикам оценки социальной ответственности, осуществлен их сравнительный анализ, а также определено, насколько они могут быть использованы для оценки социально-экономической ответственности, принимая во внимание ее формы и инструменты. В целом методики построены на том, чтобы разработать коэффициенты для дальнейшего построения рейтингов и сравнения социальной ответственности предприятий, но в своей основе имеют конкретные показатели предприятия.

Ключевые слова: социальная ответственность бизнеса, корпоративная социальная ответственность, социально-экономическая ответственность бизнеса, социальный отчет, индекс, рейтинг, количественные показатели, качественные показатели.

Постановка проблеми. Актуальність та важливість розвитку соціальної відповідальності бізнесу є беззаперечною у діловому співтоваристві. Особливої гостроти це питання набуває для України, яка, незважаючи на економічні проблеми, активно намагається стати членом міжнародної економічної спільноти. Для розвитку соціальної відповідальності бізнесу (СВБ) важливим елементом стає її оцінка, тобто те, за чим ми можемо виміряти відповідальність, щоб дійти висновків щодо змін, зростання чи зменшення. Саме визначенню методики оцінок СВБ і присвячена ця стаття. З огляду на те, що сферою наукових інтересів автора є такий складник СВБ, як соціально-економічна відповідальність бізнесу (СЕВБ), варто відзначити, що методики, яка б оцінювала саме соціально-

економічну відповідальність, окремо не існує, тому вона буде виокремлена з наявних методик оцінки СВБ.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню методик оцінки СВБ присвячені роботи як українських, так і закордонних учених – А.А. Андреева, О.Ю. Березіної, Н.В. Водницької, С.Ф. Гончарова, О.А. Даниленко, О.В. Козиревої, Н.А. Кричевського, Н. Огороднікової, Н.А. Томви та Г.Л. Тульчинського. Саме в їхніх роботах зроблені пропозиції щодо методик оцінки соціальної відповідальності підприємства. Кожна з методик відрізняється своєю специфікою та має наукове значення.

Мета статті полягає у визначенні напрямів оцінки соціально-економічної відповідальності бізнесу на основі оцінки КСВ.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Існує багато методик з оцінки СББ, які буде представлено далі. Але варто спочатку зауважити, що взагалі існують декілька методологічних підходів до оцінки корпоративної соціальної відповідальності (КСВ). У цій статті поняття соціальної відповідальності бізнесу та корпоративної соціальної відповідальності є тотожними. Отже, як зазначає В.А. Євтушенко, оцінювання соціальної відповідальності відбувається за допомогою соціальної звітності, індексним і рейтинговим, якісними і кількісними методами [1, с. 54]. Основою для обрання методики оцінювання стають об'єкти чи напрями соціальної відповідальності, які вже слугують базою для визначення показників, за якими розраховується соціальна відповідальність.

Для подальшого дослідження необхідним є трактування соціально-економічної відповідальності підприємства, яку автор визначає як відповідальність компанії перед широким колом осіб, яка реалізується за допомогою економічних заходів та спрямована на зростання добробуту усіх сторін. Формами прояву соціально-економічної відповідальності є заробітна плата, її збільшення, виплата пенсій та компенсацій, укладання індивідуальних чи корпоративних страхових та пенсійних угод, виплата дивідендів, легалізація бізнесу та ринку праці, виплата податків, розвиток та навчання працівників чи зацікавлених верств населення тощо. Інструменти, за якими реалізуються ці форми, також різноманітні (грошові гранти, благодійність та спонсорство, адміністративний/фінансовий/соціальний бюджети, соціальні інвестиції, соціальний маркетинг, еквівалентне фінансування та інші) [2].

У статті увагу буде приділено саме кількісним та якісним методикам, які існують окремо чи стають базою для формування рейтингу, тоді як саме індекси та рейтинги оцінки соціальної відповідальності підприємства стануть об'єктом подальших наукових досліджень автора. Розглянемо більш детально методику Г.Л. Тульчинського, яка дає змогу порівнювати одну з однією різні компанії, організації та установи незалежно від їх типу, виду діяльності, організаційно-правової форми та галузевої належності. За основу дослідження беруться ті показники діяльності, які характерні для будь-якої бізнесової діяльності. При цьому порівняння показників у сфері КСВ проводиться поетапно.

На першому етапі виділяються основні напрями (номінації) КСВ. У згаданій методиці на основі міжнародних стандартів із соціальної звітності виділено шість основних номінацій оцінки КСВ:

- відповідальність перед споживачами;
- розвиток HR, інвестиції в людський капітал;
- сумлінна ділова практика;
- корпоративне громадянство;
- внесок в екологію та безпеку;
- участь у розвитку громадянського суспільства.

На подальших етапах відбувається визначення показників за кожною з номінацій та підрахунок. Описана методика визначає універсальний індекс КСО, встановлює відповідний рейтинг, а також вирішує проблему соціальної діагностики бізнес-організацій у різних сферах діяльності [3, с. 302–303]. Як ми бачимо, з номінацій щонайменше 4 можуть бути прийнятними для соціально-економічної відповідальності (відповідальність перед споживачами, інвестиції в людський капітал, сумлінна ділова практика та корпоративне громадянство). Тобто ця методика частково може бути застосована під час оцінки СББ.

В.А. Євтушенко у своїй науковій роботі пропонує рейтингові методики інших авторів.

1. Н.А. Товма запропонувала визначення рейтингу корпоративної соціальної відповідальності за допомогою рейтингового показника інтегральної ефективності соціальної програми, який враховує кількісні коефіцієнти (зростання заробітної плати, плинності кадрів, прийому молодих спеціалістів тощо) та загальний якісний показник КСВ, що складається з часткових якісних показників (колективний договір, соціальний звіт тощо). Це також стосується і СББ та може бути використано у побудові інтегральної оцінки соціально-економічної відповідальності підприємництва.

2. О.Ю. Березіна пропонує методику визначення рейтингу соціальної відповідальності корпорації у сфері трудових відносин на основі кількісної оцінки КСВ. Рейтинг соціальної відповідальності корпорації визначається послідовно:

1) через розрахунок часткових соціально-трудових показників (їх 24), згрупованих за шістьма предметними областями, такими як загальні показники (індекс соціальної відповідальності, індекс перспективного розвитку, співвідношення соціальних інвестицій та прибутку тощо); показники зайнятості (частка звільнених протягом досліджуваного періоду з ініціативи роботодавця у загальній чисельності працівників, коефіцієнт плинності кадрів тощо); оплати праці (співвідношення середнього розміру заробітної плати працівників корпорації із середнім по галузі, частка витрат на оплату праці у собівартості продукції тощо); охорони праці (коефіцієнт виробничого травматизму,

витрати на покращення умов праці у розрахунку на одного працівника корпорації тощо); навчання та охорони здоров'я працівників (витрати корпорації на охорону здоров'я працівників у розрахунку на одного працівника, частка працівників, що проходять щорічний медичний огляд коштом корпорації, у загальній чисельності працівників тощо);

2) через складання рейтингу за предметними областями (6) і визначення інтегрованого рейтингового показника КСВ [1, с. 57]. Здебільшого показники з цієї методики можуть стати основою для узагальненої схеми оцінки СЕВБ, однак до тих, що існують, необхідно додати також витрати на соціальний маркетинг, соціально-відповідальний маркетинг, показники витрат на розвиток персоналу не лише в галузі охорони здоров'я.

Н.А. Кричевський і С.Ф. Гончаров пропонують метод діагностики соціальної відповідальності організації, який базується на визначенні трьох груп показників, таких як:

- 1) соціальна відповідальність перед працівниками;
- 2) соціальна відповідальність перед суспільством;
- 3) екологічна відповідальність.

До першої групи входять коефіцієнти зростання заробітної плати, плинності кадрів, освітнього рівня співробітників, частоти виробничого травматизму і витрат на соціальний захист працівників (напрями стосуються СЕВБ).

До другої групи входить коефіцієнт зміни витрат на соціальну підтримку територіальних громад та коефіцієнт відношення витрат на соціальну підтримку територіальних громад до чистого прибутку (ці показники також можуть бути віднесеними до соціально-економічних, оскільки пов'язані із чистим прибутком підприємства та витратами на соціальні заходи).

До третьої групи належать показники, які характеризують витрати компанії в екологічному напрямі (коефіцієнт співвідношення витрат на охорону навколишнього середовища та собівартості продукції і коефіцієнт витрат на довкілля до чистого прибутку).

У результаті визначається кількісна та якісна оцінка діяльності організації у сфері КСВ [1; 3].

А.А. Андреев пропонує метод для діагностики кількісного впливу соціальної відповідальності окремої бізнес-структури на збалансований розвиток регіону за певний період часу, що включає розрахунок коефіцієнту впливу соціально відповідальної діяльності окремої організації на збалансований розвиток регіону, який враховує коефіцієнт впливу діяльності організації на покращення економічної ситуації в регіоні, коефіцієнт впливу діяльності

організації на покращення екологічної ситуації в регіоні та коефіцієнт впливу діяльності організації на рівень і якість життя населення регіону [3, с. 304]. Ця методика може бути використана в частині коефіцієнту впливу діяльності організації на покращення економічної ситуації в регіоні.

Н.В. Водницька запропонувала метод оцінки рівня КСВ за 25 показниками, які згруповані у 5 категорій «заінтересованих сторін», таких як персонал і топ-менеджери; споживачі; бізнес-партнери; суспільство; держава. Серед цих 25 показників Н.В. Водницька пропонує, зокрема, такі як:

- 1) стабільність виплати заробітної плати;
- 2) гнучкість цінової політики;
- 3) безпечність і якість товарів, які виробляє підприємство;
- 4) широта та повнота асортименту продукції підприємства;
- 5) відношення виконаних держзамовлень до загальної кількості замовлень;
- 6) стабільність замовлень і виконання господарських зобов'язань;
- 7) забезпеченість зайнятості місцевого населення;

8) відсоток розміру коштів, які були виділені на організацію екологічно безпечного виробничого процесу, у витратах на охорону праці та техніку безпеки підприємства [4, с. 166–167]. Майже усі з представлених показників можуть бути використані під час оцінки СЕВБ.

Н. Огороднікова пропонує також методику оцінки соціальної відповідальності промислового підприємства перед соціальними партнерами, яка має здійснюватися у три етапи. На першому етапі здійснюється розрахунок абсолютної величини витрат промислового підприємства, пов'язаних із соціальною відповідальністю його бізнесу.

На другому етапі формується система відносних коефіцієнтів, що дають змогу визначити ступінь соціальної відповідальності за окремими видами соціальних витрат промислового підприємства. Ця система включає такі коефіцієнти, як:

- 1) коефіцієнт рівня витрат на оплату праці;
- 2) коефіцієнт рівня витрат на «соціальний» пакет і розвиток персоналу (соціальні гарантії);
- 3) коефіцієнт рівня сплати єдиного соціального внеску (ЕСВ) до Пенсійного фонду;
- 4) коефіцієнт рівня сплати податків і зборів у бюджет;
- 5) коефіцієнт рівня поточних «соціальних» витрат;
- 6) коефіцієнт рівня соціальних інвестицій;
- 7) Коефіцієнт рівня сплати дивідендів.

На третьому етапі здійснюється розрахунок відносних показників, включаючи комп-

лексні, що відображають ступінь відповідності фактичного рівня соціально відповідальних витрат промислового підприємства порівняно із прийнятою базою [5, с. 46–47]. Показники із другого етапу методики також можуть бути використані у повному обсязі під час оцінки соціально-економічної відповідальності підприємства, оскільки автор пропонує саме розрахунок економічних складників соціальної відповідальності.

О.А. Даниленко пропонує визначення критеріїв оцінки результативності управління соціальною відповідальністю на стадіях життєвого циклу розвитку організації. Показники, які розраховуються на кожному життєвому циклі, представлені у таблиці 1.

Також цікавим є підхід, запропонований О.В. Козиревою для оцінки КСВ. Вона пропонує оцінку КСВ за 4 складниками, такими як екологічний, суспільний, трудовий та економічна відповідальність.

Так, оцінити екологічний складник КСВ підприємства можна, проаналізувавши значення показників, які дають змогу визначити ефективність та економічність природоохоронної діяльності підприємства.

Однак найбільш складною частиною оцінки загального рівня КСВ, на думку О.В. Козиревої, є визначення рівня суспільної відповідаль-

ності підприємства, що передбачає врахування діяльності підприємства у системах «підприємство – зовнішні зацікавлені сторони» (це показники, що характеризують рівень податкового навантаження, наявність економічних втрат, якість продукції, забезпеченість підприємств закладами соціальної інфраструктури та рівень її фінансування, практику надання благодійної допомоги, політику працевлаштування інвалідів тощо), а також визначення інформаційного складника (інформаційної відкритості) у відносинах підприємства із зацікавленими групами. Складність оцінки цього складника зумовлена існуванням великої кількості зацікавлених сторін, які мають вплив на роботу підприємства, інтереси яких необхідно враховувати під час запровадження принципів КСВ у діяльність.

Водночас оцінка трудової відповідальності передбачає дослідження сукупності показників, що визначають якісний склад персоналу, оцінюють рух робочої сили, рівень заробітної плати, умови та безпеку праці, тобто характеризують основні напрями прояву соціально-відповідального підходу керівництва підприємства до відносин із працівниками.

Комплексна оцінка економічного стану підприємства передбачає проведення дослідження за такими напрямками, як дослідження

Таблиця 1

Показники оцінки результативності управління соціальною відповідальністю на стадіях життєвого циклу розвитку організації

Стадія життєвого циклу розвитку організації	Показники, які розраховуються
Становлення	– створення нових робочих місць; – сплата податків у повному обсязі; – відсутність заборгованості з виплати заробітної плати працівникам; – збереження навколишнього середовища.
Зростання	– створення нових робочих місць; – виробництво якісних товарів і послуг; – сплата податків у повному обсязі; – відсутність заборгованості з виплати заробітної плати працівникам; – збереження навколишнього середовища.
Зрілість	– створення нових робочих місць; – виробництво якісних товарів і послуг; – сплата податків у повному обсязі; – відсутність заборгованості з виплати заробітної плати працівникам; – збереження навколишнього середовища; – соціальні інвестиції.
Старіння	– збереження робочих місць; – сплата податків у повному обсязі; – відсутність заборгованості з виплати заробітної плати працівникам; – збереження навколишнього середовища.
Відродження	– створення нових робочих місць; – сплата податків у повному обсязі; – відсутність заборгованості з виплати заробітної плати працівникам; – збереження навколишнього середовища.

Джерело: побудовано на основі [6], с. 184

Таблиця 2

Напрями застосування методик оцінки соціальної відповідальності бізнесу для оцінки СЕВБ

Автор	Зміст	Якісна / кількісна	Напрямок застосування під час оцінки СЕВБ
Г.Л. Тульчинський	Визначає універсальний індекс КСВ, установлює відповідний рейтинг, а також вирішує проблему соціальної діагностики бізнес-організацій у різних сферах діяльності.	Якісна	Відповідальність перед споживачами, інвестиції в людський капітал, сумлінна ділова практика та корпоративне громадянство.
Н.А. Товма	Рейтинг корпоративної соціальної відповідальності за допомогою рейтингового показника інтегральної ефективності соціальної програми.	Якісно-кількісна	Зростання заробітної плати, плинності кадрів.
О.Ю. Березіна	Рейтинг соціальної відповідальності корпорації у сфері трудових відносин.	Якісно-кількісна	Співвідношення соціальних інвестицій та прибутку; (співвідношення середнього розміру заробітної плати працівників корпорації та середнього по галузі, частка витрат на оплату праці в собівартості продукції).
Н.А. Кричевський і С.Ф. Гончаров	Метод діагностики соціальної відповідальності організації.	Якісно-кількісна	Показники груп: 1. Соціальна відповідальність перед працівниками. 2. Соціальна відповідальність перед суспільством.
А.А. Андреев	Метод для діагностики кількісного впливу соціально відповідальної діяльності окремої бізнес-структури на збалансований розвиток регіону за певний період часу.	Кількісна	Коефіцієнт впливу діяльності організації на покращення економічної ситуації в регіоні.
Н.В. Водницька	Метод оцінки рівня КСВ за 25 показниками, які згруповані у 5 категорій «заінтересованих сторін» (персонал і топ-менеджери; споживачі; бізнес-партнери; суспільство; держава).	Кількісна	Майже усі з представлених показників можуть бути використані під час оцінки СЕВБ.
Н. Огороднікова	Методика оцінки соціальної відповідальності промислового підприємства перед соціальними партнерами.	Кількісна	1) Коефіцієнт рівня витрат на оплату праці. 2) Коефіцієнт рівня витрат на «соціальний» пакет і розвиток персоналу (соціальні гарантії). 3) Коефіцієнт рівня сплати єдиного соціального внеску (ЄСВ) до Пенсійного фонду. 4) Коефіцієнт рівня сплати податків і зборів у бюджет. 5) Коефіцієнт рівня поточних «соціальних» витрат. 6) Коефіцієнт рівня соціальних інвестицій. 7) Коефіцієнт рівня сплати дивідендів.
О.А. Даниленко	Критерії оцінки результативності управління соціальною відповідальністю на стадіях життєвого циклу розвитку організації.	Кількісна	– створення нових робочих місць; – виробництво якісних товарів і послуг; – сплата податків у повному обсязі; – відсутність заборгованості з виплати заробітної плати працівникам; – соціальні інвестиції.
О.В. Козирева	Оцінка КСВ за 4 складниками (екологічний, суспільний, трудовий та економічна відповідальність).	Кількісна	Економічний складник та деякі елементи суспільного і трудового.

рентабельності, фінансової стійкості підприємства; дослідження ефективності використання майна (капіталу) підприємства, оцінка динаміки та стану ліквідності і платоспроможності; визначення резервів підвищення ефективності виробничо-господарської діяльності підприємства [7, с. 3, 4, 8].

У таблиці 2 наведено узагальнення представлених методик та можливість їх використання під час побудови нового методичного підходу для оцінки соціально-економічної відповідальності бізнесу.

Висновки з проведеного дослідження.

Отже, у статті на теоретичному рівні були представлені основні методики, за якими може бути оцінена СББ, та визначені основні напрями оцінки СББ з урахуванням форм та інструментів її реалізації. Методики засновані на використанні кількісних та якісних показників чи одночасно обох. Також вони можуть стати основою для рейтингів поряд з індексами, які

також отримали поширення під час оцінки СББ. Майже усі з представлених методик побудовані на об'єкті соціальної відповідальності підприємства чи враховують групи зацікавлених сторін. І кожна з них може бути використана під час проведення оцінки соціально-економічної відповідальності бізнесу, тому що економічний аспект є як окремим складником соціальної відповідальності, так і лежить в основі інших її складників (трудового, суспільного, екологічного). Основними показниками, які повинні лягти в основу оцінки СББ, є витрати на соціальні ініціативи, витрати на заробітну платню працівників, витрати на навчання персоналу, виплати дивідендів, розмір соціальних інвестицій, витрати на соціальний та соціально-відповідальний маркетинг, а також відношення усіх представлених показників до чистого прибутку підприємства тощо. Саме побудова узагальненої методики оцінки СББ і стане об'єктом подальших наукових досліджень автора.

Список використаних джерел:

1. Євтушенко В.А. Оцінка корпоративної соціальної відповідальності: методи, об'єкти, показники / В.А. Євтушенко. – Вісник НТУ «ХПІ». – 2013. – № 46 (1019). – С. 53–63
2. Деліні М.М. Напрями та форми реалізації соціально-економічної відповідальності підприємства / М.М. Деліні. – Вісник Одеського національного університету. – 2016. – Том 21, Випуск 11 (53). – с. 17–20.
3. Соціальна відповідальність : навч. посіб. / [А.М. Колот, О.А. Грішнова, О.О. Герасименко та ін.] ; за заг. ред. д.е.н., проф. А.М. Колота. – К. : КНЕУ, 2015. – 519 с.
4. Лебедев І.В. Забезпечення гідної праці на засадах корпоративної соціальної відповідальності : дис. ... д-ра екон. наук : 08.00.07 / І.В. Лебедев; Одеський нац. економ. ун-т. – Одеса, 2015. – 527. (укр).
5. Огороднікова Н. Оцінка рівня соціальної відповідальності підприємств у системі управління ресурсами Пенсійного фонду України / Н. Огороднікова // Схід. – 2012. – № 2 (116). – С. 44–48.
6. Даниленко О.А. Критерії оцінки результативності управління соціальною відповідальністю на стадіях життєвого циклу розвитку організації / О.А. Даниленко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://mev-hnu.at.ua/load/mizhnarodna_naukovo_praktichna_internet_konferencija/1formuvannja_ta_ocinka_efektivnosti_funkcionuvannja_mekhanizmiv_upravlinnja_dijalnistju_pidpriemstv/2-1-0-51.
7. Козирева О.В. Обґрунтування методичного підходу до оцінки корпоративної соціальної відповідальності фармацевтичного підприємства / О.В. Козирева. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://socpharm.nuph.edu.ua/files/2013/04/Art-K.pdf>.

Dielini M.M.

DIRECTIONS OF EVALUATION OF SOCIO-ECONOMIC RESPONSIBILITY OF BUSINESS

The urgency and importance of the development of social responsibility of the business is unquestionable in the business community. This issue is especially acute for Ukraine, which is actively trying to become a member of the international economic community. For the development of social responsibility of business (CSR), an important element is its assessment, that is, for what we can measure responsibility to make conclusions about changes, growth or decrease. This article is devoted to the methodology of assessing of CSR. Given the fact that the author's scientific interests are such a component of CSR as socio-economic responsibility of business (SERB), it should be noted that the methodology that would evaluate socio-economic responsibility alone does not exist separately, therefore, it will be distinguished from existing assessment methods CSR

The purpose of the paper is to determine the directions of assessment of socio-economic responsibility of business based on the assessment of CSR.

The methods are based on the use of quantitative and qualitative indicators, or both at the same time. They can also be the basis for ratings along with the indices that have also been disseminated when evaluating CSR. Almost all of the presented techniques are built on the object of corporate social responsibility or take into account stakeholder groups. And each of them can be used in conducting an assessment of socio-economic responsibility of business, because the economic aspect lies as a separate component of social responsibility, as well as in the basis of its other components, such as labour, social, environmental. The main indicators that should be the basis for the evaluation of SERB are the costs of social initiatives, wage costs, staff training costs, dividend payments, social investment, social marketing and socio-marketing costs, and the ratio of all reported indicators to Net profit of the enterprise, etc. It is the construction of a generalized evaluation method of SERB and will be the subject of further scientific research by the author.

Key words: social responsibility of business, corporate social responsibility, social and economic responsibility of business, social report, index, rating, quantitative indicators, qualitative indicators.

УДК 336.14:338(477)

Корень Н.В.кандидат економічних наук,
старший науковий співробітник
Національного інституту стратегічних досліджень**БЮДЖЕТНА БЕЗПЕКА УКРАЇНИ В КООРДИНАТАХ
ГІБРИДНИХ ЗАГРОЗ ФІНАНСОВІЙ СИСТЕМІ**

У статті визначено та проаналізовано основні гібридні загрози, що сформувалися у фінансовій системі держави. Обґрунтовано напрями їх зниження та забезпечення бюджетної безпеки в контексті підвищення рівня фінансової безпеки держави.

Ключові слова: фінансова система, бюджетна система, бюджетна безпека, доходи бюджету, видатки бюджету, державний борг, гібридні загрози.

В статье определены и проанализированы основные гибридные угрозы, сформировавшиеся в финансовой системе государства. Обоснованы направления их снижения и обеспечения бюджетной безопасности в контексте повышения уровня финансовой безопасности государства.

Ключевые слова: финансовая система, бюджетная система, бюджетная безопасность, доходы бюджета, расходы бюджета, государственный долг, гибридные угрозы.

Постановка проблеми. Бюджетна безпека є особливо необхідною умовою забезпечення позитивних зрушень у структурі національної економіки, підвищенні соціального захисту населення, розвитку усіх сфер життєдіяльності суспільства на сучасному етапі реалізації реформ. Дослідження особливостей і закономірностей розвитку бюджетної системи України в безпековому контексті на сучасному етапі набуває надзвичайної актуальності, оскільки її забезпечення є одним із ключових завдань держави у розв'язанні нагальних питань соціально-економічного розвитку. Має бути досягнутий такий рівень захищеності, за якого держава здатна провадити бюджетну політику, яка забезпечує фінансову безпеку і відповідає національним інтересам.

В умовах сьогодення відбувається динамічне розгортання прямих та гібридних загроз, які дуже швидко змінюють системні зв'язки, динаміку та траєкторії розвитку будь-яких систем. З'являються нові виклики та трансформуються вже наявні загрози, зумовлені загостренням структурних дисбалансів фінансової системи. Глобалізаційні та інтеграційні чинники, гібридна агресія РФ проти України та військовий конфлікт на Сході держави зумовили розгортання ланцюгової реакції посилення структурних дисбалансів у фінансовій системі держави, що сприяло загостренню наявних проблем та формуванню нових загроз у всіх її сферах. Зокрема, внаслідок опосередкованого впливу низки чинників на дестабіліза-

цію бюджетоформуючих факторів та важелів бюджетного регулювання загрози стійкості державних фінансів нині також набули характеру гібридних. Формування відповідних механізмів виявлення таких загроз та ліквідації/зниження рівня їх впливу є одним із вагомих актуальних питань, розв'язання яких має бути своєчасно обґрунтованим.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Вивчення бюджетної безпеки у контексті соціально-економічного розвитку держави засноване на провідних ідеях, висновках та узагальненнях із проблематики бюджету та забезпечення національної безпеки вітчизняних і зарубіжних учених-економістів. Серед українських дослідників значний внесок у розвиток сучасної теорії бюджетної безпеки як складника національної, економічної та фінансової безпеки зробили О. Барановський, О. Власюк, В. Геєць, В. Горбулін, М. Єрмошенко, В. Мунтіян, С. Пирожков, А. Сухорук, В. Шлемко та інші. Проте необхідність подальшого дослідження питань забезпечення бюджетної безпеки зумовлюється динамічністю трансформаційних змін у бюджетній системі, потребою їх оцінки та обґрунтування напрямів нівелювання ризиків.

Метою статті є аналіз основних гібридних загроз, що сформувалися у фінансовій системі держави, та обґрунтування напрямів їх зниження для забезпечення бюджетної безпеки у контексті підвищення рівня фінансової безпеки держави.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Якість державних суспільних благ та послуг зумовлюється здатністю держави реалізовувати економічні, соціальні, політичні, гуманітарні та інші функції, визначальною мірою виконання яких є стабільність національної фінансової системи, ефективна бюджетна політика та результативне функціонування її інститутів. При цьому важливу роль відіграє здатність фінансової системи держави протистояти дестабілізуючій дії різного роду чинників, що загрожують стабільному соціально-економічному розвитку. У цьому контексті актуалізується питання забезпечення бюджетної безпеки, яка є невід'ємним чинником забезпечення суспільного розвитку. Бюджетна безпека держави – це стан забезпечення платоспроможності та фінансової стійкості державних фінансів, що дає можливість органам державної влади максимально ефективно виконувати покладені на них функції [1].

Основними гібридними загрозами, які зумовили загострення дисбалансів у бюджетній системі, стали:

1. Високий рівень державного боргу. Станом на 31 грудня 2016 року державний та гарантований державою борг України становив 1,9 млрд грн. (70,97 млрд дол. США) (у тому числі державний та гарантований державою зовнішній борг – 1,2 млрд грн. (64,3% від загальної суми державного та гарантованого державою боргу) або 45,6 млрд дол. США; державний та гарантований державою внутрішній борг – 689,7 млрд грн. (35,7%) або 25,4 млрд дол. США) [2].

Зростання обсягу державного та гарантованого державою боргу було зумовлено девальвацією національної валюти, курс якої щодо долара США зріс із близько 24,00 грн./дол. США на кінець 2015 року до близько 27,19 грн./дол. США на кінець грудня 2016 року [2]; забезпеченням фінансування дефіциту державного бюджету, капіталізацією державних банків (у тому числі у зв'язку з переходом у державну власність ПАТ КБ «ПриватБанк» відповідно до Постанови КМУ від 18.12.2016 р. № 961 (зі змінами) та наданням кредиту Фонду гарантування вкладів фізичних осіб відповідно до Постанови КМУ від 28.12.2016 р. №1 003) [3]. Приватизація «ПриватБанку» збільшила також квазіфіскальні видатки держави на 4,5% ВВП [4]. Також наслідком зростання боргових зобов'язань держави стало зростання частки видатків бюджету на обслуговування державного боргу, що в умовах реалізації системних реформ, проведення АТО на Сході країни та необхідності забезпечення реалізації державних функцій збільшує навантаження на головний фонд держави та негативно впливає на його збалансованість.

За підсумками 2016 року сума обслуговування державного боргу становила 96,1 млрд грн., що на 11,6 млрд грн. більше за показник 2015 року та на 48,1 млрд грн. більше за показник 2014 року. В умовах зростання боргових зобов'язань держави видатки на їх обслуговування у подальші роки зростатимуть, що зумовлюватиме ризики збалансування бюджетного фонду та зниження фінансування інших функцій держави.

2. Високий рівень дефіциту державного бюджету. Дефіцит державного бюджету України у 2016 році становив 70,3 млрд грн. (2,9% ВВП). Показник відповідає Маастрихтським критеріям та вимогам Меморандуму з МВФ, крім того, є меншим за прогнозний показник, затверджений ЗУ «Про Державний бюджет України на 2016 рік» (83,7 млрд грн. або 3,7% ВВП).

Зростання дефіциту бюджету розширеного уряду з 1,2% ВВП у 2015 році до 2,9% ВВП у 2016 році зумовлено, зокрема, необхідністю здійснення виплат за борговими зобов'язаннями, забезпеченням належного рівня фінансування сектору безпеки та оборони держави, забезпеченням функцій соціального захисту громадян. Крім того, скорочення надходжень ЄСВ до Пенсійного фонду України зумовило потребу збільшення його бюджетної підтримки. Проте вагомим позитивним чинником стабілізації бюджетного дефіциту стало подолання багаторічної дефіцитності НАК «Нафтогаз», дефіцит якого у 2016 році був відсутній, а у 2015 році становив 1% [4]. З урахуванням бюджетного фінансування НАК «Нафтогаз України» дефіцит становив 5,8% ВВП у 2015 році проти 10,1% ВВП у 2014 році [5].

Джерелами фінансування дефіциту бюджету є надходження від приватизації, а також державні запозичення. Щороку показники надходжень від приватизації до бюджету становили менше одного відсотка від прогнозованого показника. Так, із запланованих у 2016 році 17,1 млрд грн. надходжень від приватизації за 9 місяців надійшло лише 72,9 млн грн. Ризик ненадходження до державного бюджету запланованих на 2017 рік коштів сумою 17,1 млрд грн. є високим. На це впливатиме несприятливий інвестиційний клімат, що знижує попит і ціну об'єктів приватизації [6]. Через невиконання планів із приватизації використовується можливість заміщення цього ресурсу шляхом додаткового випуску державних цінних паперів, що приводить до зростання державного боргу. В умовах значного боргового навантаження та збереження високого рівня бюджетного дефіциту цей фактор негативно впливатиме на розв'язання завдань збалансування бюджетного фонду.

3. Військовий конфлікт та проведення АТО на Сході країни зумовили зростання частки видатків бюджету на фінансування сектору оборони та безпеки. Видатки на сектор оборони зросли з 52,1 млрд грн. у 2015 році до 59,4 млрд грн. у 2016 році, а плановий показник на 2017 рік становить 67,2 млрд грн. Видатки на діяльність у сфері безпеки держави зросли з 5,8 млрд грн. у 2015 році до 7,7 млрд грн. у 2016 році, а плановий показник на 2017 рік становить 9,8 млрд грн. Відбулося також зростання видатків на забезпечення громадського порядку, боротьби зі злочинністю та охорони державного кордону з 28,5 млрд грн. у 2015 році до 39,3 млрд грн. у 2016 році, а плановий показник на 2017 рік становить 35,3 млрд грн [7].

Забезпечення розвитку сектору оборони та безпеки є нагальним завданням для кожної держави у сучасному світі. Основною проблемою у цьому контексті залишаються питання планування, обліку та ефективності використання бюджетних коштів, які сьогодні стоять на порядку денному.

4. Зростання соціальних зобов'язань держави в умовах нагромадження державного боргу та дефіциту бюджету. Соціальні зобов'язання держави протягом тривалого часу мали стійку тенденцію до зростання, а тому відбувалося збільшення частки соціальних видатків у структурі видатків зведеного бюджету. У 2014 році цей показник становив 59,1%, у 2015 році – 55,6%, у 2016 році – 57,4%, а плановий показник 2017 року становить 57,1%. Найбільшу частку у структурі соціальних видатків становлять видатки на соціальний захист та соціальне забезпечення (30,9% у 2016 році), освіту (15,5% у 2016 році) та охорону здоров'я (9,0% у 2016 році). Номінальні показники видатків щорічно зростають, таким чином, держава намагається забезпечувати виконання всіх соціальних функцій. Проте основною проблемою, на розв'язання якої спрямовані завдання системних реформ, що нині реалізуються, є низька якість надання державних соціальних послуг. Нагальними питанням її розв'язання є перехід від механізму бюджетного утримання до забезпечення розвитку соціальної сфери.

Нині держава витрачає на соціальний захист та соціальне забезпечення бюджетних коштів у 3,4 раза більше, ніж на охорону здоров'я, у 2 рази більше, ніж на освіту, у 3,9 раза більше, ніж на економічну діяльність, у 41 раз більше, ніж на охорону навколишнього середовища. Темпи приросту видатків «соціального забезпечення» також зростають у декілька разів швидше, ніж видатки «розвитку». Зростання частки соціальних зобов'язань зумовлює посилення навантаження на бюджет та зниження

його ролі як інструмента регулювання економічних та соціальних процесів у державі.

5. Блокада транспортного сполучення з територіями ОРДЛО зумовила втрату доходів Державного бюджету України, місцевих бюджетів Донецької та Луганської областей. За офіційними даними Служби безпеки України, підприємствами, які зареєстровані на контрольованій території України та мають виробничі потужності в ОРДЛО, до Державного бюджету України сплачено податків за 2015 рік 19 570,9 млн грн.; за 2016 рік – 31 640,8 млн грн. (у тому числі військовий збір – 777,4 млн грн.) [8].

Згідно з оцінками Міністерства фінансів України втрати податків і зборів становитимуть: податку на доходи з фізичних осіб (зараховується до місцевих бюджетів) – від 1 226,6 млн грн. до 1 782,3 млн грн. (за оптимістичним та песимістичним сценарієм відповідно); податку на прибуток підприємств – від 714,0 млн грн. до 1 188,0 млн грн.; ПДВ та коштів на його відшкодування – від 722,4 млн грн. до 1 092,0 млн грн. Крім того, економічна блокада з окупованими територіями ОРДЛО зумовлює втрату надходжень єдиного соціального внеску із відповідним зростанням дефіциту Пенсійного фонду України. Також знижується ймовірність стягнення податкового боргу підприємств на окупованій території у сумі близько 6 млрд грн. із переведенням його до категорії безнадійного. Збільшення соціального напруження у зв'язку із припиненням діяльності підприємств на непідконтрольній території приведе до ймовірності зростання видатків бюджету на соціальне забезпечення переміщених осіб, які переїдуть на підконтрольну територію для пошуку роботи. За умов збільшення кількості внутрішньо переміщених осіб внаслідок блокади у 2017 році виникне додаткова потреба щодо збільшення фінансування відповідної бюджетної програми.

6. Інфляційно-девальваційні коливання впливають на формування бюджетних показників. Зростання доходів державного бюджету в сумі 706,3 млрд грн., що більше, ніж визначено Законом України «Про Державний бюджет України на 2016 рік», на 104,4 млрд грн. або 17,3%, переважним чином буде зумовлене інфляційними і девальваційними чинниками [9], що свідчить про збереження у 2017 році повільних темпів економічного зростання та фіскального тиску на бізнес.

7. Низький рівень безпеки у кібернетичному просторі в умовах реалізації принципу прозорості та відкритості у бюджетному процесі. Робота державних фінансових органів дедалі більше залежить від інформаційних технологій та IT-інфраструктур кіберпростору. Від-

сутність кордонів у кібернетичному просторі зумовлює розгортання кількості гібридних загроз, актів кібертероризму та кіберзлочинів. Кібератака, що відбулася 27 червня 2017 року на державні установи, об'єкти фінансового, енергетичного транспортного сектору, а також приватні підприємства за допомогою шкідливого програмного продукту «Petya.A», мала на меті цілеспрямовану дестабілізацію суспільно-політичної ситуації в країні. За оцінкою Служби безпеки України, зараження було сплановане та здійснене заздалегідь, а основним призначенням вірусу було знищення важливих даних та порушення роботи державних і приватних установ України для поширення панічних настроїв серед населення [10]. Кібератаки на державні фінансові органи та підприємства відбуваються не вперше за період гібридної війни. Так, у грудні 2016 року хакерські угруповання атакували фінансову систему, об'єкти транспорту та енергетики України з використанням ШПЗ «TeleBots» та «Blackenergy». Указом Президента України від 15 березня 2016 року було введено в дію Стратегію кібербезпеки України, яка являє собою програму дій для державних органів, тим самим вперше на правовому рівні закріплюється поняття активного кіберзахисту, тобто організація кібератаки у відповідь на загрози [11].

Під впливом гібридних загроз відбулося загострення внутрішніх системних дисбалансів, які зумовлені широким спектром соціальних, економічних, суспільно-політичних, екологічних чинників – як скороминущих, так і довгострокових, тих, які пов'язані зі специфікою суспільно-історичного розвитку країни, та тих, що викликані трансформаційними зрушеннями сучасного етапу. Серед них основними є:

1. Погіршення демографічного календаря, зниження/втрата трудового потенціалу в умовах реформування пенсійної системи, що зумовлює дефіцит доходів Пенсійного фонду України та потребує його покриття за рахунок коштів державного бюджету. Видатки на пенсійні виплати нині становлять 10,8% ВВП. Це привело до утворення дефіциту Пенсійного фонду на рівні 5% ВВП, що тривалий час залишається одним із основних фіскальних ризиків [12]. У 2015 році касові видатки державного бюджету на перерахування трансфертів до Пенсійного фонду становили 94,8 млрд грн. (з яких 14,0 млрд грн. було спрямовано на фінансування «авансової» виплати пенсій за січень 2016 року). У 2016 році цей показник становив 142,6 млрд грн., що на 47,8 млрд грн. більше за показник 2015 року. Водночас навіть за такої значної фінансової підтримки з наявних 12,3 млн пенсіонерів в Україні близько

5 млн осіб (або 41,4%) отримують пенсію, меншу за 1300 гривень [13].

У 2017 році частка коштів державного бюджету у структурі загальних доходів Пенсійного фонду України становитиме згідно з планом 141,3 млрд грн. (або 49,9%), що також є вагомим показником і створює навантаження на державний бюджет.

2. Висока енергозатратність економіки та незворотність потреби застосування енергоефективних технологій і використання нетрадиційних джерел енергії зумовлюють зростання тарифів на житлово-комунальні послуги, збільшення видатків бюджету на субсидії для населення та збільшення видатків на запровадження новітніх енергозберігаючих технологій.

Постановою Верховної Ради України від 21.03.2017 р. № 1962-VIII прийнято за основу Проект Закону України «Про Фонд енергоефективності», який розроблено з метою врегулювання на законодавчому рівні питання щодо підтримки ініціатив у сфері енергоефективності. Одним із важливих зобов'язань України як повноправного члена Енергетичного співтовариства є імплементація у національне законодавство вимог Директиви Європейського Парламенту та Ради ЄС 2012/27/ЄС у межах виконання ратифікованого Договору про заснування Енергетичного Співтовариства. Реалізація положень проекту Закону України «Про Фонд енергоефективності» створить умови для державної підтримки та стимулювання підвищення енергоефективності, економного використання енергетичних ресурсів населенням, покращення рівня життя населення внаслідок скорочення витрат на оплату енергетичних ресурсів, раціонального використання коштів державного та місцевих бюджетів, які спрямовуються на компенсацію витрат, пов'язаних із використанням енергетичних ресурсів, та сприятиме підвищенню енергетичної незалежності та енергетичної безпеки держави. Проте норми цього акта містять положення, що зумовлюватимуть ризики в частині використання бюджетних коштів. Зокрема, пропонується норма щодо надання права Кабінету Міністрів України збільшувати внески до Фонду та/або впроваджувати додаткові заходи для забезпечення досягнення мінімального рівня економії серед кінцевих споживачів енергії в Україні зумовлює ризик спроможності бюджету оперативно забезпечити в необхідному обсязі суму внесків до Фонду, які має здійснити Кабінет Міністрів України. Крім того, відповідно до ст. 95 Конституції України «винятково законом про Державний бюджет України визначаються будь-які видатки держави на загальносуспільні потреби, розмір і цільове спрямування цих видатків» [14].

3. Незавершеність адміністративно-територіальної реформи та високий рівень централізації бюджетних коштів. Незважаючи на отримання позитивних результатів реформи бюджетної децентралізації, актуальними залишаються питання формування та виконання місцевих бюджетів. Насамперед це зумовлено відсутністю змін до головного закону держави – Конституції України, а також низки законів щодо адміністративно-територіальної реформи та незавершеністю процесу об'єднання територіальних громад, що негативно впливає на збалансованість та системність бюджетного процесу. Частка міжбюджетних трансфертів у структурі доходів місцевих бюджетів у 2015 році становила 59,1%, а у 2016 році – 53,1%. Недостатніми є темпи приросту власних доходів місцевих бюджетів за рахунок наданих додаткових джерел. Нерозв'язаними залишаються питання фінансування делегованих повноважень, які не покриваються додатковим фінансовим ресурсом, що знижує якість надання таких послуг на місцях. Крім того, на забезпечення виконання завдань реформи бюджетної децентралізації негативно впливає незавершеність процесу добровільного об'єднання територіальних громад.

Вплив гібридних загроз бюджетній безпеці держави підтверджується показниками індикаторів бюджетної безпеки держави, які визначені у Методичних рекомендаціях щодо розрахунку рівня економічної безпеки України, затверджених Наказом Міністерства економічного розвитку і торгівлі України № 1277 від 29.10.2013 р. Їх оцінка свідчить, що найбільші ризики бюджетної системи мають місце у борговій сфері та зумовлені дефіцитом Пенсійного фонду України. Так, у небезпечній зоні перебуває індикатор відношення обсягу сукупних платежів з обслуговування та погашення державного боргу до доходів державного бюджету (%). Він є вагомим чинником, що тривалий час породжує проблеми у сфері державних фінансів і здійснює вплив на бюджетну безпеку. З рівня 4,2% у 2008 році він стрімко зріс до 19,2% у 2009 році та до 47,7% у 2014 році (за його задовільного значення у межах від 0 до 7,0%).

Значення індикатора відношення дефіциту/профіциту бюджетних та позабюджетних фондів сектору загальнодержавного управління до ВВП останніми роками були у небезпечній зоні: наприклад, у 2015 році пенсійна система «коштувала» 13,4% ВВП, а у 2016 році цей показник становив 13,3% [15] (за його задовільного значення в інтервалі від -1 до 1%), що зумовлювалося необхідністю бюджетної підтримки позабюджетних фондів, адже покриття дефіциту Пенсійного фонду України відбувалося за рахунок бюджетних коштів, і щорічно цей

показник має тенденцію до зростання. Отже, національна пенсійна система є одним з основних чинників, які приводять до фіскальної вразливості економіки.

Єдиним показником, який за аналізований період перебував на межі зони задовільних значень (від 23 до 30%), є рівень перерозподілу ВВП через зведений бюджет. Проте це свідчить про наявність численних проблем у фіскальній сфері, які накопичилися протягом років і мають системний характер, приводять до зниження стимулюючої та соціальної функції податкової системи, а також загострення проблем у митно-податковому адмініструванні. Визначальним показником є не рівень перерозподілу, а структура фіскальних вилучень.

Висновки з проведеного дослідження. Формування прямих та гібридних загроз бюджетній безпеці зумовлює потребу в реалізації відповідної системи заходів, спрямованих на зниження/ліквідацію ризиків у бюджетній сфері. Основними заходами мають стати:

- розроблення та прийняття державних соціальних стандартів, їх склад та методологічна оцінка визначення їх грошового еквіваленту, що дасть змогу забезпечити ефективність планування та використання бюджетних коштів, а також підвищити якість надання суспільних благ та послуг у контексті реалізації секторальних реформ;

- завершення процесу верифікації, забезпечення адресності соціальних виплат та підвищення ефективності використання бюджетних коштів шляхом визначення критеріальних ознак пільгових категорій та їх кількості, що дасть змогу перейти від категорійності під час надання соціальної пільги до принципу надання соціальної допомоги за потребою;

- забезпечення зниження дефіциту Пенсійного фонду України та проведення пенсійної реформи;

- реалізація чотирьох завдань плану BEPS (Erosion and Profit Shifting), до якого Україна приєдналася з 1 січня 2017 року (план дій ОЕСР із протидії розмиванню податкової бази та виводу прибутку з-під оподаткування), таких як боротьба з податковими зловживаннями, пов'язаними з використанням спеціальних режимів оподаткування, уникнення зловживань у застосуванні податкових конвенцій, розкриття інформації про використання схем агресивного податкового планування, збільшення ефективності механізмів вирішення спорів щодо застосування договорів про уникнення подвійного оподаткування між країнами;

- завершення реформи децентралізації та забезпечення відповідності делегованих повноважень та фінансового ресурсу у місцевих бюджетах;

– забезпечення прозорості використання бюджетних коштів для підвищення ефективності управління державним боргом шляхом недопущення формування «прихованого» дефіциту державного бюджету та непрогнозованого зростання державного боргу, а також розроблення Середньострокової стратегії управління боргом та прийняття відповідної Постанови Кабінету міністрів України для формування дієвого механізму управління державним боргом.

На сучасному етапі актуальність структурних фіскальних реформ для забезпечення

зниження впливу прямих та гібридних ризиків і забезпечення стійкості державних фінансів у середньостроковій перспективі зростає, оскільки головні проблемні аспекти бюджетної системи потребують подальшого вирішення. Формування дієвої моделі управління державними фінансами, забезпечення консолідації головного фінансового фонду держави та узгодженість норм бюджетно-податкового законодавства є запорукою стабілізації динаміки соціально-економічного розвитку та забезпечення умов фінансової безпеки держави.

Список використаних джерел:

1. Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 29.10.2013 N 1277. Методичні рекомендації щодо розрахунку рівня економічної безпеки України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://cct.com.ua/2013/29.10.2013_1277.htm
2. Офіційний сайт Міністерства фінансів України. Інформаційна довідка щодо державного та гарантованого державою боргу України станом на 31 грудня 2016 року. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua/news/view/statystichni-materialy-shchodo-derzhavnoho-ta-harantovanoho-derzhavoiu-borhu-ukrainy_2016?category=borg&subcategory
3. Офіційний сайт Міністерства фінансів України. Статистичні матеріали щодо державного та гарантованого державою боргу України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua/news/view/statystichni-materialy-shchodo-derzhavnoho-ta-harantovanoho-derzhavoiu-borhu-ukrainy_2016?category=borg&subcategory=statistichna-informacija-schodo-borgu
4. Центр економічної стратегії. Фіскальні підсумки 2016 року. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ces.org.ua/wp-content/uploads/2017/02/2016_budget_results_note.pdf
5. Презентація Закону України «Про Державний бюджет України на 2016 рік» / Міністерство фінансів України. – 11.01.2016 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.minfin.gov.ua/uploads/0/1201-14%20slides_budget_2016.pdf
6. Офіційний сайт Національного банку України. Інфляційний звіт: квітень 2017. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://bank.gov.ua/doccatalog/document;jsessionid=4054FCD35D91D381E325022C9591378C?id=47356006>
7. Указ Президента України № 404/2016 «Про рішення Ради національної безпеки і оборони України від 13 вересня 2016 року «Про пропозиції до проекту Закону України «Про Державний бюджет України на 2017 рік» по статтях, пов'язаних із забезпеченням національної безпеки й оборони України». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rnbo.gov.ua/documents/431.html>
8. Заява СБУ щодо блокування руху залізничного транспорту до та з окремих районів Донбасу [Електронний ресурс] / Служба безпеки України – Режим доступу: <https://www.ssu.gov.ua/ua/news/1/category/2/view/2627#sthash.dSmAYrqZ.7IKzBC5v.dpuf>
9. Рахункова палата України. Висновки щодо проекту Закону України «Про Державний бюджет України на 2017 рік» // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ac-rada.gov.ua/control/main/uk/index>
10. СБУ встановила причетність спецслужб РФ до атаки вірусу-вимагача Petya. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://ssu.gov.ua/ua/news/1/category/21/view/3660#sthash.GnAlkPFi.dpbs>
11. Кібербезпека як ключовий елемент протидії гібридній агресії // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://cacds.org.ua/ru/safe/theme/870>
12. Світовий банк – Україна. Огляд Україна: Економічний огляд, квітень 2017 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.worldbank.org/uk/country/ukraine/publication/economic-update-spring-2017>
13. Звіт про роботу Пенсійного фонду України у 2015 році / Пенсійний фонд України. – 23.02.2016 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.pfu.gov.ua/pfu/doccatalog/document?id=243697>
14. Висновок на проект Закону України «Про Фонд енергоефективності» (реєстр. № 5598 від 26.12.2016 р.) // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=60811
15. Офіційний сайт Світового Банку // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.worldbank.org/uk/news/press-release/2016/04/01/ukraine-economic-update-spring-2016>

BUDGET SECURITY OF UKRAINE IN COORDINATES OF HYBRID THREATS TO THE FINANCIAL SYSTEM

Budgetary security is a particularly necessary condition for ensuring positive changes in the structure of the national economy, increasing social protection of the population, development of all spheres of society's life at the present stage of the implementation of reforms. The study of the features and regularities of the development of the budget system of Ukraine in the security context at the present stage becomes extremely urgent, since the provision of budgetary security is one of the key tasks of the state in solving urgent issues of socio-economic development: the level of security that the state is capable of. To implement a budget policy that provides financial security and responds to national interests.

In today's conditions, there is a dynamic deployment of direct and hybrid threats, which very quickly change the system connections, dynamics and trajectories of the development of any systems. New challenges are emerging and the already existing threats, caused by aggravation of structural imbalances of the financial system, are being transformed. Globalization and integration factors, the hybrid aggression of the RF against Ukraine and the military conflict in the east of the country led to the deployment of a chain reaction to increasing structural imbalances in the financial system of the state, which contributed to the exacerbation of existing problems and the formation of new threats in all its spheres. In particular, due to the indirect influence of a number of factors on the destabilization of budgeting factors and levers of budgetary regulation, the threats to the sustainability of public finances have now also become hybrid. The formation of appropriate mechanisms for detecting such threats and eliminating / reducing their flotation level is one of the important issues of relevance, which should be timely and timely.

The article defines and analyses the main hybrid threats that have emerged in the financial system of the state. The directions of their reduction and provision of budgetary security in the context of raising the level of financial security of the state are substantiated.

Key words: financial system, budget system, budget security, budget revenues, budget expenditures, state debt, hybrid threats.

Олексюк О.С.доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри економічної кібернетики
Університету державної фіскальної служби України**Мостіпака О.В.**здобувач,
директор Компанії «Юрконсалтинг»

КРИПТОВАЛЮТА БІТКОІН

У статті розглянуто питання створення та функціонування пірінгової криптовалюти bitcoin, можливість використання bitcoin у сфері світових фінансових відносин, законодавчого забезпечення bitcoin в Україні, потенційні ризики, а також вплив нетократії через системи криптовалют на державний суверенітет країн. Blockchain та bitcoin уособлюють новий правлячий клас нетократів (net – мережа, від грец. kratos – сила, влада, панування), який для отримання влади використовує інтернет-мережі та блокчейн-технології. Цінностями в нетократії і в bitcoin-середовищі є мережева структура; ексклюзивність; недоступність володіння і технології трансуправління; інформація та знання як фундаментальна цінність; емісія та контроль грошей; відсутність нагляду з боку національних урядів.

Ключові слова: біткоін, криптовалюта, блокчейн, віртуальна валюта, нетократія.

В статье рассмотрены вопросы создания и функционирования пиринговой криптовалюты bitcoin, возможность использования bitcoin в сфере мировых финансовых отношений, законодательного обеспечения bitcoin в Украине, потенциальные риски, а также влияние нетократии средствами криптовалют на государственный суверенитет стран. Blockchain и bitcoin олицетворяют новый правящий класс нетократов (net – сеть, от греч. kratos – сила, власть, господство), который для получения власти использует интернет-сети и блокчейн-технологии. Ценностями в нетократии и в bitcoin-среде являются: сетевая структура; эксклюзивность; недоступность владения и технологии трансуправления; информация и знания как фундаментальная ценность; эмиссия и контроль денег; отсутствие надзора национальных правительств.

Ключевые слова: биткоин, криптовалюта, блокчейн, виртуальная валюта, нетократия.

Постановка проблеми. Цивілізація постала перед новими викликами, проблемами і загрозами розвитку національних соціально-економічних систем у просторово-часових координатах. Глобальна економіка «вільного ринку» переживає період незворотної трансформації. Трансформації характеризуються продукуванням знань, злиттям технологій, розвитком інформаціологічних нетократичних мереж та створенням криптовалют. Виникає абсолютно новий тип суспільно-економічних відносин та грошової системи на основі блокчейн-технологій, у якій гроші постають як штучна інформація, відбувається поєднання природного і штучного інтелектів на основі інформаціологічних технологій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед українських та зарубіжних вчених функціонування криптовалют, зокрема bitcoin, досліджують Д. Шнайдер, В. Катасонов, С. Ротман, К. Сарханянц, О. Шестопал, Р. Рожков, Т. Лі, Д. Кондак, В. Глухов, О. Беломитцева, Д. Новіков та інші. Залишається недослідженою проблематика, яка стосується функціонування bitcoin у нетократичних інформаціологічних мережах, а

також моделей та алгоритмів емісії і функціонування криптовалют у соціально-економічних системах як на макро-, так і на мегарівнях.

Мета статті – зрозуміти сутність та феномен криптовалют, зокрема bitcoin, та з'ясувати, яка роль криптовалют в умовах трансформації національної соціально-економічної та глобальної фінансової систем у сучасній ентропійній економіці «вільного ринку».

Виклад основного матеріалу дослідження. Bitcoin (від англ. bit – одиниця інформації «біт», англ. coin – «монета») – пірінгова електронна платіжна система, яка використовує однойменні одиниці для обліку. Bitcoin характеризуються як цифрова валюта, інноваційна платіжна система або новий вид грошей. В офіційних звітах Світового банку (СБ), Європейського центрального банку (ЄЦБ) – «віртуальна валюта». За класифікацією комісії з фінансових злочинів (англ. FinCEN) при міністерстві фінансів США bitcoin належить до «децентралізованих віртуальних валют». Bitcoin називають «криптовалютою». Міністерство фінансів ФРН вважає bitcoin варіантом приватних грошей, які можуть бути використані для «багатосторонніх клірингових операцій».

Розробка системи Bitcoin розпочалася в 2007 р., а почала функціонувати в 2009 р. Автор системи Bitcoin вважався Сатоші Накамото, це ім'я є псевдонімом. Весною 2016 р. австралійський підприємець, спеціаліст в галузі теорії обчислювальних машин і систем Крейг Райт розповів, що він є творцем Bitcoin, який приховувався під ім'ям Сатоші Накамото. Саме він отримав перші bitcoin-монети та провів першу в історії операцію з ними у січні 2009 р. Той факт, що саме Райт є розробником системи криптовалюти, підтвердив журналістам один із засновників Bitcoin Foundation Джон Матонис [1]. Ми вважаємо, що такий транснауковий мегапроект не може реалізувати одна людина чи нікому не відома компанія.

Автор роботи [2] пише, що для тих, хто знає японську мову, все зрозуміло. «Сатоші» по-японськи має конкретне значення – мудрість, а «Накамото» означає «знаходиться всередині закритої (складної, могутньої) спільності (цілісності)». Англомовні експерти тут же перевели по-західному – людина мисляча всередині складної системи. Хоча зрозуміло, що, виходячи з духу японської мови, мається на увазі саме мудрість, яка перебуває всередині закритої спільноти. Термін «система» – це західний термін. Про людину теж мова ніде не йде. Тобто автори псевдоніму досить ясно сказали, що Bitcoin – це творіння якоїсь групи, що знаходиться в закритій або могутній спільності.

Правдивої історії про створення біткоїна у вільному доступі немає. Із відкритих джерел ми знаємо, що Сатоші Накамото, творець bitcoin, у 2011 р. залишив у відкритому доступі програмне забезпечення з відкритим вихідним кодом, який інші користувачі могли вільно оновлювати і покращувати. За деякими оцінками, на п'ятому році існування bitcoin він містив лише 15% вихідного коду Сатоші. Цікаво, що в травні 2016 р. австралієць Крейг Райт публічно зізнався, що саме він є творцем криптовалюти bitcoin [2]. У Huffington Post професор фінансів Каліфорнійського університету в Лос-Анджелесі Бхагвана Чоудрі писав, що йому пропонували висунути кандидата на отримання премії в галузі економічних наук. Чоудрі подумав, що саме Сатоші Накамото (під таким ім'ям відомий автор технології blockchain) заслуговує Нобелівської премії за те, що винайшов найбільш проривну технологію XXI ст. – це майже як винахід людиною грошей сотні років тому [3]. Постає питання: чому Крейг Райт не захотів претендувати на Нобелівську премію та всесвітнє визнання? Відповідь на це питання дає автор роботи [4], який вважає, що криптовалюта була створена спецслужбами високорозвинених країн. Автори роботи поділяють цю думку.

Криптовалюта означає засновану на математичних методах децентралізовану валюту, яка захищена за допомогою криптографічних методів. У криптовалютах використовуються відкриті і закриті ключі для переказу валюти від однієї (фізичної чи юридичної) особи до іншої.

Біткоїн – це валюта, цифрова одиниця вартості, яка використовується людьми для обміну товарами, послугами або обміну на інші валюти, курс яких має тенденцію до значних коливань порівняно з традиційними, випущеними урядом грошовими знаками. Але це вузьке визначення приховує за собою інше, що відображає більш серйозну властивість: bitcoin – це не просто валюта, це технологія [2].

Суть bitcoin як технології полягає в тому, що він являє собою системний протокол – широко поширене поняття у програмуванні, що позначає базовий набір програмних інструкцій, який дає змогу комп'ютерам встановлювати між собою зв'язок [2].

Натепер створено сотні варіантів криптовалют, більшість із яких пов'язані з bitcoin, в якому використовується принцип «proof-of-work» («докази виконання роботи» – система, заснована на тому, що будь-яка операція вимагає певної кількості обчислень) для перевірки і підтвердження правильності операцій і ведення ланцюжка блоків. Хоча bitcoin є першим працюючим криптографічним протоколом для криптовалют, росте інтерес до розроблення альтернативних, більш ефективних методів перевірки і підтвердження правильності операцій, таких, як системи «proof-of-stake» («доказ володіння» – система, в якій нові монети генеруються не за рахунок використання обчислювальних ресурсів, а за рахунок тривалості зберігання «старіших» монет [5, с. 9–10]. Емісія через механізм Proof-of-stake використовується в інших валютах – PPCoin, Peercoin.

Розрахунки в системі Bitcoin здійснюються за допомогою цифрових bitcoin-монет. Кожна цифрова bitcoin-монета – це фрагмент захищеного криптографічними методами коду, який можна переказувати через Інтернет і зберігати у файлі-гаманці. Bitcoin-монети нематеріальні і є лише числом, пов'язаним із набором вимог, крім трансферів з однієї адреси на іншу, їх можна обмінювати на товари та послуги, а також купувати і продавати за фідучіарні (фіатні) гроші в обмінних веб-пунктах або на онлайн-біржах. Курс обміну на різні валюти визначається станом попиту та пропозиції.

Для з'ясування сутності віртуальної валюти необхідно відзначити, що таке фідучіарні (фіатні) гроші. Фіатні гроші – це законний платіжний засіб, що встановлений та емітується центральним банком (ЦБ) відповідно до чин-

ного законодавства, який громадяни готові використовувати для обміну, оскільки вони довіряють цьому органу влади. Фіатні гроші не підлягають погашенню товарними цінностями, наприклад, золотом [6; 7].

Bitcoin-монети можуть бути переказані будь-якому користувачеві системи. При цьому можна використовувати дробові суми з точністю до 8-го знака після десяткової коми. Коли один користувач переказує певну суму іншому користувачеві, він створює нову транзакцію, яка містить хеш попередньої транзакції, підписаний ним, і публічний ключ наступного власника. Потім ця інформація широкомовним запитом відправляється в мережу. Інші вузли мережі перевіряють підписи, перш ніж прийняти транзакцію до обробки. Якщо користувач спробує використовувати уже витрачені раніше bitcoin-монети, то мережа не прийматиме його транзакцію як дійсну.

Усі транзакції в системі Bitcoin перебувають у відкритому доступі, але без розкриття інформації про реального власника. Кожен користувач може створити собі необмежену кількість адресів. Секретні ключі асиметричних пар ключів зберігаються у файлі гаманця wallet.dat, а відповідні їм публічні ключі використовуються для формування bitcoin-адрес. Якщо контролювати більше половини обчислювальної потужності всієї мережі, то така підміна можлива для будь-якого ланцюжка, що гіпотетично дає змогу реалізувати подвійну трату одних і тих же bitcoin. Принцип децентралізованої мережі і відсутність адміністративного центру унеможливує державне чи приватне регулювання системи, а також маніпуляції зі зміною сумарної кількості bitcoin-монет. Анонімний рахунок користувача, що створюється для здійснення лише однієї операції, є, по суті, і банком, яких у мережі стільки ж, скільки і учасників ринку [8]. У системі Bitcoin усі монети не просто враховані, але й абсолютно всі транзакції є відкритими для інших користувачів.

Майнінгом («добуванням» bitcoin-монет) можна займатися як поодиноці (соло-майнінг), так і спільно, скориставшись послугами спеціалізованих веб-служб, які називають «пулами». Користувачі надають пулу свої обчислювальні потужності. Якщо фахівці з майнінгу об'єднуються в деяку групу, то bitcoin-монети розподіляються серед учасників відповідно до їх обчислювального вкладу. Але обсяг роботи, необхідної для генерації блоку, сьогодні у понад 500 тис. разів більший, ніж на початку роботи системи.

Максимальне число bitcoin, яке буде згенеровано, становить 21 мільйон (проте кожна одиниця може бути розділена на більш дрібні час-

тини), і цей рівень буде досягнутий приблизно в 2131–2140 р.

Способом отримання bitcoin є обмін фіатних грошей на bitcoin на валютній біржі з наступним їх зберіганням у спеціальному гаманці. Є різні види bitcoin-гаманців, доступ до яких може здійснюватися з персонального комп'ютера, мобільного пристрою або в онлайновому режимі через браузер. Кожен із цих способів доступу пов'язаний із ризиками: і персональні комп'ютери, і мобільні пристрої можуть бути зламані хакерами, може відмовити жорсткий диск, а мобільний пристрій можна втратити. Доступ в онлайновому режимі здійснюється через третіх осіб – їх ресурси можуть також бути зламані хакерами, вони можуть обманути користувачів або збанкрутувати [9].

Колишній глава ФРС США Алан Грінспен назвав bitcoin «бульбашкою». Курс віртуальної валюти за рік виріс в 89 разів, що є невинуватно високим. У світі не існує загально-визнаного еквівалента, з яким можна було б порівняти bitcoin, як сказав Грінспен. Як забезпечуються bitcoin – незрозуміло [10].

У кінці 2012 р. ЄЦБ перевіряв bitcoin на відповідність критеріям фінансової піраміди, так званої «схеми Понці» (названа на «честь» Чарльза Понці (1882–1949), американського афериста, засновника фінансових пірамід у США і Канаді). Суть фінансових пірамід Ч. Понці полягала в тому, що виплати високих і нереальних прибутків інвесторам надходили із вкладів нових інвесторів, а останні залишалися без грошей. Згідно зі звітом ЄЦБ в роботі віртуальної валюти є ознаки фінансової піраміди, проте є елементи, прямо протилежні принципам «схеми Понці». У дослідженні схем Понці, опублікованому Всесвітнім банком, bitcoin була названа «природною» пірамідою Понці з позначкою, що вона не має нічого спільного з навмисними схемами Понці, як заявляють деякі критики Bitcoin. Каушик Басу, економіст Світового банку та автор книги «Піраміди Понці: наука і містика одного з видів фінансових машин» стверджує, що сьогодні більшість пірамід Понці не завжди настільки очевидні, як у минулому. Вони стали набагато складнішими і їх важче розпізнати. Критики bitcoin стверджували, що криптовалюта – це схема Понці. У березні 2014 р. американський економіст Нуріель Рубіні опублікував у Твіттері безліч критичних зауважень, спрямованих на криптовалюту та її прихильників. В одному зі своїх коментарів він стверджував: «Отже, bitcoin – це не валюта. Це, до речі, гра Понці, яка є кримінальною діяльністю. Також вона небезпечна, враховуючи ймовірність хакерської атаки». Однак К. Басу звертає увагу, що bitcoin – це не

спеціально створена піраміда. Існує мало фактів, щоб розглядати її як таку [11].

Ключовими відмінностями bitcoin від фіатних грошей є децентралізація; несхильність до інфляції; анонімність (певною мірою); прозорість; неможливість скасування транзакцій.

Bitcoin і електронні гроші. Під електронними грошима (ЕГ) зазвичай розуміється вартість у грошовому вираженні, яка зберігається на електронному носії, випускається емітентом під час отримання від інших осіб грошових коштів в обсязі, не меншому, ніж емітована грошова вартість, і приймається як засіб платежу іншими, крім емітента, особами [12]. Спільне між Bitcoin і ЕГ – їх інформаційна природа та цифровий формат. ЕГ – це один із алгоритмів взаємодії з фіатними грошима, серед яких – кредитні та дебетові карти, PayPal та банківські перекази.

Віртуальна валюта також відрізняється від ЕГ, які є цифровим засобом вираження фіатної валюти і використовуються для електронного переказу вартості (вираженій) у фіатній валюті.

Віртуальна валюта являє собою засіб вираження вартості, яким можна здійснювати обмін у цифровій формі і який функціонує як 1) засіб обміну; та/або 2) розрахункова грошова одиниця; та/або 3) засіб зберігання вартості, але не володіє статусом законного платіжного засобу (тобто не є офіційним і законним засобом платежу під час розрахунків із кредиторами) ні в одній юрисдикції [5, с. 6]. Це визначення відрізняється від визначення, запропонованого ЄЦБ в 2012 р. ЄЦБ визначив віртуальну валюту як «вид нерегульованих цифрових грошей, які випускаються і контролюються їх розробниками та використовуються і приймаються членами конкретного віртуального співтовариства» [7, с. 6]. З огляду на те, що ЄЦБ фактично визнав [7, с. 13], що «визначення може потребувати адаптації у разі зміни фундаментальних характеристик», ФАТФ (Міжнародна група з протидії відмиванню брудних грошей (англ. Financial Action Task Force on Money Laundering)) вважає за необхідне доповнити визначення віртуальної валюти, оскільки засновані на алгоритмічно-програмних засадах децентралізовані валюти, такі як bitcoin, не випускаються (не емітуються) і не контролюються ЦБ, а в деяких країнах (в США, Швеції) здійснюється регулювання віртуальних валют [5, с. 25].

Оскільки **цифрова валюта** може бути засобом цифрового представлення як віртуальної валюти (нефіатної валюти), так і ЕГ (фіатної валюти), а тому часто вживається як синонім «віртуальної валюти», то з метою уникнення непорозуміння автори документу [5, с. 6–7] використовують тільки терміни «віртуальна валюта» або «електронні гроші».

Децентралізовані конвертовані віртуальні валюти, що дають змогу здійснювати анонімні операції між особами, можуть існувати в цифровому просторі, який повністю недоступний для будь-якої окремої держави напівпериферії та периферії.

Інтерес до bitcoin настільки великий, що навіть такі банки, як Bank of America (BoFA) починають говорити про перспективи цієї валюти. З приводу системи Bitcoins Едмунд Мой, колишній глава Монетного двору США, написав: «Платіжна система bitcoin, а також ті ідеї, які стоять за нею, зможуть перевернути з ніг на голову існуючі нині традиції фінансової системи. Зрештою, це буде правильним вчинком» [13].

Інтерес до bitcoin з моменту їх появи постійно зростає. Критики звинувачують систему bitcoin у тому, що збільшилася кількість злочинів, пов'язаних з відмиванням грошей та спекуляціями. Вартість цієї валюти дуже волатильна і схильна до значних коливань [14]. Алгоритми генерування та функціонування bitcoin-монет створюють проблеми для регуляторів – ЦБ. Як і будь-які інші форми грошових цінностей, bitcoin можна використовувати в законодавчому полі та поза ним, тому регулятори повинні належним чином реагувати на потенційні загрози.

В Україні тема знову набула актуальності у серпні 2017 р., коли стало відомо, що співробітники Служби безпеки України і Нацполіції виявили незаконну «біткоїн-ферму» (тисячі спеціалізованих процесорів) в Інституті електрозварювання ім. Патона в Києві. За словами правоохоронців, у неробочому басейні було 200 процесорів, а отриману криптовалюту міняли на електронні гроші офіційних платіжних систем, підробляючи банківські документи. Святошинський районний суд Києва дозволив Нацполіції вилучити комп'ютерну техніку й усю документацію для проведення розслідування [15].

Похідні від bitcoin валюти засновані на принципі децентралізованості і відрізняються один від одного, як правило, криптографічним алгоритмом, який покладений в основу емісії [16, с. 667].

Криптовалюту bitcoin доцільно розглядати як приватні гроші, адже вони створюються і належать приватним особам. Криптовалюти можуть використовуватися навіть тоді, коли держави вводять обмеження і заборони на міжнародні розрахунки. В умовах посилення деякими країнами умов використання офшорних юрисдикцій криптовалюти можуть допомагати як фізичним, так і юридичним особам обходити обмеження.

Законодавство України і bitcoin. У зв'язку зі зверненнями громадян щодо правомірності використання в Україні «віртуальної валюти/криптовалюти» bitcoin **НБУ повідомляє** таке [17]: НБУ розглядає «віртуальну валюту/криптовалюту» bitcoin як грошовий сурогат, який не має забезпечення реальною вартістю і не може використовуватися фізичними та юридичними особами на території України як засіб платежу, оскільки це протирічить нормам українського законодавства.

11 серпня 2017 р. прес-служба НБУ повідомила, що Нацбанк має намір виробити єдину позицію про правовий статус біткоінів разом із Мінфіном, Держфінкальною службою, Держслужбою фінмоніторингу, Нацкомісією з цінних паперів і Нацкомісією, що здійснює держрегулювання у сфері ринків фінансових послуг [15].

НБУ розглядає можливість випуску е-гривні на базі інноваційних технологій. Про це повідомили в прес-службі НБУ. «У межах заходів проекту Cashless economy аналізуються можливості використання технологій blockchain для впровадження інноваційної, високо захищеної, ефективної і гнучкої платформи, покликаної задовольнити потреби платіжного ринку країни і вирішити проблемні питання у сфері безготівкового обороту коштів в Україні», – йдеться у повідомленні. Зараз НБУ працює над можливістю створення такого програмно-технологічного рішення. Пілотний проект планується провести на волонтерських засадах із залученням ініціативних учасників платіжного ринку України (проекти державного масштабу не здійснюються на волонтерських засадах ініціативними учасниками платіжного ринку, оскільки, ймовірно, вони діятимуть не на користь суспільних інтересів – *прим. авт.*). Після реалізації пілотного проекту та оцінки його результатів НБУ прийме рішення про подальші дії щодо повномасштабного розгортання платформи і подальших етапів [18].

9 листопада 2016 р. на Cashless Ukraine Summit 2016 у Києві відбулася презентація проекту дорожньої карти Cashless Economy, схваленої і представленої правлінням НБУ. У проекті Cashless Economy вперше прописані офіційні плани регулятора з використання технології blockchain в Україні. Відповідно до дорожньої карти в рамках розвитку Національної платіжної системи «Простір» відбудеться «еволюція е-money» як безготівкового інструменту платежів, емітентом якого стане НБУ. Метою випуску ЕГ на blockchain є оптимізація еквайрингу і створення альтернативи картковим платежам. За словами директора департаменту платіжних систем та інноваційного розвитку НБУ С. Шаць-

кого, НБУ зацікавлений в подальшому розвитку фінтех-індустрії в Україні (в тому числі технології blockchain). Мета НБУ – допомогти українському платіжному ринку стати безготівковим. Такі технології, як мобільні платежі, QR-коди, хмарні технології і технологія blockchain здатні спростити розрахунки громадянам і малому та середньому бізнесу. Проте масове використання національної платіжної системи на blockchain могло б дати змогу ефективно перебудувати систему оподаткування на користь повної анонімності (від кого і чому – *прим. авт.*): знаючи розміри доходів учасника ринку, державі не обов'язково знати їх джерела (а хто повинен знати, як не інститути держави і громадяни – *прим. авт.*) [19].

Керівник проектів і програм управління стратегії та реформування банківської системи НБУ Юлія Лях повідомила: «В рамках проекту Cashless economy ми аналізуємо можливість побудувати на базі «Простір» інноваційну, високоефективну і гнучку платформу, на базі якої буде з використанням технології Blockchain впроваджена електронна грошова національна одиниця». Проект розрахований до 2020 року [20].

Для формування і **ведення земельного кадастру та інших державних реєстрів** також буде використовуватися технологія blockchain. 16 червня 2017 р. підписано Меморандум про взаєморозуміння та співробітництво [21] між Міністерством юстиції України, Міністерством аграрної політики та продовольства України, Державним агентством із питань електронного урядування України, громадською організацією «Transparency International (TI) Україна» та «Бітфурі Холдінг Б.В. Transparency International». «Україна й надалі продовжуватиме моніторити, контролювати якість державного управління (моніторити і контролювати повинні громадяни України, бо саме народ є джерелом влади – *прим. авт.*) та сприяти становленню відповідального партнерства «золотого трикутника» – громадянське суспільство, влада та бізнес», – зазначив Я. Юрчишин, виконавчий директор «Transparency International Україна» (натепер партнери «золотого трикутника» – влада та бізнес – за останні роки (2014–2016 рр.) девальвували гривню на понад 300%, а за 25 років довели громадянське суспільство до зубожіння, знищили реальну економіку України та продовжують робити це до сьогодні. Влада і бізнес в умовах ентропійної економіки «вільного ринку» апriorі не діють за законами золотого перетину – *прим. авт.*). «Сьогодні запровадження blockchain є пріоритетом найбільших банків світу та найбільш інноваційних країн – Швеції, Естонії, Данії

тощо. У майбутньому Україна переведе всю цифрову державну інформацію на blockchain-платформу», – заявив заступник Міністра юстиції Д. Чернишов. Підписання Меморандуму стало можливим завдяки реалізації Національного плану дій ініціативи «Партнерство «Відкритий Уряд» на 2016–2018 рр. із взаємодії державних інформаційних ресурсів та прийнятому Розпорядженню про впровадження прогресивних комп'ютерних технологій у роботу електронних сервісів, зберігання даних та посилення захисту інформації єдиних державних реєстрів системи Міністерства юстиції, зокрема технології blockchain [22].

Позиції регуляторів фінансових ринків стосовно bitcoin О. Беломитцева [23, с. 26] у 2014 р. умовно розділяла на 3 групи, такі як лояльні (Великобританія – боргова розписка; Німеччина – приватні гроші, розрахункова одиниця; Норвегія – біржовий актив; Фінляндія – сировинний актив; США – криптовалюта, легальний засіб обміну; Швейцарія – іноземна валюта); проміжні (Франція, Індія – ризикований і спекулятивний фінансовий інструмент); категоричні (Росія, Китай, Таїланд – грошовий сурогат, фінансова піраміда). А в 2016–2017 рр. погляди Росії, Китаю, Таїланду, України і інших країн на блокчейн-технології та біткоїн суттєво змінилися.

Уряди багатьох держав не перешкоджають розвитку електронної валюти. Так, наприклад, у Канаді в 2013 р. був вперше встановлений банкомат з обміну Bitcoin-Robocoin. У 2013 р. банкомат із прийому bitcoin з'явився в Швеції, в офісі компанії Safello у Стокгольмі. У Чехії bitcoin можна розплатитися в деяких магазинах роздрібною торгівлі і навіть придбати нерухомість. Найбільш демократичний підхід продемонструвала ФРС США, яка визнала віртуальні монети формою приватних грошей і дозволила їх оборот на території США за умови контролю за конвертацією в bitcoin доларів і навпаки. Сенат США вирішив не перешкоджати обігу криптовалют, а знайти шляхи регулювання цієї сфери бізнесу [24, с. 48]. Організації, які встановлюють банкомати, пропонують картки MasterCard (штаб квартира Нью-Йорк, США), прив'язані до bitcoin-рахунку.

Істотна відмінність проекту bitcoin від багатьох інших – його глобальний характер, претензія на створення нової світової валюти, потенційно здатної функціонувати поряд з сучасними світовими валютами. Якщо це дійсно так, то можливі такі варіанти розвитку подій: bitcoin буде дискредитований; bitcoin буде затребуваний світовою фінансовою системою і використаний як заміна долара США, звичайно, за забезпечення жорсткого контр-

олю цієї системи. Але в другій ситуації на зміну долара США можуть прийти аналогічні валютні системи, які також доведеться або дискредитувати, або контролювати. Таким чином, проблеми долара США будуть загострюватися.

Допускається, що в період 2030–2040 рр. емісія bitcoin-монет буде припинена. Тобто майнери перестануть отримувати монети bitcoin і втратять мотивацію до перевірки відсутності клонів bitcoin-монет в системі. Хто тоді буде підтримувати цю функцію – незрозуміло. Ті власники, які контролюють основну частину системи? Але тоді хто їм завадить використовувати систему у своїх інтересах? Тому з позиції забезпечення стійкості фінансової системи доцільно мати не одну спільну валюту, а кошик валют, заснованих на реальних цінностях.

Необов'язково саме bitcoin залишиться провідною криптовалютою. Як в Україні, так і у світовому співтоваристві не спостерігається єдності думок щодо bitcoin з боку як центральних банків, так і науковців, економістів, програмістів, юристів, політиків. В Україні необхідно розробити законодавство, що визначатиме систему понять «криптовалюта». Хоча нові фінансові криптоінструменти називають «валютою», «грошима», але це є перебільшенням. Ми вважаємо, що основна функція грошей – порівняння вартостей. Проте навіть сучасні офіційні валюти не завжди виконують цю функцію, оскільки курси валют постійно «плавають». З огляду на коливання курсу криптовалюти можна впевнено сказати, що ці операції мають спекулятивний характер, а також застосовується методологія здійснення керованого хаосу в мега-макро-мікро-напоуравлінні.

Система bitcoin відносно анонімна, і, на нашу думку, лише спецслужби можуть визначити, хто здійснює операції. Можна припустити, що ця система може контролюватися спецслужбами розвинених країн – G7.

Інформаційну підтримку криптовалюти надає лібертаріанське лобі, що відстоює ідею формування цін на основі «вільного ринку», без активної участі держави. Однак не варто повністю відкидати припущення про те, що криптовалюти можуть підтримуватися і прихильниками створення єдиного світового емісійного центру, що ієрархічно стоїть над ФРС. У цьому разі криптовалюти ми можемо розглядати як тимчасовий захід, спрямований на знищення національних валют [25, с. 310]. Сьогодні bitcoin – реальна загроза державі як такій [2].

На нашу думку, говорячи про блокчейн та біткоїн, необхідно дослідити новий правлячий клас нетократів (net – мережа, від грец. kratos – сила, влада, панування), який для отримання

влади використовує інтернет-мережі. Цінностями в нетократії в bitcoin-середовищі є мережева структура; ексклюзивність; недоступність володіння і технології трансуправління для широкого загалу; інформація та знання як фундаментальна цінність; емісія та контроль грошей; високі винагороди; відхід від нагляду національних урядів. Питання нетократії досліджено О. Мостіпакою у роботі [26, с. 172–178].

Е структурі централізованої мережевої влади ексклюзивна мережа, доступ до якої належить еліті нетократії, розташована на вершині. Підйом вгору «драбиною» ієрархічно-мережевого суспільного становища стає більш утрудненим, ніж за капіталізму, а невидимі моделі, алгоритми функціонування мереж надскладні і практично недоступні. Важливо те, які якості будуть характеризувати та визначати людей, що опиняться у підпорядкуванні у нетократів. Панування забезпечується мережами вищого рівня, де приймаються елітарні рішення. Те, що ми знаємо сьогодні як капіталізм, не зникне. Капіталістична модель стане важливим компонентом у нетократичній інформаціологічній системі. Капітал здебільшого стане об'єктом жадання консьюмтаріата, а знання, технології, гроші, електронні гроші, криптовалюти залишаться засобом виміру вартості товарів і послуг та тотального управління соціумом. У нетократичних інформаціологічних мережах знання, технології, природний і штучний інтелект, грошові потоки контролюватимуть нетократи. Нетократизм – це осмислений електронний, віртуальний, інформаційно-знаннєвий, фінансовий, інформаціологічний, соціально-економічний культурний тощо колоніалізм.

Криптовалюту не можна визнати альтернативою фіатним грошам. Це грошові сурогати, що утворюють новий **офшор тіньової економіки**. Автори проекту претендують не на введення ще однієї валюти, а на докорінну зміну всієї сучасної системи політичного та економічного життя, що базується на сформованих інститутах.

Висновки з проведеного дослідження. Із вищевикладеного випливає, що протягом 2016–2017 рр. відбувся корінний перелом у ставленні урядів до криптовалют і технології blockchain. Усвідомивши необхідність розвитку криптовалют, держави та їх центральні банки переходять від ігнорування до розроблення і впровадження криптовалют.

У результаті проведеного дослідження в сфері функціонування криптовалют можна дійти висновку, що bitcoin – це технологічне вирішення анонімного функціонування «грошей». Проте розглядати проблему функціонування грошей лише у площині інформаціологічних блокчейн-технологій неможливо. Емісія грошей має бути пов'язана з реальною економікою і бути передумовою її розвитку, а не інструментом примноження спекулятивних операцій та злочинних дій. Тобто пропонувати децентралізовану bitcoin чи інші криптовалюти як альтернативу сучасній національній грошовій чи світовій валюті ми вважаємо алогічним. Алгоритми емісії та функціонування грошей потрібно шукати такі, які враховуватимуть розвиток соціально-економічної системи як на макро-, так і на мегарівні.

Фінансова економіка сьогодні трансформується у цифрову (числову) економіку (крипто-економіку), в систему нетократії.

В Україні необхідно НБУ, державним, науково-дослідним установам (інститутам) розробляти власну національну криптовалюту. Емісійний центр (НБУ) повинен здійснювати пряму емісію криптовалюти під інноваційні соціально-економічні проекти під контролем Кабінету Міністрів України, Верховної Ради України, Адміністрації Президента, громадянського суспільства і не залежати від кредитів МВФ, СБ, ЄЦБ та інших світових фінансових установ.

Запровадження blockchain та криптовалют на зразок біткоіна в наявну модель економіки України «грабіжницької руки вільного ринку» не змінить соціально-економічного стану України.

Список використаних джерел:

1. Засновник біткоіна розкрив свою особистість. – 02.05.2016. – Режим доступу : <http://uazmi.org/news/bbF7po2Ujzootd9ZOdWHg>.
2. Шнайдер Д. Денежная Эволюция. Поменяет ли криптовалюта архитектуру мировой экономической системы? Часть 2 [Електронний ресурс] / Давид Шнайдер // Информат. – 14.07.2017. – Режим доступу : <http://informat.com.ua/denezhnaya-evolyutsiya-pomenyaet-li-kriptovalyuta-arhitekturu-mirovogo-ekonomicheskoy-sistemy-chast-2/>.
3. Создателя биткоина номинировали на Нобелевскую премию [Електронний ресурс]. – 14.11.2015. – Режим доступу : <https://www.mql5.com/ru/blogs/post/654588>.
4. Катасонов В. Криптовалюты: деньги или инструмент азартных игр? [Електронний ресурс] / В. Катасонов. – 21.03.2016. – Режим доступу : <http://www.fondsk.ru/news/2016/03/21/kriptovaluty-dengi-ili-instrument-azartnyh-igr-39213.html>.
5. Виртуальные валюты. Ключевые определения и потенциальные риски в сфере ПОД/ФТ [перевод подготовлен Международным учебно-методическим центром финансового мониторинга] // Отчет ФАТФ. – Июнь 2014. – 28 с.

6. Rotman Parker Sarah. Bitcoin vs Electronic Money [Електронний ресурс] / Sarah Rotman Parker // BRIEF CGAP. – January 2014. – Режим доступу : <http://www.cgap.org/publications/bitcoin-vs-electronic-money>.
7. Virtual Currency Schemes // European Central Bank. – October, 2012. – 53 p.
8. Сарханянц К. Много денег из ничего [Електронний ресурс] / Кирилл Сарханянц, Ольга Шестопал, Роман Рожков // Газета Коммерсантъ. – 17.06.2013. – Режим доступу : <http://www.kommersant.ru/doc/2213241>.
9. Lee, Timothy B. 12 Questions about Bitcoin You Were Too Embarrassed to Ask [Електронний ресурс] / Lee, Timothy B. – Washington Post, 19 November, 2013. – Режим доступу : <http://www.washingtonpost.com/blogs/the-switch/wp/2013/11/19/12-questions-you-were-too-embarrassed-to-ask-about-bitcoin/>.
10. В США арестовали главу биржи виртуальной валюты Bitcoin [Електронний ресурс]. – 28.01.2014. – Режим доступу - <http://www.rbcdaily.ru/world/562949990376462>.
11. Bitcoin был назван «естественной» пирамидой Понци [Електронний ресурс] // Crypto-Money. – 17.07.2014. – Режим доступу : <https://www.crypto-money.net/novosti-bitcoin/54-bitcoin-news-on-july-17-2014>.
12. Директива 2009/110/ЕС Европейського Парламенту та Ради щодо започаткування та здійснення діяльності установами-емітентами електронних грошей та пруденційний нагляд за ними [Електронний ресурс]. : Режим доступу - http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/994_a18.
13. Бывший глава монетного двора США считает биткойны хорошей альтернативой фиатным валютам [Електронний ресурс]. – 27.05.2014. – Режим доступу : <http://bitcoinjournal.ru/byvshij-glava-monetnogo-dvora-ssha-schitaet-bitkoyny-horoshej-alternativoj-fiatnym-valyutam/>.
14. Виртуальные валюты ставят новые задачи перед органами регулирования [Електронний ресурс]. – 14.03.2014. – Режим доступу: <http://coinspot.ru/analysis/virtualnye-valyuty-stavyat-novye-zadachi-pered-organami-regulirovaniya/>.
15. Кондак Д. Що таке біткоїн, чим займаються майнери і чи законно це в Україні? [Електронний ресурс] / Д. Кондак. – 15.08.2017. – Режим доступу : <http://gordonua.com/ukr/publications/shcho-take-btkon-chim-zaymayutsya-mayneri-chi-zakonno-ce-v-ukran-202418.html>.
16. Глухов В.В. О причинах возникновения и проблемах функционирования электронных денег / В.В. Глухов, В.А. Останин, Ю.В. Рожков // Экономика и предпринимательство. – 2014. – № 1. – Ч. 3. – С. 664–667.
17. Роз'яснення щодо правомірності використання в Україні «віртуальної валюти/криптовалюти» Bitcoin // Офіційне Інтернет-представництво НБУ. – 10.11.2014. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=11879608.
18. Нацбанк планує випустити криптовалюту на основі гривні [Електронний ресурс]. – 14.06.2017. – Режим доступу : <https://hromadske.ua/posts/natsbank-planuie-vypustyty-kryptovaliut-na-osnovi-hryvni>.
19. Нацбанк України приєднується до блокчейну [Електронний ресурс]. – <http://gesellberg.com/нацбанк-україни-приєднується-до-блок/>.
20. Національний банк України планує випуск власних електронних грошей [Електронний ресурс]. – 30.11.2016. – Режим доступу: <https://ukr.media/business/283604/>.
21. Меморандум про взаєморозуміння та співробітництво між Міністерством юстиції України, Міністерством аграрної політики та продовольства України, Державним агентством з питань електронного урядування України, громадською організацією Transparency International Україна та Бітфурі Холдінг Б.В. [Електронний ресурс] – 16.06.2017. – Режим доступу : https://ti-ukraine.org/wp-content/uploads/2017/06/MEMO-SIGNED_2017_06_16.pdf.
22. Підписано Меморандум із впровадження технології блокчейн [Електронний ресурс] / Transparency International Україна. – Режим доступу : <https://ti-ukraine.org/news/pidpysano-memorandum-iz-vprovadzhennia-tekhnologii-blokchein/>.
23. Беломытцева О.С. О понятии криптовалюты биткойн в рамках мнений финансовых регуляторов и контексте частных и электронных денег / О.С. Беломытцева // Проблемы учета и финансов. – 2014. – № 2 (14). – С. 26–29.
24. Лскавян Д. Н. Биткойн – частная криптовалюта или платежное средство посткапиталистической системы глобального мира / Джулия Лскавян, Алексей Федоров // Российский Академический журнал. – 2014. - № 1. – том 27. – С. 46–50.
25. Новиков Д. Б. Криптовалюта: средство борьбы с социальным паразитизмом или его новое воплощение? / Д.Б. Новиков // Глобальный социальный паразитизм (к 100-летию ФРС США): материалы Международной научно-общественной конференции, 19 декабря 2013 г. – М.: Наука и политика. – С. 305–310.
26. Мостіпака О.В. Нетократія як влада мереж / О.В. Мостіпака // Інноваційна економіка. – 2016. – № 11–12. – С. 172–178.

Oleksiuk O.S., Mostipaka O.V.

BITCOIN CRYPTOCURRENCY

The global economy of “free market” is experiencing a period of irreversible transformation. There is a digitization of various spheres of life; there emerges a completely new type of socio-economic relations, a monetary system based on blockchain technologies, a combination of natural and artificial intelligence, in which money is presented as artificial information.

Bitcoin means decentralized currency that is protected by cryptographic methods. Bitcoin (from English “bit” – the unit of information, and “coin”) – a peer-to-peer electronic payment system that uses the same units for accounting. Bitcoin is characterized as a digital cryptographic currency, an innovative payment system or a new kind of money. Bitcoin is the first cryptographic protocol for cryptography. Cryptographic currencies can be used even when states impose restrictions and prohibitions on international settlements. Blockchain and bitcoin represent the new ruling class of netocrats (net – a network, from the Greek kratos – power, domination), which uses internet networks and blockchain technology for power. Values in netocracy and bitcoin environment are network structure; exclusivity; inaccessibility of ownership and technology of trans-management for the general public; information and knowledge as a fundamental value; emission and control of money; withdrawal from the supervision of national governments.

Bitcoin is a technological solution to the anonymous functioning of money. However, it is impossible to consider the problem of the functioning of money in the sphere of information technologies only. The issuance of money must be closely linked to the real economy and be a precondition for its development, and not an instrument for increasing speculative operations and criminal activities. That is, we consider it alogical to suggest bitcoin or other crippling goods as an alternative to the modern national currency or world currency. It is needed to look for those model and algorithms of emission and operation of money that take into account the development of the socio-economic system, the real economy, both at the macro- and mega-level. The introduction of blockchain technologies and peering cryptocurrency, such as bitcoin, in the existing model of the Ukrainian economy “robber hand of the free market” will not change the socio-economic situation in Ukraine.

Key words: bitcoin, cryptocurrency, blockade, virtual currency, netocracy.

Савченко Т.Г.

доктор економічних наук, доцент,
завідувач кафедри бухгалтерського
обліку та оподаткування ННІ БТ «УАБС»
Сумського державного університету

Миненко Л.М.

аспірант ННІ БТ «УАБС»
Сумського державного університету,
заступник начальника відділу
Національного банку України

УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ ІДЕНТИФІКАЦІЇ ТА ВИЗНАННЯ БАНКІВСЬКИХ ГРУП В УКРАЇНІ

У статті досліджуються підстави для визнання учасників вітчизняного фінансового ринку банківською групою та іноземною банківською групою, аналізується динаміка активів банківських груп в Україні, наводиться авторська класифікація банківських груп в Україні з урахуванням резидентності їх учасників.

Ключові слова: банки, банківська група, іноземна банківська група, консолідований нагляд, ідентифікація банківської групи, визнання банківської групи.

В статье исследуются основания для признания участников отечественного рынка банковской группой и иностранной банковской группой, анализируется динамика активов банковских групп в Украине, приводится авторская классификация банковских групп в Украине с учетом резидентности их участников.

Ключевые слова: банки, банковская группа, иностранная банковская группа, консолидированный надзор, идентификация банковской группы, признание банковской группы.

Постановка проблеми. Ідентифікація та визнання регулятором банківських груп, які діють на території України, є відправною точкою для передбачення, оцінювання та управління ризиками банківської системи, джерелом яких є консолідований банківський капітал. Особливо актуальним це питання стає під час загострення кризових явищ, зумовлених як внутрішніми процесами (наприклад, реструктуризацією банківської системи), так і зовнішніми (глобальними) чинниками (наприклад, посилення тиску з боку великих міжнародних банківських груп).

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика оцінювання стійкості банківської системи відображена у працях С. Башлая, Г. Карчевої, С. Шумської, Д. П'ятницького [9; 10; 13]. Питання правових основ нагляду за діяльністю банківських груп розглядалися М. Могильницькою [14]. Ідентифікації банківських груп присвячено праці О. Берегулі, Т. Савченка, Л. Миненко [9; 11; 12]. Ефективність нагляду на консолідованій основі досліджується у роботах С. Башлая, О. Подоляки, І. Дербіна.

У правовому полі України нині невирішеними залишаються питання структуризації банківської системи, а також коректного виокремлення банківських груп, без чого неможливий ефективний консолідований нагляд.

В Україні кількість ідентифікованих [5] та визнаних НБУ [6] іноземних банківських груп протягом тривалого часу різняться. Невизнані банківські групи не підпадають під консолідований нагляд. За оцінками авторів, саме великі іноземні банківські групи випадають із поля зору національного регулятора, оскільки консолідований нагляд здійснюється країнами походження, тобто поза межами України.

Мета статті – визначити проблеми у сфері ідентифікації і визнання банківських груп в Україні та причини їх виникнення, оцінити перспективи вдосконалення механізмів нагляду на консолідованій основі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Питання ідентифікації та визнання банківських груп буде розглядатися винятково у контексті потреб консолідованого нагляду.

Відповідно до визначення, яке міститься у ст. 9 Закону України «Про банки і банківську діяльність», банківський нагляд на консолідованій основі – це діяльність НБУ, що полягає у 1) регулюванні; 2) моніторингу; 3) контролі ризиків банківської групи [1 ст. 9]. Його мета (згідно із тлумаченням цієї статті) – «забезпечення стабільності банківської системи та обмеження ризиків, на які наражається банк унаслідок участі в банківській групі».

На нашу думку, мету консолідованого нагляду визначено недостатньо конкретно. Вважаємо, що у контексті стабільності банківської системи та окремого банку йдеться про різні інструменти (критерії) вимірювання ризиків та можливості регулятора впливати на них. Отже, нагляд на консолідованій основі доцільно вважати одним із важливих інструментів забезпечення стабільності саме банківської системи. З іншого боку, інструменти консолідованого нагляду в період жорсткого переформатування банківської системи України є не достатньо ефективними.

Починаючи з 2014 року спостерігається різке скорочення кількості банків (табл. 1). Національним банком України декларується політика реформування банківської системи шляхом її очищення від нежиттєздатних «банків-зомбі», схемних та непрозорих установ.

Станом на 1 січня 2017 року в Україні функціонували 96 банків (без урахування неплатоспроможних банків), 38 банків мали іноземний капітал (39,6% від загальної кількості банків), із них 17 банків (17,7%) – зі 100-відсотковим іноземним капіталом [5]. Відповідно до Закону України «Про банки і банківську діяльність» [1, ст. 2] банк з іноземним капіталом – це банк, у якому частка капіталу, що належить хоча б одному іноземному інвестору, становить не менше 10%.

За період із 2014 по 2017 рік кількість банків з іноземним капіталом дещо зменшилася – із 49 до 38 банків, у тому числі зі 100-відсотковим іноземним капіталом – із 19 до 17 банків. При цьому частка іноземного капіталу у статутному капіталі банків зросла і сягнула свого рекордного значення: станом на 01.01.2017 р. вона становила 55,5% (на 01.01.2016 р. – 43,3%, на 01.01.2014 р. – 34,0%).

З метою відстеження динаміки розвитку банків, визначення їх значущості та ступеня впливу на банківську систему Національний банк щороку здійснював перерозподіл банків за групами за розміром активів (I, II, III і IV групи бан-

ків). Проте починаючи з 2016 року регулятором почали застосовуватися нові критерії щодо класифікації банків за групами (рішення Комітету НБУ з питань нагляду та регулювання діяльності банків від 31.12.2015 р. № 657 (зі змінами):

- банки з державною часткою (у яких держава володіє часткою понад 75%);

- банки іноземних банківських груп (установи, контрольні пакети акцій яких належать іноземним банкам або іноземним фінансово-банківським групам, у власності яких є контрольний пакет акцій щонайменше ще однієї банківської установи);

- група I (банки, частка активів яких більша за 0,5% активів банківської системи);

- група II (банки, частка активів яких менша за 0,5% активів банківської системи).

Згідно з новою структуризацією, введеною НБУ з 01.01.2017 р., передбачено три групи: «Банки з державною часткою», «Банки іноземних банківських груп» (вище визначено критерії) та «Банки із приватним капіталом» (решта).

Станом на 01.01.2017 р. до групи банків іноземних банківських груп увійшли 24 банки, такі як ПАТ «Промінвестбанк», ПАТ «Укрсоцбанк», АТ «Райффайзен Банк Аваль», ПАТ «ВТБ Банк», ПАТ «Кредобанк», ПАТ «ВіЕс Банк», ПАТ «Марфін Банк», АТ «УкрСиббанк», ПАТ «Ідея Банк», ПАТ «Оболонь», КБ «Правекс-Банк», ПАТ «Креді Агріколь Банк», ПАТ «Універсал Банк», АТ «Піреус Банк МКБ», ПАТ «Альфа-Банк», ПАТ «ІНГ Банк Україна», АТ «ОТП Банк», ПАТ «Сітібанк», АТ «Прокредит Банк», ПАТ «Сбербанк», АТ «БМ Банк», ПАТ «Банк Форвард», ПАТ «Кредит Європа Банк», ПАТ «Дойче Банк ДБУ», ПАТ «СЕБ Корпоративний Банк».

Власниками банків іноземних банківських груп в Україні є інвестори з Росії, Франції, Нідерландів, Німеччини та ін. (табл. 2). Деякі з власників/контролерів банків (наприклад, ПАТ «ВТБ Банк», ПАТ «Сбербанк», АТ «ОТП Банк») є також власниками інших фінансових установ

Таблиця 1

Кількість банківських установ в Україні

Назва показника	01.01.2014	01.01.2015	01.01.2016*	01.01.2017*
Активи банківської системи, млрд. грн.	1278,1	1316,9	1254,4	1256,3
Кількість діючих банків	180	163	117	96
з них: з іноземним капіталом	49	51	41	38
у т. ч. зі 100% іноземним капіталом	19	19	17	17
Частка іноземного капіталу у статутному капіталі банків, %	34,0	32,5	43,3	55,5
Кількість банків іноземних банківських груп / ІБГ	н/д	н/д	24	25
Частка активів банків ІБГ в активах банківської системи	н/д	н/д	35,7	34,8

* Без неплатоспроможних банків

Джерело: статистика НБУ, розрахунки авторів

Таблиця 2

Банки іноземних банківських груп станом на 01.01.2017 р.

№ з/п	Банк	Країна походження капіталу	Банківська група (далі – БГ)	Визнання БГ НБУ
1	ПАТ «Промінвестбанк»	Російська Федерація	ні	–
2	ПАТ «ВТБ Банк»	Російська Федерація	так	від 10.02.2015 р. №54
3	АТ «БМ Банк»	Російська Федерація	так	
4	ПАТ «Сбербанк»	Російська Федерація	так	від 05.07.2013 р. № 463
5	ПАТ «ВіЕс Банк»	Російська Федерація	так	
6	ПАТ «Банк Форвард»	Російська Федерація	припинено	–
7	ПАТ «Альфа-Банк»	Кіпр (входить до міжнародної холдингової групи «Альфа-банк» (Росія))	так	від 02.09.2016 р. № 435
8	ПАТ «Укрсоцбанк»	Люксембург, Італія	так	
9	АТ «Райффайзен Банк Аваль»	Австрія	так	від 10.06.2016 р. № 296
10	АТ «УкрСиббанк»	Франція	так	від 22.03.2013 р. № 149
11	ПАТ «Креді Агріколь Банк»	Франція	ні	–
12	АТ «Прокредит Банк»	Німеччина	ні	–
13	ПАТ «Ідея Банк»	Республіка Польща	ні	–
14	ПАТ «Кредобанк»	Республіка Польща	так	від 11.12.2016 № 880
15	ПАТ «Кредит Європа Банк»	Нідерланди	ні	–
16	ПАТ «ІНГ Банк Україна»	Нідерланди	ні	–
17	ПАТ «Марфін Банк»	Кіпр	ні	–
18	АТ «Піреус Банк МКБ»	Греція	ні	–
19	ПАТКБ «Правекс-Банк»	Італія	ні	–
20	АТ «ОТП БАНК»	Угорщина	так	від 13.09.2013 р. № 673
21	ПАТ «Сітібанк»	США	ні	–
22	ПАТ «СЕБ Корпоративний Банк»	Швеція	ні	–
23	ПАТ «Дойче Банк ДБУ	Німеччина	ні	–
24	ПАТ «Кредитвест Банк»	Туреччина	ні	–
25	ПАТ «БТА Банк»	Казахстан	ні	–

Джерело: складено авторами за даними НБУ та сайтів банків

в Україні (зокрема, кредитних спілок, ломбардів, лізингових компаній, страхових компаній, недержавних пенсійних фондів, а також інших юридичних осіб, винятковим видом діяльності яких є надання фінансових послуг.

Наведені вище показники підтверджують фактичне переважання іноземних (порівняно з національними) банківських груп в Україні. Але більшість із них відповідно до законодавства України вважаються окремими банками, що зареєстровані на території України. Ризики участі в банківській групі перебирають на себе їх закордонні материнські компанії. Щодо таких учасників банківського ринку НБУ здійснює нагляд на індивідуальній основі. Щодо решти учасників, то нагляд за ними Національний банк України здійснює як на індивідуальній, так і на консолідованій основі, якщо переважна діяльність такої групи є банківською.

Відповідно до норм законодавства не всі банківські групи підлягають консолідованому

нагляду, а лише 1) визнані банківськими групами у встановленому порядку; 2) якщо на це є пряма вказівка про застосування нагляду на консолідованій основі. Це впливає з підзаконних нормативно-правових актів у сфері банківського нагляду [2; 3]. Деталізуємо цей висновок.

Основним нормативним документом, що регламентує спосіб, за яким визначається коло об'єктів, що підлягають застосуванню до них такої специфічної процедури (нагляду на консолідованій основі), є «Положення про порядок ідентифікації та визнання банківських груп», затверджене постановою Правління Національного банку України від 09.04.2012 р. № 134 [2]. Мета цього положення – «впровадження нагляду на консолідованій основі», хоча, по суті, мова йде саме про **визначення** банку чи групи юридичних осіб такими, що належать до банківської групи. Тобто правові норми положення поширюються на набуття/втрату банківською установою статусу «банківська група»,

що здійснюється в результаті самоідентифікації чи за наслідками аналітичної процедури НБУ; а також на визначення структури банківської групи та погодження контролера [2]. Окрім того, наявність двох окремих розділів («Розділ II. Ідентифікація банківських груп» та «Розділ III. Визнання банківських груп») цього положення поділяє процедуру визначення банківської групи на два етапи. Для більш глибокого розуміння з'ясуємо розбіжності між поняттями «визнання» та «ідентифікація» щодо банківських груп.

Зауважимо, що в законодавстві відсутнє поняття «визнання банківської групи» як процесу чи процедури. У Законі України «Про банки і банківську діяльність» вживаються такі терміни:

1) «**визнання діяльності** банку такою, що відповідає законодавству» [1, ст. 75];

2) «неприведення банком своєї діяльності у відповідність із вимогами законодавства, у тому числі нормативно-правових актів Національного банку України, після віднесення його до категорії проблемних, але не пізніше ніж через 180 днів із дня **визнання його (банку – авт.) проблемним**» [1, ст. 75].

У першому прикладі йдеться про те, що у разі усунення банком порушень законодавства та зменшення ним ризиків у діяльності, які стали підставою до віднесення його до категорії проблемних, Національний банк України може прийняти рішення, що діяльність банку відповідає вимогам законодавства та нормативно-правових актів Національного банку України. У другому – про те, що Національний банк України зобов'язаний прийняти рішення про віднесення банку до категорії неплатоспроможних у разі неприведення банком своєї діяльності у відповідність до вимог законодавства протягом 180 днів із дня віднесення банку до категорії проблемних. Крім того, у статтях 75, 76 цього закону наведено повний перелік критеріїв, відповідно до яких регулятор має право віднести банк до категорії проблемних та неплатоспроможних.

У «Положенні про порядок ідентифікації та визнання банківських груп» № 134 [2] також не визначено поняття «визнання банківської групи», проте Розділ III цього положення регламентує процедуру набуття статусу «визнаної банківської групи» у результаті прийняття Національним банком України рішення про «визнання банківської групи» або «припинення визнання банківської групи». Рішення про визнання банківської групи (припинення визнання бан-

ківської групи) приймається Комітетом Національного банку України з питань нагляду та регулювання діяльності банків.

Згідно зі статтею 2 Закону України «Про банки і банківську діяльність» критеріями визнання банківською групою юридичних осіб є переважна діяльність (понад 50% активів групи належать банку чи банкам) та наявність спільного контролера [1, ст. 2].

Термін «ідентифікувати» відповідно до Академічного тлумачного словника української мови [8, т. 4, с. 11] – це те саме, що «ототожнювати», тобто «визнавати які-небудь явища, поняття і т. ін. тотожними, однаковими, подібними; уподібнювати до чого-небудь».

Таким чином, процедуру ідентифікації Національний банк України проводить згідно з вищенаведеними ознаками участі банківської групи в банківській установі. Такою дією, як визначається в Розділі II «Положення про порядок ідентифікації та визнання банківських груп» [2], також може вважатися заява банківської установи чи її контролера або ініціатива самого контролера.

Термін «визнавати» в академічній науці тлумачиться значно ширше [8]:

а) вважати дійсним, законним, стверджувати своєю згодою, позитивним ставленням право на існування кого-, чого-небудь;

б) відверто признаватися в чому-небудь; погоджуватися з чимось, стверджувати істинність чогось; упевнившись у чому-небудь, вирішувати щось;

в) дізнаватися.

Оскільки у зазначеному вище положенні законодавець розрізняє терміни «ідентифікація» [2, розділ II] та «визнання» [2, розділ III], можемо констатувати наявність змістової розбіжності між цими термінами. Наприклад, термін «ідентифікація» трактується фактично як «виявлення», а термін «визнання» – як «офіційне оголошення» чи «впевненість», «констатація факту», «повідомлення про те, що стало відомо» (авторські версії трактування).

З огляду на зазначене, можемо стверджувати про наявність різних списків банківських груп в Україні, тобто 1) ідентифікованих; 2) визнаних. Підтвердженням цього є те, що низка банківських груп, що були ідентифіковані НБУ¹, здійснювали розміщення річної звітності банківської групи на офіційному сайті банків (що входять до складу цієї групи) відповідно до вимог статті 9 Закону України «Про банки і банківську діяльність» та «Положення про порядок регулювання діяльності банківських груп», затвердженого постановою Національного банку України від 20.06.2012 р. № 254 [3], проте Національним банком України так і не було

¹ Інвестиційний Альянс» у складі ПУАТ «ФІДОБАНК», ПАТ «КБ «ЄВРОБАНК», ТОВ «КУА «ФІДО ІНВЕСТМЕНТС»; банківська група у складі ПАТ «ВіЕйБі Банк» та ПАТ «КБ «ФІНАНСОВА ІНІЦІАТИВА» та ще кількох фінансових установ.

прийняте рішення про визнання цих банківських груп, у тому числі у зв'язку із ліквідацією / введенням тимчасової адміністрації до банків.

Наявну розбіжність між ідентифікованими та визнаними НБУ банківськими групами можна пояснити досить складним та тривалим у часі процесом їх визначення, трансформацією всього банківського сектору та становленням регулятивних функцій системи консолідованого нагляду. Наприклад, останнім часом були внесені зміни, які уточнюють порядок визнання Національним банком банківських груп і визначення їх підгруп. Зокрема, встановлено вимогу щодо подання повідомлення про зміни структури власності банківської групи, а також щодо ідентифікації таких змін. До банківських груп також віднесено компанії, для яких надання фінансових послуг є переважним видом діяльності.

Згадана вище стаття 9 «Банківський нагляд на консолідованій основі» Закону України «Про банки і банківську діяльність» [1, ст. 9] попри те, що містить деталізацію механізму ідентифікації банківських груп, визначення її структури, вимоги до функціонування, порядку подачі консолідованої звітності та інших процедурних моментів, так і не визначає чіткого розмежування банківських груп, що підлягають консолідованому нагляду, і тих об'єктів, щодо яких він не застосовується. Лише у п. 2 «Положення про порядок ідентифікації та визнання банківських груп» [2] можемо знайти (хоч і досить нечітко) розмежування між термінами «іноземна банківська група», «національна банківська група», «міжнародна банківська група».

Іноземна банківська група тлумачиться як частина міжнародної банківської групи. Національна банківська група визначається як банківська група, що не є частиною міжнародної банківської групи. Водночас міжнародна банківська група характеризується як група фінансових установ, які пов'язані відносинами контролю і діяльність яких представлена більш ніж в одній країні, а отже, підлягає нагляду на консолідованій основі з боку іноземного органу нагляду. Тобто лише остання теза свідчить про можливість поширення інструментів нагляду на консолідованій основі як на національні, так і частково (не визначено, в яких межах) на іноземні банківські групи.

Банківська група, яка підпадає під банківський нагляд на консолідованій основі, повинна дотримуватися відповідних вимог Національного банку до банківської групи/підгрупи (в частині економічних нормативів, достатності регулятивного капіталу, порядку надання консолідованої звітності, наявності ефективної системи корпоративного управління, управ-

ління ризиками, внутрішнього контролю, наявності облікових процедур тощо) та відповідати іншим вимогам. Зауважимо, що операції між учасниками банківської групи підлягають контролю з боку Національного банку України.

Нами запропоновано поділ банківських груп, що здійснюють діяльність на території України станом на початок 2017 р., за критерієм специфіки консолідованого нагляду (рис. 1).

За даними НБУ станом на 01.06.2017 р., визнаними банківськими групами, що підлягають нагляду на консолідованій основі, є «Авангард», «Альфа-банк», «Восток», «ВТБ Банк», «Грант», «Індустріалбанк», «Кредобанк», «Мегабанк», «ОТП Банк», «Ощадбанк», «Південний», «Приватбанк», «ПУМБ (Перший український міжнародний банк)», «ПФБ (Промислово-Фінансовий Банк)», «Райффайзен Банк Аваль», «Сбербанк», «Таскомбанк», «Траст-Капітал», «УкрСибБанк», «Укрбудінвест», «Форвард», «Кристалбанк», «Мотор-банк», банк «Український капітал» [6].

Аналізуючи дані таблиці 2 та рисунку 1, можемо констатувати, що частина банків іноземних банківських груп потрапляє до списку банківських груп, що підлягають нагляду на консолідованій основі з боку НБУ (тип II, III, IV), частина – під консолідований нагляд регулятора з країни походження (тип I).

НБУ здійснює банківське регулювання та нагляд на індивідуальній та консолідованій основі.

Державне регулювання діяльності банків здійснюється НБУ у формах адміністративного та індикативного регулювання.

З метою виконання покладених на НБУ завдань, зокрема забезпечення ефективного банківського нагляду за банками на індивідуальній основі (тип I), НБУ (його структурні одиниці) проводить такі дії:

- встановлює та здійснює контроль за дотриманням банками банківського законодавства, нормативно-правових актів НБУ (у тому числі за дотриманням нормативних та ліцензійних вимог щодо розміру капіталу, якості системи корпоративного управління та управління ризиками, економічних нормативів і лімітів відкритої валютної позиції та інших пруденційних вимог);

- контролює дотримання банками встановлених законодавством вимог і строків оприлюднення квартальної та річної фінансової звітності;

- проводить виїзні/камеральні, тематичні або комплексні перевірки діяльності банку;

- застосовує до банків та їх керівників адекватні заходи впливу за порушення банківського законодавства та нормативно-правових актів НБУ.

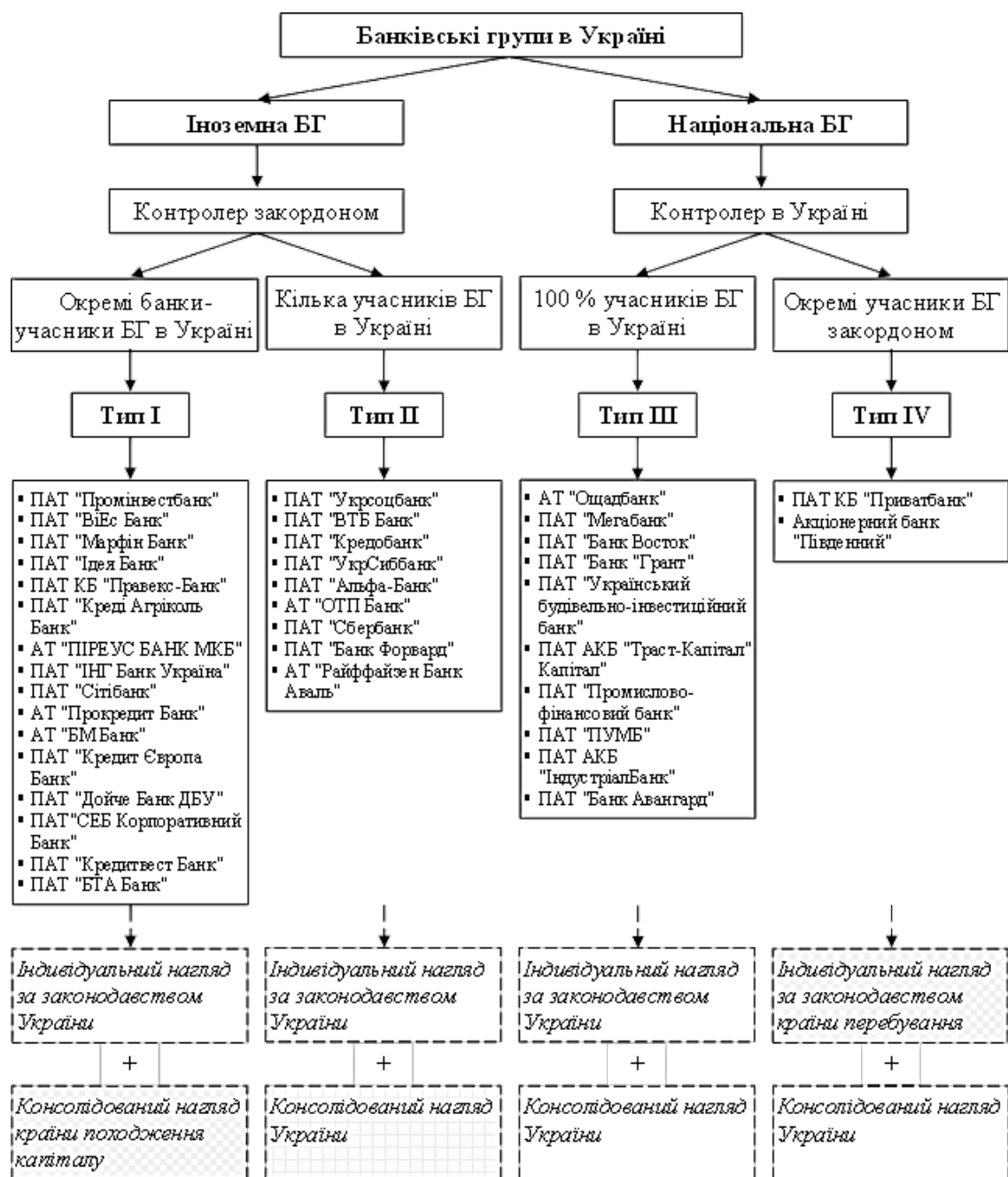


Рис. 1. Класифікація банківських груп в Україні з урахуванням резидентності їх учасників

Джерело: складено авторами на основі даних НБУ, офіційних сайтів банків та інших оприлюднених матеріалів

Стосовно банків II–IV груп (рисунок 1) НБУ здійснює регулювання як на індивідуальній, так і консолідованій основі. Основні засади нагляду на індивідуальній основі зазначено вище, розглянемо більш детально регулювання діяльності банківських груп.

На виконання вимог статті 9 Закону України «Про банки і банківську діяльність» НБУ забезпечує банківський нагляд на консолідованій основі за банківськими групами. Зокрема, НБУ

встановлює вимоги до банківської групи щодо системи корпоративного управління, управління ризиками; складання та порядку подання консолідованої та субконсолідованої звітності; достатності регулятивного капіталу; економічних нормативів та ін.

Нагляд на консолідованій основі за БГ здійснюється на основі аналізу консолідованої фінансової звітності БГ та статистичної звітності за формою № 612. Зазначена звітність щоквар-

тально подається відповідальними особами БГ та розкриває інформацію про дотримання вимог щодо достатності регулятивного капіталу та економічних нормативів банківської групою та її підгрупами.

Крім того, додатковими джерелами інформації щодо діяльності БГ є:

- консолідована фінансова звітність (щоквартальна/річна),
- фінансова звітність кожного учасника БГ;
- пояснення відповідальної особи БГ, які надаються на запити НБУ;
- інформація інших регуляторів;
- інформація, що наявна у мережі Інтернет, ЗМІ тощо.

За результатами аналізу результатів діяльності банківської групи НБУ застосовує заходи впливу у межах здійснення нагляду на консолідованій основі.

Повертаючись до табл. 1, варто зазначити, що близько 35% активів банківської системи на 01.01.2017 р. було сформовано учасниками банківської системи – представниками міжнародного консолідованого капіталу, які не підпадають під консолідований нагляд національного регулятора (НБУ) – тип 1.

Як було визначено авторами у попередньому дослідженні [11], діяльність іноземних банківських груп в Україні, окрім позитивних наслідків для нашої банківської системи, також пов'язана із потенційними специфічними ризиками, наприклад, ризиками структури капіталу материнських компаній, різкого відтоку капіталу внаслідок економічних та політичних шоків, лобіювання інтересів світових ТНК, коротких кредитних періодів. Тобто діяльність банків, віднесених до БГ типу 1, характеризуються значними потенційними ризиками, які можуть спричинити часткову втрату контролю НБУ над національною банківською та фінансовою системами.

Висновки з проведеного дослідження. Процес ідентифікації та визнання Національним банком України банківських груп досить складний та тривалий у часі. До основних його проблем, які потребують подальшого аналізу та вирішення, можна віднести:

- по-перше, невідповідність стратегії агресивної санації (реформування банківської системи України), що спричиняє її нестабільність, та стратегічних завдань нагляду на консолідованій основі, спрямованих на забезпечення її стабільності. Ці стратегічні цілі регулятора не можуть досягатись одночасно. Відповідно після завершення етапу «очищення» банківської системи України сформовані достатні умови для повноцінного застосування інструментарію консолідованого банківського нагляду;

- по-друге, складний механізм збору підтверджуючих даних щодо ідентифікації банківських груп за ініціативою НБУ зумовлює невідповідність між кількістю ідентифікованих та визнаних банківських груп. Як наслідок, ускладнюється процес аналізу інформації зовнішніми користувачами щодо результатів діяльності банківських груп, а також виникає певна неузгодженість щодо можливостей застосування Національним банком України інструментарію банківського нагляду. Однак, незважаючи на вказані складнощі, процедура ідентифікації та визнання банківських груп в Україні в організаційному аспекті продовжує вдосконалюватися;

- по-третє, Національному банку України доцільно розглянути можливість диференціації інструментарію консолідованого банківського нагляду залежно від специфічних характеристик банківської групи. Зокрема, ми пропонуємо враховувати резидентність учасників банківської групи для їх розподілу БГ на типи, визначені на рисунку 1. Розроблену нами класифікацію банківських груп в Україні також доцільно використовувати для потреб статистичного аналізу.

Список використаних джерел:

1. Про банки і банківську діяльність // Верховна Рада України; Закон від 07.12.2000 р. № 2121– III.
2. Про затвердження Положення про порядок ідентифікації та визнання банківських груп // Національний банк – Постанова від 09.04.2012 р. № 134.
3. Про затвердження Положення про порядок регулювання діяльності банківських груп // Національний банк України. – Постанова від 20.06.2012 р. № 254.
4. Берегуля О. Перші кроки з ідентифікації та визнання банківських груп // О. Берегуля – Вісник НБУ, травень 2013. – С. 34–35.
5. Показники банківської системи [Електронний ресурс] // Національний банк України. – https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=34661442
6. Банківські групи [Електронний ресурс] // Національний банк України. – https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=81452&cat_id=57513
7. Аналітичний огляд банківської системи України за I півріччя 2016 року [Електронний ресурс] // Національне рейтингове агентство «Рюрік» – Режим доступу – http://www.rurik.com.ua/documents/research/bank_system_2_kv_2016.pdf
8. Словник української мови // Академічний тлумачний словник в 11 томах – К.: «Наукова думка», 1970–1980. – Том четвертий, п'ятий, восьмий.

9. Берегуля О. Банківські групи України. Перші кроки до запровадження консолідованого нагляду / О. Берегуля – Вісник НБУ, червень 2014. – С. 37–38.

10. Карчева Г.Т. Проблеми забезпечення фінансової стійкості банківської системи України в умовах макроекономічної нестабільності // Вісник ОНУ імені І.І. Мечникова. 2016. – Т. 21., Вип. 5(47) – С. 146–150.

11. Миненко Л. Діяльність іноземних банківських груп в Україні: ключові тенденції та ризики – Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство – 2017, № 13.

12. Савченко Т.Г., Миненко Л. М. Розвиток консолідованого банківського нагляду на основі імплементації міжнародного досвіду визначення системно важливих банків // Т.Г. Савченко, Л.М. Миненко – Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. – 2016, №18. – С. 128–131.

13. Шумська С., П'ятницький Д. Тенденції розвитку та стійкість банківської системи України // С.С. Шумська, Д.В. П'ятницький – Управління розвитком, № 3 (181), 2015 – С. 7–19.

14. Могильницька М. Правові та організаційні проблеми нагляду за діяльністю банківських груп в Україні // М.П. Могильницька – Фінансовий простір. – № 2 (18) 2015, С. 88–93.

Savchenko T.H., Mynenko L.M.

IMPROVING THE MECHANISM OF IDENTIFICATION AND RECOGNITION OF BANKING GROUPS IN UKRAINE

Identification and recognition by the regulator of banking groups operating in the territory of Ukraine is the starting point for predicting, assessing and managing the risks of the banking system whose source is consolidated bank capital. This issue becomes particularly topical at the times of aggravation of crisis phenomena caused both by internal and external processes.

The authors have analysed the Regulation on the Procedure for the Identification and Recognition of Banking Groups, approved by the Resolution of the Board of the National Bank of Ukraine dated 09.04.2012 No. 134 which is the basis for the implementation of supervision on a consolidated basis in Ukraine.

The authors proved that the process of identification and recognition by the National Bank of Ukraine of banking groups is rather complex and time-consuming. Furthermore, the difference between the terms "identification" and "recognition" has been proved. It was found out that in Ukraine there are different lists of banking groups, namely 1) identified groups and 2) recognized groups.

The authors have compiled a list of banks of foreign banking groups that operate in the territory of Ukraine determined by their owners. The article also includes information on recognition of banking groups by the NBU.

The peculiarities of banking regulation and supervision on individual and consolidated basis, carried out by the NBU, have been outlined.

The forms of statistical reporting submitted by the responsible persons of the banking groups to the NBU have been reviewed, which reveal information on compliance with the requirements to the adequacy of regulatory capital and economic standards by a banking group and its subgroups.

A particular attention was also paid to highlighting the forms of regulation (administrative and indicative).

The authors suggested the division of banking groups operating in the territory of Ukraine according to the criterion of specificity of consolidated supervision.

It was proved that, apart from positive consequences for our banking system, the activity of foreign banking groups in Ukraine is also associated with potential specific risks which in the future may lead to a partial loss of control of the NBU over the national banking and financial systems.

Key words: banks, banking group, foreign banking group, consolidated supervision, bank group identification, recognition of banking group.

Сердюков К.Г.кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки і оцінки майна підприємств
Харківського національного економічного університету**Алєйнікова Н.М.**аспірант
Харківського національного економічного університету

РОЗВИТОК СИСТЕМНОГО ПІДХОДУ ДО ПОБУДОВИ МЕХАНІЗМУ ОЦІНКИ ВАРТОСТІ АКЦІОНЕРНОГО ТОВАРИСТВА

На сучасному етапі розвитку української економіки є потреба у вдосконаленні та розробленні механізму оцінки вартості акціонерного товариства. Відпрацювання механізму оцінки вартості акціонерного товариства гарантуватиме достовірну оцінку вартості товариства, управління нею, виявлення ключових факторів ризику та чинників, які впливають на вартість товариства, а також оцінку та підвищення його потенціалу. У статті запропоновано структурно-функціональну схему уніфікованого механізму оцінки вартості акціонерного товариства, що дає уявлення про загальну концепцію оцінки вартості, а її складові елементи визначають основні компоненти системи, що реалізує системний підхід. Визначені основні етапи процесу оцінки вартості акціонерного товариства, які охоплюють аналіз факторів вартості та ризику, визначають його потенціальні можливості та здатність управляти вартістю акціонерного товариства.

Ключові слова: механізм оцінки вартості акціонерного товариства, потенціал вартості, система оцінки вартості, процес оцінки.

На современном этапе развития украинской экономики существует потребность в совершенствовании и разработке механизма оценки стоимости акционерного общества. Отработка механизма оценки стоимости акционерного общества будет гарантировать достоверную оценку стоимости акционерного общества, управления ею, выявление ключевых факторов риска и факторов, влияющих на стоимость общества, а также оценку и повышение его потенциала. В статье предложена структурно-функциональная схема унифицированного механизма оценки стоимости акционерного общества, которая дает представление об общей концепции оценки стоимости, а ее составляющие элементы определяют основные компоненты системы, реализующей системный подход. Определены основные этапы процесса оценки стоимости акционерного общества, которые охватывают анализ факторов стоимости и риска, определяют его потенциальные возможности и способность управлять стоимостью акционерного общества.

Ключевые слова: механизм оценки стоимости акционерного общества, потенциал стоимости, система оценки стоимости, процесс оценки.

Постановка проблеми. Сучасний етап розвитку економіки України потребує вдосконалення та розроблення механізму оцінки вартості акціонерного товариства. Відпрацювання механізму оцінки вартості акціонерного товариства гарантуватиме достовірну оцінку вартості товариства, управління нею, виявлення ключових факторів ризику та чинників, які впливають на вартість товариства, а також оцінку та підвищення його потенціалу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичну основу досліджень, присвячених питанням розроблення механізму управління та оцінки вартості, становлять праці таких учених-науковців, як І.В. Борщук, Л. Гурвиц, А.С. Колесніченко, Т.Г. Касьяненко, Т.В. Момот, А.О. Чаленко, Е. Хелферт та інші. Проте досі немає єдності у розумінні змісту і структури механізму оцінки. Варто зазначити, що на вітчиз-

няних акціонерних товариствах механізм оцінки вартості ще не відпрацьований. Це можна пояснити недостатністю досліджень цього питання у теоретичному і методичному плані, що визначає необхідність його подальшого розроблення.

Метою статті є розроблення уніфікованого та дієвого механізму оцінки вартості акціонерного товариства через взаємодію його основних складників та з урахуванням всіх важелів та інструментів, які повинні бути спрямовані на досягнення певної мети – оцінки альтернативної вартості.

Виклад основного матеріалу дослідження. Серед науковців сформулювалося декілька обґрунтованих думок щодо підходів до побудови механізму. На думку А.О. Чаленко та Л. Гурвиц, для створення дієвого механізму необхідно застосовувати процесний підхід, який є більш точним та адекватним щодо реаль-

ної економічної системи та переважним для вирішення завдань моделювання. Процесний підхід трактує управління як серію безпосередніх взаємопов'язаних дій. Ці дії, кожна з яких сама по собі вже є процесом, значною мірою визначають успіх діяльності компанії.

За використання системного підходу до створення механізму виступають такі вчені, як А.С. Колесніченко, Е. Хелферт, Т.Г. Касьяненко. Системний підхід – спосіб дослідження організацій, що мають спільну мету, тобто систем, який, як відомо, складається із системного аналізу об'єкта і системного синтезу його моделі і пов'язаний з урахуванням різноманітних конкретних мотивацій учасників [3, с. 11].

Ситуаційний підхід ґрунтується на тому, що пріоритетність методів управління визначається ситуацією. Через те, що існує безліч факторів як у самій компанії, так і у зовнішньому середовищі, не існує єдиного «кращого» методу управління. Щодо конкретної ситуації найефективнішим є той, що найбільш повно відповідає її суті.

У межах вартісного підходу критерієм інвестиційної привабливості підприємства є зростання його вартості. Прихильниками такого підходу є Т.В. Момот, Т. Коллер, Т. Коупленд, Дж. Мурин, Ф. Моділіяні та М. Мілер, І.В. Борщук, А. Дамодаран та ін.

На нашу думку, логічне формування механізму оцінки вартості акціонерного товариства можливе на основі глибинного вивчення процесу оцінки та розкриття її елементів з урахуванням системного підходу.

Спочатку проведемо дослідження процесу оцінки вартості. Процес оцінки вартості – це певна послідовність дій, що виконуються оцінювачем під час визначення ним вартості об'єкта [11, с. 37].

В узагальненому вигляді процес оцінки вартості підприємства, на думку науковців Г.І. Міокової, В.Р. Кучеренко, А. Г. Грязнової, включає такі етапи, як:

- укладання договору на проведення оцінки вартості підприємства та постановка завдання;
- попередній огляд та складання плану робіт, збір вихідної інформації про об'єкт оцінки;
- вибір та обґрунтування методології оцінки;
- застосування методичних підходів, методів та оцінних процедур;
- проведення аудиторської перевірки та інвентаризації майна (якщо це передбачено законодавством чи обраним методологічним підходом);
- узгодження результатів оцінки, отриманих із застосування різних методичних підходів і методів оцінки;
- складання звіту про оцінку підприємства та висновку про вартість об'єкта оцінки на

дату оцінки; затвердження результатів оцінки; рецензування звіту про оцінку.

На думку А.А. Якушева [18, с. 20–21], оцінка вартості є складним та трудомістким процесом, який складається з кількох стадій (етапів).

1. Визначення проблеми (ідентифікація підприємства, виявлення предмета оцінки, визначення дати оцінки, формулювання цілей і функцій оцінки, визначення виду вартості, ознайомлення замовника з обмежувальними умовами).

2. Попередній огляд підприємства та укладення договору на оцінку (попередній огляд підприємства і знайомство з його адміністрацією, визначення вихідної інформації та її джерел, визначення складу групи експертів-оцінювачів, складання завдання на оцінку та календарного плану, підготовка і підписання договору на оцінку).

3. Збір та аналіз інформації (збір і систематизація загальних даних, збір і систематизація спеціальних даних, аналіз найкращого та найбільш ефективного використання).

4. Аналіз кон'юнктури ринку (аналіз таких показників, як дані про промислове виробництво, динаміка капіталовкладень, відомості про замовлення, показники праці, внутрішній товарообіг, зовнішня торгівля, показники кредитно-фінансової системи, ціни).

5. Вибір методів оцінки та їх застосування для оцінки аналізованого об'єкта.

За визначенням М.В. Корягіна процес оцінки вартості підприємства містить такі етапи, як [5, с. 39]:

- встановлення цілей оцінки вартості підприємства;
- обрання виду вартості, що визначатиметься;
- обрання методу оцінки вартості підприємства;
- обрання підходу до оцінки вартості підприємства.

У джерелі [12, с. 13–22] у процесі оцінки вартості бізнесу виділяються три основних етапи:

- підготовчий етап (вибір стандарту вартості і методів оцінки; підготовка інформації для проведення оцінки; коригування інформації, що використовується на інфляцію; оцінка фінансового стану компанії; оцінка ризиків компанії);
- оціночний етап (проводиться виконання необхідних розрахункових процедур, передбачених обраними методами оцінки бізнесу);
- заключний етап (коригування вартості на фінансовий стан, частку, яка оцінюється (ступінь контролю) та на рівень ліквідності, диверсифікованість виробництва тощо; складання звіту про оцінку).

Авторське бачення структурно-функціональної схеми механізму оцінки вартості акціонерного товариства наведено на рис. 1. Цей механізм охоплює систему вхідних елементів, систему оцінки та систему вихідних елементів. Вхідними елементами є інформаційне забезпечення, аналіз факторів вартості, ризику та потенціалу вартості. Структурними елементами оцінки визначені принципи, функції, інструменти та індикатори фондового ринку, критерії, методи та підходи оцінки. Вихідним елементом є оцінка альтернативної вартості акціонерного товариства.

Таким чином, можна зазначити, що механізм оцінки вартості містить у собі певну взаємодію складових елементів, що виникають під час оцінки.

На наш погляд, у такому вигляді механізм дає уявлення про загальну концепцію оцінки вартості акціонерного товариства, а складові елементи механізму визначають основні компоненти системи, що реалізує системний підхід. Дієвість механізму оцінки вартості має забезпечуватися вдосконаленням вітчизняного законодавства у сфері регулювання фондового ринку та діяльності акціонерних товариств, розробленням методичного інструментарію щодо оцінки потенціалу та альтернативної вартості акціонерного товариства.

Структурно-логічна схема етапів процесу оцінки вартості акціонерного товариства подано на рис. 2.

На нашу думку, оцінку вартості акціонерного товариства потрібно розглядати з двох позицій – статичної та динамічної. З позиції статичної проводять оцінку потенціалу вартості акціонерного товариства та факторів вартості і ризику, у динаміці досліджують цілеспрямованість оцінки вартості акціонерного товариства під час вибору певного підходу та методу оцінки.

Процес оцінки вартості акціонерного товариства охоплює такі етапи, як аналіз впливу чинників на вартість акціонерного товариства; формування базису оцінки вартості акціонерного товариства; оцінка альтернативної вартості акціонерного товариства з орієнтацією на конкретну мету; аналіз результатів оцінки вартості та розроблення комплексу стратегічних рішень.

Перший етап. Аналіз впливу чинників на вартість акціонерного товариства, на думку автора, полягає у відборі та аналізі ключових факторів вартості та ризику, а також в аналізі потенціалу вартості акціонерного товариства з використанням певного методичного інструментарію. Цільова спрямованість цього етапу полягає у визначенні минулого та теперішнього потенціалу акціонерного товариства на момент оцінки, а також у визначенні, які саме фактори вартості

та ризику впливатимуть на вартість акціонерного товариства у майбутньому. Визначення факторів вартості та ризику зумовлюється галуззю товариства та видом оцінюваної вартості. Інструментом (засобом) реалізації аналізу потенціалу товариства є розроблена методика оцінки потенціалу вартості, яка передбачає аналіз усіх складників потенціалу (майнового, платоспроможного, фінансового та акціонерного).

Другий етап. Формування базису оцінки вартості акціонерного товариства. Мета цього етапу полягає у визначенні й обґрунтуванні таких базових основ дослідження, як підходи та показники-індикатори оцінки вартості. При цьому обов'язковою умовою цього етапу є не випадковість присутності того чи іншого показника в його оціночному просторі, а пряма залежність від ступеня обґрунтованості обраних показників-індикаторів.

Третій етап. Оцінка альтернативної вартості акціонерного товариства з орієнтацією на конкретну мету. Цільова спрямованість цього етапу спрямована на визначення тенденцій майбутньої вартості акціонерного товариства, це може бути ринкова, інвестиційна або інша вартість. Необхідно зауважити, що оцінка альтернативної вартості акціонерного товариства може враховувати фактор часу, якщо для оцінки вартості застосовуються методи дисконтування або капіталізації. Вихідною інформацією для оцінки вартості є обраний показник(ки)-індикатор(ри) певної вартості акціонерного товариства. У результаті реалізації третього етапу формується короткостроковий прогноз вартості з урахуванням сучасних тенденцій розвитку фондового ринку. Інструментом реалізації цієї мети є розроблена методика оцінки вартості акціонерного товариства.

Четвертий етап. Аналіз результатів оцінки вартості та розроблення комплексу стратегічних рішень. Залежно від певної мети оцінки та потенціалу акціонерного товариства відбувається вибір найбільш доцільної стратегії. Цільова спрямованість етапу полягає у розробленні стратегічного профілю акціонерного товариства.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, запропонований механізм оцінки вартості акціонерного товариства дасть змогу враховувати зовнішні та внутрішні зміни через аналіз факторів вартості та ризику, використовувати потенційні можливості та ефективно оцінювати й управляти вартістю акціонерного товариства. Водночас варто говорити і про те, що запропонований механізм оцінки вартості враховує синергетичні ефекти, які і створюють передумови для підвищення вартості акціонерного товариства та управління нею.

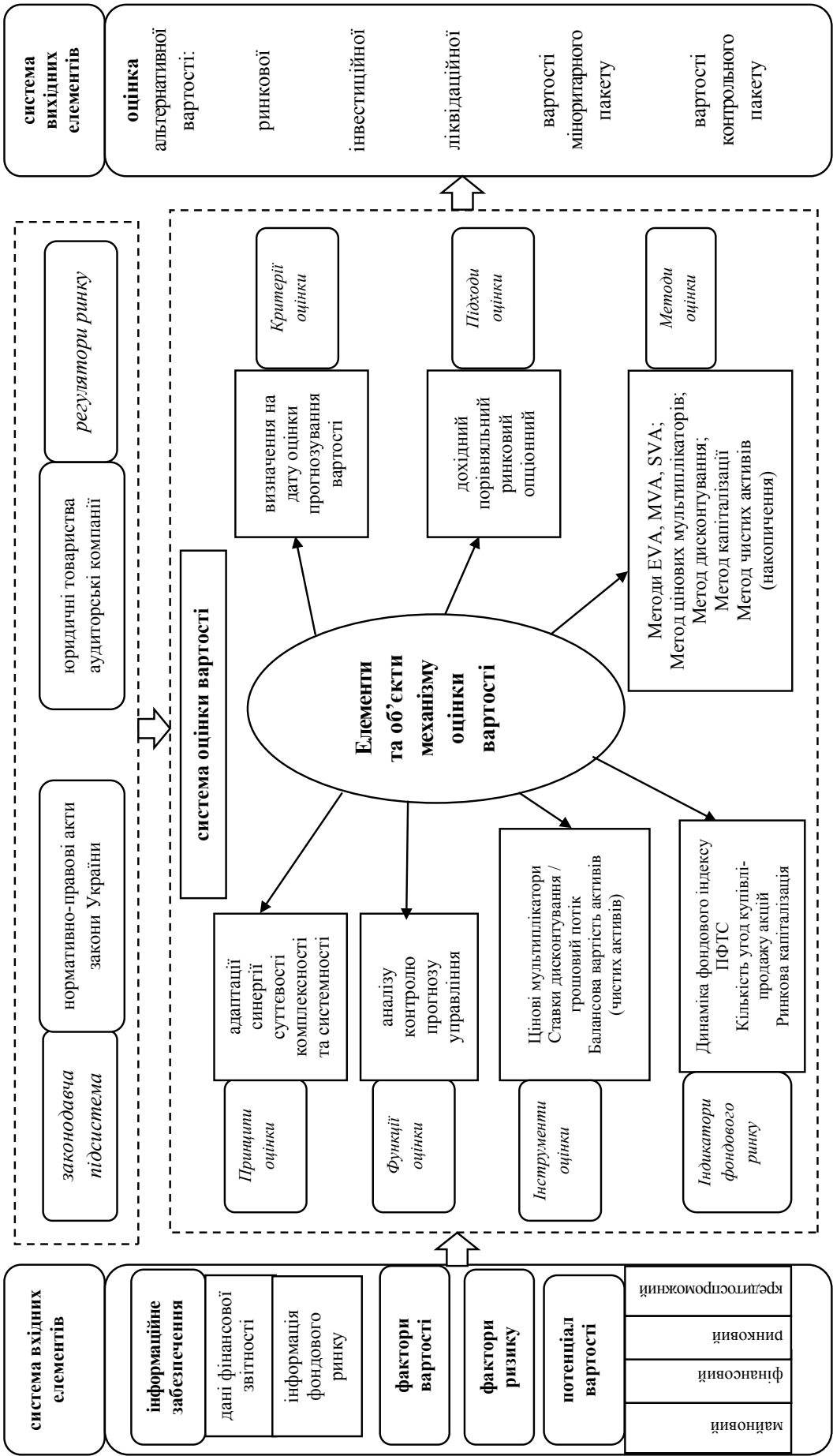


Рис. 1. Структурно-функціональна схема уніфікованого механізму оцінки вартості акціонерного товариства

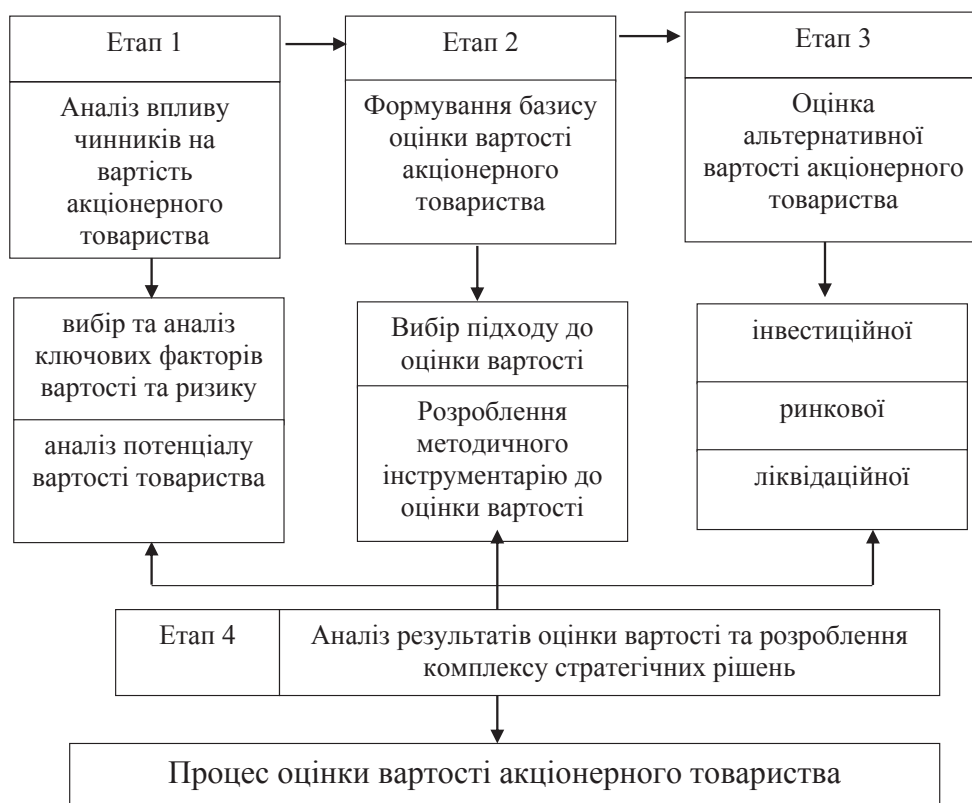


Рис. 2. Структурно-логічна схема етапів процесу оцінки вартості акціонерного товариства

Список використаних джерел:

1. Борщук І.В. Ринкова вартість капіталу компанії та її акцій / І.В. Борщук // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – Вип. 19.3. – С. 252–259.
2. Грязнова А.Г. Оценка бизнеса: Учебник / А.Г. Грязнова, М.А. Федотова. – М.: «Финансы и статистика», 2011. – 387 с.
3. Дамодаран А. Инвестиционная оценка: Инструменты и методы оценки любых активов / Асват Дамодаран; Пер. с англ. – 5е изд. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2008. – 724 с.
4. Касьяненко Т.Г. Современные проблемы теории оценки бизнеса / Т.Г. Касьяненко. – СПб. : Изд-во СПбГУЭФ, 2012. – 353 с.
5. Колесніченко А.С. Механізм державного регулювання взаємовідносин між суб'єктами електроенергетичного ринку // А.С. Колесніченко. – Науковий вісник Ужгородського університету. – Серія Економіка. Випуск 2 (43). – 2014. – С. 33–38.
6. Корягін М.В. Оцінювання вартості підприємства в системі бухгалтерського обліку : монографія / М.В. Корягін. – Львів: ТОВ «НВП «Інтерсервіс», 2012. – 261 с.
7. Корягін М.В. Бухгалтерський облік у системі управління вартістю підприємства: теоретико-методологічні концепції: монографія / М.В. Корягін. – Львів: ЛКА, 2012. – 389 с.
8. Коупленд Т., Колер Т., Мурин Дж. Стоимость компаний: оценка и управление [Текст] / Пер. с. англ. М. – ЗАО «Олімп-бізнес», 1999.
9. Краснова І.В. Фондовий ринок в Україні: стан та перспективи розвитку / І.В. Краснова // Проблеми економіки. – № 1. – 2014. – С. 129–134.
10. Мендрул О.Г. Управління вартістю підприємств. [Текст] Монографія. – К.: КНЕУ, 2002. – 272 с.
11. Момот Т. Оцінка вартості бізнесу: сучасні технології. [Текст] – Х.: Фактор, 2007. – 224 с.
12. Оцінка бізнесу та нерухомості: навч. пос. / За заг. ред. проф. В.Р. Кучеренко; уклад.: Я.П. Квач, Н.В. Сментина, В.О. Улибіна, А.В. Андрейченко. – 2-ге видання. – Одеса: Асторопринт, 2013. – 235 с.
13. Оценка стоимости предприятий : Учебно-методический комплекс / Г.Н. Ронина, П.Ю. Королев, А.Н. Осоргин, М.Р. Хаджиев, Д.И. Тишин. – М.: Изд. центр ЕАОИ, 2008. – 157 с.
14. Пазинич В.І. Оцінка об'єктів нерухомості: навч. пос. [для студ. вищ. навч. закл.] / В.І. Пазинич, Л.А. Свистун – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 434 с.

15. Пономаренко В.С. Механизм управления предприятием: стратегический аспект / В.С. Пономаренко, Е.Н. Ястремская та ін. – Х.: Изд. ХГЭУ, 2002. – 252 с.
16. Хелферт Э. Техника финансового анализа: 10е изд. / Э. Хелферт. – Спб.: Питер, 2003. – 640 с.
17. Чаленко А.О. О неопределенности термина «механизм» в экономических исследованиях [Электронный ресурс] / А.О. Чаленко. – Режим доступа: <http://www.kapital-rus.ru/articles/article/176697>
18. Якушев А.А. Оценка бизнеса: учебное пособие / А.А. Якушев. – Красноярск, 2007. – с. 144.

Serdiukov K.H., Alieinikova N.M.

DEVELOPMENT OF A SYSTEMATIC APPROACH TO THE CONSTRUCTION OF A MECHANISM FOR ASSESSING THE VALUE OF A JOINT-STOCK COMPANY

At the current stage of development of the Ukrainian economy there is a need to improve and develop a mechanism for assessing the value of a joint-stock company. The development of a mechanism for assessing the value of a joint-stock company will ensure a reliable assessment of the value of the company, its management, the identification of key risk factors and factors that affect the value of the company, as well as assessment and increase its potential. The structural-functional scheme of the unified mechanism for estimating the value of a joint-stock company is proposed, which gives an idea of the general concept of valuation, and its constituent elements determine the main components of the system that implements the system approach. The main stages of the company's cost appraisal process, which include the analysis of cost and risk factors, determine its potential and ability to manage the value of a joint-stock company.

Key words: mechanism of estimation of cost of a joint-stock company, potential of value, system of estimation of cost, process of estimation.

Чуницька І.І.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансових ринків
Університету державної фіскальної служби України

ПРИЧИННО-НАСЛІДКОВІ ЗМІНИ ТА ЗВ'ЯЗКИ У ВІДНОСИНАХ МІЖ УЧАСНИКАМИ ФІНАНСОВОГО РИНКУ ЯК КЛЮЧОВА УМОВА ЙОГО ЕФЕКТИВНОСТІ

У статті з'ясовано важливість та прояви наявних зв'язків у системі відносин, що мають місце на фінансовому ринку. Виявлено прояви окремих зв'язків у площинах таких явищ, як взаємний вплив фінансових активів, взаємозв'язок учасників фінансового ринку, взаємодія інститутів інфраструктури. Систематизовано еволюційні зміни в категоріях фінансового ринку та з'ясовано, що фінансовий успіх став мірилом і шкалою цінностей у суспільстві. Визначено етапи еволюційних змін основних фінансових категорій. Доведено, що однією з причин трансформації відносин між учасниками фінансового ринку є посилення впливу інформації. Зроблено висновок про необхідність відповідної корекції та внесення змін під час формування стратегії і тактики функціонування фінансового ринку під дією наявних та потенційно можливих причинно-наслідкових зв'язків на фінансовому ринку.

Ключові слова: фінансовий ринок, причинно-наслідкові зв'язки, теоретико-методологічна база, сегменти фінансового ринку, учасники фінансового ринку, інститути фінансового ринку.

В статье определены важность и проявление существующих связей в системе отношений, имеющих место на финансовом рынке. Выявлены проявления некоторых связей в плоскостях таких явлений, как взаимное влияние финансовых активов, взаимосвязь участников финансового рынка, взаимодействие институтов инфраструктуры. Систематизированы эволюционные изменения в категориях финансового рынка и определено, что финансовый успех стал измерением шкалы ценностей в обществе. Доказано, что одной из причин трансформации отношений между участниками финансового рынка является усиление влияния информации. Определены этапы эволюционных изменений основных финансовых категорий. Сделан вывод о необходимости соответствующей коррекции и внесения изменений при формировании стратегии и тактики функционирования финансового рынка под действием существующих и потенциально возможных причинно-следственных связей на финансовом рынке.

Ключевые слова: финансовый рынок, причинно-следственные связи, теоретико-методологическая база, сегменты финансового рынка, участники финансового рынка, институты финансового рынка.

Постановка проблеми. Процеси розвитку фінансового ринку як невід'ємного складника ринкової економіки набувають усе більшого динамізму. Проте в умовах активної фінансизації світових господарських процесів розвиток фінансового ринку вже не може обмежуватися переважно кількісними ознаками, що визначають його масштабність. Нині мова повинна йти про нову якість такого розвитку, що зумовлюється більш глибокими змінами у поведінці світових і національних суб'єктів ринку. Фінансові відносини, що продукуються на цьому ринку, повинні відповідати не просто їх внутрішній природі, а й специфічним процесам, що відбуваються тут, зокрема процесам фінансизації, що набули глобально-динамічного характеру. Це потребує більш детального дослідження зв'язків між сегментами фінансового ринку, його учасниками, адже фінансовий ринок за своїм найбільш узагальненим

змістом – це, власне, зв'язок між економічними суб'єктами, який реалізується у відповідних відносинах. Для більш об'єктивного відображення процесів, що відбуваються на фінансовому ринку, як основи його стратегічного розвитку й ефективності взаємодія і певне накладення одного сегмента на інший, які мають місце на фінансовому ринку, багатофункціональність посередників (система брокерів-дилерів, страхові компанії, банки тощо) зростає важливість виявлення причинно-наслідкових зв'язків у системі відносин між учасниками даного ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Значимість фінансового ринку в системі ринкових відносин не залишає поза увагою наукової спільноти проблематику стану його функціонування та ефективного розвитку. Коло науковців, що обрали предметом свого дослідження зазначену проблематику, неухильно зростає, що сприяє розвитку фінансового ринку,

підвищує його інтеграційні характеристики для ефективного включення у світові фінансові процеси. У роботах багатьох вітчизняних науковців знайшли відображення процеси формування ключових теоретичних і організаційно-методичних засад функціональної та організаційної побудови фінансового ринку. Це праці Л. Алексеєнко, Н. Внукової, Л. Волощенко, В. Зимовця, Р. Квасницької, О. Кнейслер, Ю. Коваленко, В. Корнєєва, О. Лактіонової, С. Леонова, Н. Мацелюх, С. Науменкової, С. Онишко, Є. Поліщук, В. Смагіна, М. Стецька, К. Стрижиченка, А. Федоренка, В. Шелудька, І. Школьник та багатьох інших.

Проте швидкість подій у реальному економічному середовищі, що носять здебільшого нерівноважний, циклічний характер, постають вагомою причиною певного відставання теоретико-методологічної бази за її окремими позиціями від практичних потреб, що здатне призводити до концентрації ризиків на фінансовому ринку. Очевидно, що повніше уявити мотивацію багатьох явищ і процесів та урізноманітнення відносин, що відбуваються на фінансовому ринку, можливо на основі детального дослідження причинно-наслідкових зв'язків між окремими пов'язаними учасниками фінансового ринку, а також між окремими сегментами цього ринку. Водночас ці аспекти поки що не знайшли достатнього висвітлення, а тому органічно не увійшли в єдину теоретико-методологічну базу як її базовий елемент; не стали вони й оптимальним інструментом управління розвитком фінансового ринку.

Метою дослідження є з'ясування окремих проявів причинно-наслідкових зв'язків на сучасному етапі функціонування фінансового ринку та важливості їх урахування для мінімізації можливих деструкцій і ризиків і посилення ефективності даного ринку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Очевидно, що для усунення множини диспропорцій у розвитку фінансового ринку, які негативно позначаються на виконанні і його загальноекономічних функцій, і поточній ефективності функціонування, недостатньо оперувати лише підсумковими результатами тих змін, які відбулися. Відображення динаміки таких змін невіддільне від розуміння, з одного боку, причин, що їх викликали, а з іншого – наслідків, спричинених такими причинами, здатних мати як позитивний, так і негативний характер. За такого причинно-наслідкового підходу значною мірою забезпечується відхід від показників статистики (переважно кількісних) до динаміки процесів, що відображаються також якісними показниками. Подібне розмежування за принципом взаємодоповнення і поглиблення дає

змогу повніше уявити мотивацію багатьох явищ і процесів та урізноманітнення зв'язків, що відбуваються в економічній системі.

Відразу зазначимо, що перелік причин, що спричиняють зміни в системі відносин між учасниками ринку (а саме у сфері відносин, економічної поведінки і криються глибинні причини), є надзвичайно розширеним та значною мірою відомим, тому в цій статті обмежимося переважно базисними, що продукують глибинні зміни, тих, які відбиваються вже на рівні змістовного наповнення фундаментальних економічних категорій. У такому контексті, наприклад, гроші в межах глобалізованих фінансових ринків «...перестають бути товарними грошима і перетворюються на «грошовий капітал», коли їх платіжно-обмінні функції поступаються місцем пріоритету інвестиційній функції» [1, с. 118]. А. Гриценко та В. Корнівська розглядають гроші як засіб диференціації та інтеграції фінансово-економічного простору, що безпосередньо пов'язано з процесами глобалізації та регіоналізації економіки, динамізмом фінансових потоків [2, с. 14–248].

На зміну функцій звертається увага й стосовно категорії «фінанси». Мова йде про витіснення основної функції фінансів – формування і розподіл грошових потоків – іншою функцією – виробництва фіктивної вартості, що призвело до багатократного перевищення темпів росту світових фінансів над темпами реального сектора та наповнення значної частини фінансових активів не економічною, а віртуальною фіктивною вартістю [3, с. 169–171].

У цілому подібні причини призвели до суттєвих наслідкових змін у функціонуванні фінансового сектора. Незважаючи на взаємопов'язаність, еволюцію основних категорій можна узагальнено відобразити так (табл. 1).

Виходячи з подібних трансформацій, які включають і знищення, і переробку старого, і його адекватне відтворення, і гібридизацію старого та нового [4, с. 249–251], та зважаючи, що світ фінансової економіки формує надвідкрите суспільство фінансової цивілізації, у глибинах якої «розчиняється» централізоване середовище існування, зіштовхується актуальне та ілюзорне, народжуючи новий світ розділених ризиків [5, с. 452], можна вести мову про те, що об'єктивний процес глобалізації (у всій його різноманітності) постає вирішальною причиною змін у системі економічних відносин як на національному, так і світовому рівнях, породжуючи нові та змінюючи наявні зв'язки між учасниками таких відносин і модифікуючи механізми їх реалізації.

Вищезазначені причини змін здійснюють значний вплив на обсяги, структуру та ефек-

Таблиця 1

Еволюційні зміни змісту окремих економічних категорій

Категорія	Етапи змін	Нове наповнення змісту
Вартість	1) вартість безпосередньо пов'язана з товарообміном; 2) виникнення можливості одночасного існування й поза обміном; 3) гроші передують товарообміну та взагалі господарюванню	Супервартість, що панує над економікою
Фінансовий капітал	1) встановлення контролю над усією вартістю; 2) об'єднання з державними інституціями; 3) завоювання міжнародної сфери	Транснаціональний капітал
Фінансова послуга	1) внаслідок її кредитного характеру з'являються: а) позиковий і позичковий капітал; б) відсоток; в) цінні папери; 2) позикодавець перетворюється в зацікавленого інвестора; 3) гроші здобувають виробничий капітал різних галузей і країн; 4) створення різноманітних фінансових структур та утворень	Фінансова опіка над економікою, фінансизм, фінансова економіка, фінансовий глобалізм, фінансова цивілізація
Фінансовий успіх – мірило значимості і шкала цінностей у суспільстві		

Джерело: систематизовано автором на основі [6, с. 47–52]

тивність фінансового ринку, стратегію і тактику його інфраструктурних перетворень. Прискорене зростання обсягів фінансових ринків, зміни у його базових моделях, структуризації, ролі в економіці, переліку та співвідношенні фінансових інструментів, діяльності фінансових інститутів і фінансових установ тощо – все це підтверджує вагомість фінансової глобалізації, її проникнення в усі фінансово-економічні процеси.

З іншого боку, подібні зміни невіддільні й від виникнення нових та зростання масштабів наявних ризиків, унаслідок чого відбувається зміщення до більш жорстких форм і методів контролю над функціонуванням фінансового ринку. Якщо початкові кроки у цьому напрямі виходили переважно з інтересів фінансового ринку, їх саморегульованості, то зміна середовища його функціонування та зростання його впливу на виникнення деструкцій усієї фінансової системи зумовили необхідність перегляду такого підходу. Нині інтереси фінансового ринку здатні домінувати над інтересами реального сектора та суспільними інтересами у цілому. Тобто нині ця проблема стикається з необхідністю розроблення стратегічного базису розвитку і регулювання фінансового ринку та його інфраструктурного забезпечення, які б поєднували різні напрями безпосередньої діяльності на фінансовому ринку (функціональні стратегії окремих сегментів фінансового ринку і фінансову стратегію розвитку ринку в цілому) та фінансові відносини з іншими економічними агентами.

Дедалі поширеною стає позиція щодо необхідності запровадження більш жорсткого регу-

лювання фінансового ринку. Світова спільнота розвинених країн визнала залежність криз від недостатнього регулювання, зокрема фінансових інститутів, ринків та операцій, унаслідок чого відбулося створення нових регуляторів, введення нових норм для зниження ризиків [7, с. 199].

Не можна зазначити, що подібне бачення є загальновизнаним. Окремі фахівці причини кризових станів убачають у розширенні «фінансових бульбашок» без їх співвідношення з товарними потоками. Вважається, що похідні фінансові інструменти (ф'ючерси, опціони), а також випуск облігацій (бондів) на фінансовий ринок на основі ринкових котирувань компаній та шляхом розрахунку фінансових коефіцієнтів унаслідок спекулятивного характеру таких операцій поки що не піддаються регулюванню створеними новими інститутами [8, с. 91].

У такому контексті інтерес викликають результати аналізу розвитку сегментів світового фінансового ринку, здійсненого К. Стрижиченко за його складниками, а саме фондового, кредитного, страхового та валютного [9, с. 34–49; 156–158]. Зазначаючи про зростання кожного з перелічених складників, звертається увага на двоспрямований їх вплив на світову економіку. Збільшуючи обсяги ресурсів, надмірне зростання, пов'язане із формуванням «фінансових бульбашок», здатне призвести до фінансової кризи і дестабілізації світової економіки. При цьому найбільш повільне зростання характерне для світового фондового ринку, що пояснюють тісним кореляційним зв'язком цього ринку з реальним сектором, який також має невисокі темпи зростання. Щодо проблем

світового фінансового ринку, які окреслилися як наслідок світової фінансової кризи, то виділяють надмірний приріст кредитних ресурсів, неадекватне регулювання та слабку економічну політику, непрацездатність моделей зменшення ризиків, неадекватність кредитних рейтингів.

Слід погодитися з висновком К. Стриженка, що наявні теорії та концепції регулювання фінансового ринку, пов'язані з окремими сегментами ринку, розроблені в докризовий період та в умовах низького ступеня їх інтеграції, нині не актуальні. Еластичність одного сегмента фінансового ринку від іншого, яка практично не враховується під час розроблення практичних механізмів функціонування та регулювання фінансового ринку, постає вагомим чинником утрати ефективності.

У світлі причинно-наслідкових змін у системі відносин між учасниками фінансового ринку у площині глобалізації не можна обійти увагою процеси, пов'язані з інформаційною революцією. Останню часто, і не безпідставно, розглядають і як результат, і як причину фінансової глобалізації та пояснюють нею відмінність фінансової глобалізації від попередніх етапів світового розвитку. «По суті, завдяки інформатизації фінансовий ринок перетворився на безперервне середовище взаємодії покупців та продавців капіталу» [10, с. 97]. Через можливість володіння різним обсягом інформації та її різною якістю економічні агенти можуть мати як вигоди, так і втрати під час їх взаємодії, що викликало до життя поняття «ефективний ринок», який характеризується врахуванням у цінах усіх суттєвих даних та відсутністю помилок, а також поняття «інформаційна ефективність», яка реалізується через «повне відображення всієї наявної інформації» [11, с. 1575–1617]. Поява нової інформації та навіть її очікування відображаються на цінах та дохідності цінних паперів. Через інформаційну асиметрію спотворюється конкуренція, відбуваються зміни у ланцюгу «попит – пропозиція», що здатне призвести навіть до зникнення ринку, тому зменшення такої асиметрії викликає потребу задіяння відповідних механізмів.

Виняткова значимість асиметрії інформації, зокрема щодо функціонування ринку цінних паперів і фінансового ринку в цілому, підтверджується світовим досвідом, коли шахрайство, в першооснові якого лежала неповна інформованість, призвели до банкрутства низки великих міжнародних компаній. Подібні залежності стали базисом формування «нової теорії фінансів» Дж. Стіглицем та А. Вайсом, в основі якої ідея про необхідність захисту інтересів інвесторів на державному рівні зумовлена існу-

ванням «морального ризику» та «асиметричної інформації», понять, які запропоновані даними авторами. Безпосередньо зі значимістю інформаційного складника для прийняття відповідних рішень, особливо на фінансовому ринку, пов'язане і виникнення поняття «поведінкові фінанси». Його загальна сутність лежить у площині не власне факту наявності інформації, а враховує також особливості її сприйняття, що, своєю чергою, залежить від форми інформації, способу її доставки, обробки тощо.

Все це свідчить про важливість адекватної розбудови комунікаційних зв'язків та інформаційних потоків на основі балансування інтересів учасників ринку, що включає великий перелік питань, які стосуються і розкриття інформації, і захисту прав акціонерів, і контролю над діяльністю всіх суб'єктів ринку тощо.

Одночасно слід зробити й більш узагальнюючий висновок. Незважаючи на широкий спектр причинно-наслідкових зв'язків у системі відносин на фінансовому ринку, не можна спростувати думку про те, що саме глобалізація, зокрема фінансова, поставила на чільне місце питання змін, до яких вона призводить. Разом із тим представлення фінансового ринку як структурно-впорядкованого утворення, що володіє сукупністю системних властивостей протікання фінансових процесів та притаманних їм закономірностей, не менш важливе врахування й комплексу змін, пов'язаних не лише з глобалізаційними процесами, а й тими, що знаходяться в площині, так би мовити, внутрішнього функціонування учасників ринку. Існування різних мотивацій розширює і можливості дій окремих учасників фінансового ринку.

Відштовхуючись від одного з розумінь фінансового ринку, а саме як загального економічного простору, в якому функціонують оператори різних видів (банки, фінансові посередники, пенсійні, страхові компанії тощо), пропонуючи різні фінансові інструменти і послуги, відзначається постійна дифузія між ними, що приводить до їх взаємодії і формування синергетичних ефектів на цьому ринку. Тут варто зазначити наявність й інших проявів причинно-наслідкових зв'язків: зростання сегментів фінансового ринку, з одного боку, дає змогу збільшувати кількість залучених ресурсів для економіки, однак, з іншого – призводить до формування фінансових «бульбашок», наслідками яких, урешті-решт, є фінансова криза та дестабілізація економіки. Тобто ідентифікація причинно-наслідкових зв'язків передбачає врахування низки різноманітних чинників, які в кінцевому підсумку синтезуються у певних наслідках. При цьому найпростіша схема реалізації таких зв'язків: одна причина – один наслідок, скоріше виняток, ніж

реальність. Остання здатна призвести як до одного наслідку, так і до їх ланцюга.

Повертаючись до питання взаємопов'язаності окремих сегментів фінансового ринку, слід зазначити, що еволюція його розвитку, відображена в зарубіжній літературі, свідчить, що на перших етапах склад цього ринку включав банківський, фінансовий і страховий сегменти. Розділення фінансових інститутів, фінансових інструментів і ринків було достатньо чітким, а подальші відмінності відбувалися в межах розділення класів посередників. Однак глобалізаційні процеси і трансформація світової економіки привели до того, що з часом межі між цими сегментами розмивалися, що викликало потребу внесення відповідних змін до організації і забезпечення функціонування сегментів, яких торкнулися певні зміни. Можна вести мову й про певну умовність поділу фінансового ринку за критерієм «форма фінансових активів». Так, «...відбувається поступове стирання межі між ринком грошей і ринком капіталів з огляду на те, що має місце так звана сек'юритизація, або «паперізація» (у сенсі перетворення фінансових активів у цінний папір)» [12, с. 67]. Це пов'язано з тим, що кредити володіють характеристиками цінних паперів, адже вони обертаються та приносять дохід, але, з іншого боку, цінні папери – це той документ, що підтверджує боргові або пайові зобов'язання на кредитному ринку.

Стабільне функціонування ринку, купівлю-продаж фінансових активів на постійній, впорядкованій основі, контроль над якістю фінансових активів, що перебувають в обігу на ринку, забезпечують інститути інфраструктури. Простежується багатовимірність функцій, що виконуються окремими учасниками фінансового ринку. Проте це не означає гарантій формування взаємовідносин, здатних реалізувати їх призначення, а саме супроводжувати потік коштів від власників фінансових ресурсів до їх позичальників. На жаль, не завжди відбувається гармонізація інтересів усіх учасників ринку. Щодо окремих аспектів їх діяльності, то спостерігаються протиріччя, які переплітаючись між собою створюють диспропорції у функціональній націленості фінансового ринку

та його окремих сегментів. Не малою мірою це пов'язане і з перетинанням окремих ринків, зокрема внаслідок інтеграції ними окремих операцій щодо боргових інструментів, інструментів власності, а також їх похідних.

При цьому важливо враховувати, що повністю нівелювати такі протиріччя на рівні самоорганізації складно, оскільки, як відомо, складні системи здатні розвиватися та самовідтворюватися лише у власних межах, що актуалізує пошук іншого інструментарію. В. Корнеєв вважає, що питання забезпечення стабільного розвитку економіки тісно пов'язане з визначенням меж і граничних масштабів зростання фінансових ринків, що, своєю чергою, пов'язується з посиленням регуляторного моніторингу, зокрема функціонування різних сегментів фінансових ринків, проведення оцінки вартості фінансових активів, величини відриву дохідності фінансових транзакцій від угод у реальному секторі, очікуваної корисності і видачі авансових коштів [13, с. 3]. Ці процеси невіддільні від діяльності підсистеми контрольно-наглядових органів, що займаються забезпеченням покращення функціонування фінансового ринку на основі врахування наявних та можливих зв'язків у системі багатосторонніх та багатофункціональних відносин на фінансовому ринку.

Висновки з проведеного дослідження.

Таким чином, стратегічна і практична значимість оцінки причинно-наслідкових змін у системі відносин на фінансовому ринку очевидна. Лише на основі більш глибокого пізнання причинно-наслідкових зв'язків у системі відносин на фінансовому ринку, зокрема таких явищ, як взаємний вплив фінансових активів, взаємозв'язок учасників фінансового ринку, взаємодія інститутів інфраструктури тощо, і покладення їх в основу теоретико-методологічного базису діяльності усіх учасників фінансового ринку з'являється можливість створення наукового підґрунтя для подальшого системно-концептуального обґрунтування стратегічного розвитку та ефективності фінансового ринку на основі гармонізації різноспрямованих інтересів усіх його учасників для виконання ним цільової функції.

Список використаних джерел:

1. Евстигнеева Л.П. Глобализация и регионализм: уроки для России / Л.П. Евстигнеева, Р.Н. Евстигнеев // ОНС. – 2004. – № 1. – С. 114–125.
2. Гриценко А.А., Корнівська В.О. Гроші як засіб диференціації та інтеграції фінансово-економічного простору: теоретичні підґрунтя та досвід ЄС / А.А. Гриценко, В.О. Корнівська // Філософія фінансової цивілізації: людина у світі грошей : матеріали V Міжнародних філософсько-економічних читань (Ірпінь, 28–29 травня 2012 р.). – Львів, 2012. – С. 14–24.
3. Онишко С.В. Фінансова політика як домінанта забезпечення фінансової безпеки / С.В. Онишко // Фінансова безпека в системі забезпечення національних інтересів: проблеми та перспективи : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (18–19 квітня 2012 р.). – Полтава : ПолНТУ, 2012. – С. 169–171.

4. Кримський С.Б. Під сигнатурою Софії / С.Б. Кримський. – К. : Києво-Могилянська академія, 2008. – 367 с.
5. Ільїн В.В. Фінансова цивілізація / В.В. Ільїн. – К. : Книга, 2007. – 528 с.
6. Ільїн В.В. Фінансова економіка як регулятор глобального розвитку / В.В. Ільїн // Філософія фінансової цивілізації: людина у світі грошей : матеріали V Міжнародних філософсько-економічних читань (Ірпінь, 28–29 травня 2012 р.). – Львів, 2012. – С. 47–52.
7. Стиглиць Д. О реформе международной валютно-финансовой системы: уроки глобального кризиса : доклад Комиссии финансовых экспертов ООН / Д. Стиглиць. – М., 2010.
8. Усик Н.И. От стратегии прорыва к всестороннему развитию России / Н.И. Усик // Постреформизм и развитие : [монография] / под ред. Ю.М. Осипова, Е.С. Зотовой. – М. ; Ирпень : Издательство Национального университета государственной налоговой службы Украины, 2013. – С. 86–93.
9. Стрижченко К.А. Державне регулювання фінансового ринку в умовах нової економіки : [монографія] / К.А.Стрижченко. – Бердянськ. : ФО-П Ткачук О.В., 2013. – 352 с.
10. Бабиченко В. Корпоративні фінанси: сучасна парадигма розвитку : [монографія] / В. Бабиченко. – К., 2014. – 552 с.
11. Fama E.F. Efficient Capital Markets: II / E.F.Fama // Journal of Finance. – 1991. – № 46(5). – P. 1575–1617.
12. Волощенко Л.М. Розвиток фінансового ринку в умовах глобалізації : [монографія] / Л.М. Волощенко. – Донецьк : ВІК, 2013. – 464 с.
13. Корнеев В.В. Кредитні та інвестиційні потоки капіталу на фінансових ринках / В.В. Корнеев. – К. : НДФІ, 2003. – 376 с.

Chunytska I.I.

CAUSAL AND CONSEQUENTIAL CHANGES AND RELATIONSHIPS IN THE RELATIONS BETWEEN FINANCIAL MARKET PARTICIPANTS AS A KEY CONDITION FOR ITS EFFECTIVENESS

The importance of existing connections in the system of relations that have been in the financial market is establishing in the article. The purpose of the article is to clarify certain manifestations of causation of the financial market functioning and the importance of their consideration to minimizing the possible destructions and risks, and enhance the effectiveness of this market. Characteristics of individual connections in the planes of such phenomena as “mutual influence of financial assets”, “relationship of participants in the financial market”, “interaction of institutes of infrastructure” are found. The evolution of the main categories of the financial market is studied. Changes in the categories of the financial market are systematized and their values are specified. It is determined that at the current stage of economic development, financial success has become a measure of significance and a scale of values in society. It is determined that one of the reasons for the transformation of relationships between the participants of the financial market is the strong influence of information. Conclusion about the need for a corresponding correction and changes in forming strategies and tactics of the financial market the functioning under the effect of existing and potentially possible causation is made.

Key words: financial market, causal connections, theoretical-methodological base, segments of financial market, financial market participants, institutions of financial market.

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УДК 657.221

Плахтій Т.Ф.кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку таоподаткування в галузях економіки
Вінницького національного аграрного університету**ОЩАДЛИВА БУХГАЛТЕРСЬКА ЗВІТНІСТЬ:
ОРГАНІЗАЦІЙНИЙ АСПЕКТ**

Обґрунтовано необхідність удосконалення бухгалтерського обліку на основі використання концепції ощадливого виробництва. Виділено й обґрунтовано бар'єри, що перешкоджають успішному переходу до ощадливого обліку (організаційні, освітні, професійні, індивідуальні). Проаналізовано причини необхідності використання ощадливої звітності на підприємствах. Розглянуто особливості формування оперативної ощадливої звітності як засобу надання оперативної інформації про результати lean-перетворень на підприємстві. Проведено аналіз наявних підходів до обґрунтування змістовного наповнення звіту про доходи в розрізі потоків цінності як одного з видів ощадливої звітності. Запропоновано узагальнюючу модель звіту про доходи в розрізі потоків цінності. Обґрунтовано доцільність використання у процесі розроблення ощадливої звітності на підприємствах концепції ощадливого стартапу. Розкрито основні етапи розроблення ощадливих звітів на основі концепції ощадливого стартапу та обґрунтовано шляхи удосконалення організації обліку на її основі.

Ключові слова: організація обліку, ощадливе виробництво, ощадливий облік, потік цінності, ощадлива звітність.

Обоснована необходимость совершенствования бухгалтерского учета на основе использования концепции бережливого производства. Выделены и обоснованы барьеры, препятствующие успешному переходу к бережливому учету (организационные, образовательные, профессиональные, индивидуальные). Проанализированы причины необходимости использования бережливой отчетности на предприятиях. Рассмотрены особенности формирования оперативной бережливой отчетности как средства предоставления оперативной информации о результатах lean-преобразований на предприятии. Проведен анализ существующих подходов к обоснованию содержательного наполнения отчета о доходах в разрезе потоков ценности как одного из видов бережливой отчетности. Предложено обобщающую модель отчета о доходах в разрезе потоков ценности. Обоснована целесообразность использования в процессе разработки бережливой отчетности на предприятиях концепции бережливого стартапа. Раскрыты основные этапы разработки бережливых отчетов на основе концепции бережливого стартапа и обоснованы пути совершенствования организации учета на ее основе.

Ключевые слова: организация учета, бережливое производство, бережливый учет, поток ценности, бережливая отчетность.

Постановка проблеми. В умовах зміни техніко-технологічного базису бухгалтерського обліку виникла об'єктивна необхідність застосування нових підходів до удосконалення організації обліку на підприємствах. Існування такої необхідності викликано формуванням постіндустріальної економіки та суспільства знань, які значним чином впливають на бухгалтерський облік як окремий соціально-економічний інститут. Наявність змін в умовах функціонування підприємств висуває нові вимоги до бухгалтерського обліку як засобу відображення економічної реальності. Він має розвиватися паралельно з такими змінами, розробляючи нові методологічні інструменти або залучаючи

інструментарій суміжних дисциплін для формування нових інформаційних зрізів економічної реальності у відповідь на виникнення незадоволених потреб користувачів облікової інформації. Тільки за таких умов бухгалтерський облік зможе зберегти свою ключову роль у ринковому економічному середовищі.

Одним із інструментів, які забезпечують здійснення таких змін, є застосування концепції ощадливого обліку. І хоча сьогодні ощадливий облік ще перебуває у стадії свого розвитку, вченими у цій сфері вже розроблена значна кількість підходів, принципів та методів, які забезпечують зростання релевантності облікової інформації для суб'єктів ощадливого

управління. З метою підвищення ефективності ощадливого управління на підприємствах необхідним є розроблення і впровадження ощадливої звітності на основі врахування особливостей бізнес-процесів підприємства та ключових факторів створення цінності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням розроблення наукових засад організації обліку та формування шляхів її подальшого розвитку на основі використання концепції ощадливого виробництва присвячені дослідження С.Г. Авруцької, Б. Баггаллі, С. Вафаа, І.Л. Грабчук, Дж. Каннінгема, Ю.Н. Каткова, І.В. Колоса, А.Д. Копилової, О.І. Костюкової, Дж. Лайкера, Г.І. Ляхович, Д. Майєра, Б. Маскелла, Г.М. Скударя, К.В. Троєльникової, З. Ханафі, Т.Є. Хмельової.

Метою статті є обґрунтування напрямів розвитку бухгалтерської звітності як засобу підвищення ефективності інформаційного забезпечення управління підприємствами, що використовують концепцію ощадливого управління.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Якщо раніше на підприємствах прогалини в обліковій інформації ощадливого спрямування намагалися подолати шляхом створення додаткових надбудов до інформаційних систем, які забезпечували формування інформації у вигляді нефінансових показників (інформаційні панелі, системи показників та індикаторів ефективності), то сьогодні цю проблему дає змогу вирішити запровадження системи ощадливого обліку.

Водночас на шляху трансформації бухгалтерського обліку в напрямі забезпечення підтримки систем ощадливого виробництва існує ціла низка бар'єрів, які значно ускладнюють цей процес (табл. 1).

Вплив кожного з виділених бар'єрів (табл. 1) на процес переходу до ощадливого обліку залежить від розміру та особливостей конкретного підприємства, а також визначається рівнем розвитку національної системи бухгалтерського обліку. Відповідно перед тим, як запроваджувати концепцію ощадливого обліку,

Таблиця 1

Бар'єри, що перешкоджають успішному переходу до ощадливого обліку

Вид бар'єру	Характеристика
Організаційні бар'єри	На більшості підприємствах бухгалтери відмежовані від реальних господарських операцій, щодо яких відбувається основне застосування ощадливих методів, внаслідок чого бухгалтери не розуміють змісту концепції ощадливості та не мають можливості побачити особливості її функціонування на практиці. Для здійснення ефективних leap-перетворень варто забезпечити інтеграцію облікових працівників із господарськими операціями та змусити їх брати участь у навчанні ощадливим практиками та технології кайдзен. Тобто для забезпечення ефективного функціонування системи ощадливого обліку бухгалтери повинні зрозуміти сутність системи ощадливого управління.
Освітні бар'єри	Сьогодні переважну кількість бухгалтерів у навчальних закладах готують для формування публічної інформації (фінансової, статистичної, податкової звітності), при цьому зовсім незначна увага приділяється підготовці бухгалтерів з управлінського обліку (зокрема, і з ощадливого обліку). Існування такої ситуації свідчить про відсутність фахівців, які б готові були на практиці без додаткового навчання забезпечити ефективне впровадження ощадливого обліку та побудувати систему інформаційної підтримки ощадливого управління.
Професійні бар'єри	Подібна ситуація існує і з професійним навчанням бухгалтерів, де основна увага також приділяється навчанню і підвищенню кваліфікації публічних бухгалтерів (ACCA, IFA, CPA тощо). Лише окремі професійні організації займаються підготовкою управлінських бухгалтерів, які одержують фрагментарні знання щодо використання ощадливих інструментів у бухгалтерській практиці.
Індивідуальні бар'єри	Бухгалтери як особливий вид управлінського апарату підприємства є найменш схильними до ризиків, свідченням чого є застосування ощадливих практик облікової оцінки активів та зобов'язань. Окрім цього, вони дуже негативно сприймають появу певних змін (в облікових стандартах, у системі управління підприємством тощо), які зумовлюють необхідність витрачання часу на додаткове навчання, уточнення деталей, адаптацію або навіть перекваліфікацію. Тому бухгалтери мають багато причин, щоб виступати проти використання концепції ощадливості в діяльності підприємства та проти будь-яких leap-трансформацій бухгалтерської служби, оскільки вони загалом не схильні до безперешкодної адаптації до ощадливого середовища, яке має бути сформоване на підприємствах, що сповідують філософію ощадливості.

Джерело: узагальнено на основі [1, с. 42–43; 2, с. 11–13]

суб'єктам ощадливого управління варто розробити і реалізувати низку заходів (рекомендацій), які дадуть змогу подолати бар'єри, що перешкоджають такому успішному переходу. Одним із основних серед таких бар'єрів є удосконалення системи інформаційного забезпечення ощадливого управління підприємством, що передусім передбачає розроблення дієвої системи ощадливої звітності.

Необхідність у формуванні ощадливої звітності виникла внаслідок неможливості конвенційної облікової системи забезпечити надання облікової інформації, яка би сприяла ефективному запровадженню концепції ощадливого виробництва та її подальшому використанню. Так, на думку Т.Є. Хмельової, традиційна звітність зазвичай відображає продуктивність праці, завантаженість обладнання, поглинання прикладних витрат і стає доступною співробітникам у кінці місяця. Це виключає можливість виправляти помилки відразу на місці їх виникнення [3, с. 70]. Про це також наголошують Ф.А. Кеннеді та Б.Х. Маскелл, відзначаючи, що традиційні системи бухгалтерського обліку демонструють «заморожені» погляди на операції, які не відображають цілей постійного вдосконалення ощадливого підприємства. Щоб забезпечити більш збалансований, динамічний перегляд їхньої діяльності, багато підприємств доповнили свої традиційні системи бухгалтерського обліку інформаційними панелями та системами індикаторів, що відображають основні показники ефективності на основі операційних даних [4, с. 7]. Таким чином, неадекватність чинної облікової системи потребам суб'єктів ощадливого менеджменту зумовила використання на підприємствах додаткових інформаційно-аналітичних систем, які забезпечують формування інформації у необхідних розрізах та у формі, що є зручною для використання. З метою підвищення значущості облікової системи як засобу інформаційної підтримки суб'єктів ощадливого менеджменту чинна облікова система потребує удосконалення з урахуванням їх інформаційних потреб. Основними напрямками удосконалення традиційної системи бухгалтерської звітності у контексті застосування концепції ощадливості є підвищення релевантності, своєчасності, оперативності, зрозумілості, візуалізації, зручності збору та обробки облікової інформації.

Проведений аналіз підходів дослідників, що займаються питаннями впровадження концепції ощадливості в діяльність підприємств, дав змогу виділити два основні напрями формування ощадливої звітності:

1) формування оперативної ощадливої звітності. Цей напрям є характерним для під-

приємств, що тільки розпочали роботу над запровадженням концепції ощадливого виробництва у своїй діяльності, яка переважно формується у розрізі виділених осередків ощадливого виробництва. Б. Маскелл та Б. Баггаллі [5, с. 43–44] відзначають, що найбільш поширеними звітами, які можна віднести до цієї групи, є «Погодинний звіт про робочий день», «Звіт про приймання з першого пред'явлення», «Звіт про незавершене виробництво / стандартне незавершене виробництво», «Звіт про оперативну ефективність обладнання». Такі ощадливі звіти також можуть застосовуватися для надання інформації про ефективність функціонування системи обліку на основі застосування концепції ощадливості, зокрема, шляхом їх адаптації до потреб суб'єктів організації обліку на підприємстві та шляхом включення до їх складу запропонованих ощадливих показників функціонування облікової системи підприємства. Оперативна ощадлива звітність фактично є засобом інтерпретації спостережень, що були зафіксовані за допомогою засобів візуального контролю (дошок, інформаційних табло, моніторів тощо), та є засобом їх перетворення на рішення і дії керівника потоку створення цінності облікової інформації. Як свідчить практика функціонування зарубіжних підприємств, які використовують концепцію ощадливого виробництва у побудові інформаційних систем, оперативні ощадливі звіти складаються щоденно, що дає змогу оперативно реагувати на збурення, які відбуваються у внутрішньому та зовнішньому середовищі облікової системи, виявляючи та вирішуючи наявні проблеми, і загалом дає змогу якісно покращити функціонування всього облікового процесу;

2) формування звіту про доходи у розрізі потоків цінності. Цей напрям є характерним для підприємств, у яких концепція ощадливого виробництва набула значного поширення, що привело до побудови системи управління підприємством на основі потоків створення цінності. Діяльність ощадливих підприємств свідчить, що такий звіт складається щотижня, а його основною метою є відображення доходів та витрат у розрізі потоків створення цінності, фінансовий результат кожного з потоків, їх рентабельність, підсумковий фінансовий результат діяльності підприємства.

Проведений аналіз підходів дослідників (Е.А. Закіров [6, с. 64], Ф.А. Кеннеді та Б.Х. Маскелл [4, с. 9], Д. Хансен, М. Моуен, Л. Гуан [7, с. 574], Б.Х. Маскелл та Н. Катко [8, с. 161]) дав змогу встановити, що сьогодні серед учених відсутня єдина позиція щодо структурних елементів звіту про доходи в розрізі потоків цінності (зокрема, щодо переліку затрат, які

здійснюються у процесі його формування на підприємстві). На нашу думку, структура затрат визначається щодо конкретного потоку цінності залежно від потреб менеджменту, що здійснює управління підприємством на засадах концепції ощадливості.

Узагальнююча модель звіту про доходи в розрізі потоків цінності представлена у табл. 2.

У вищенаведену модель звіту (табл. 2) як один із потоків створення цінності може бути включена облікова система підприємства, на розроблення, упровадження та експлуатацію якої здійснюється значна кількість витрат. Для їх ідентифікації на підприємстві має бути запроваджена система управлінського обліку затрат у розрізі виділених потоків створення цінності. Затрати на підтримку ощадливого підприємства зазвичай складаються із традиційних «непрямих» витрат (витрати технічного обслуговування, витрати на якість, витрати на управління матеріалами тощо), які мають бути розподілені між виділеними потоками створення цінності, для чого можуть використовуватися різні способи. Як свідчить досвід підприємств, які використовують модель калькулювання витрат за потоками цінності, прямі затрати виділених потоків займають більшу частку всіх затрат (близько 80–90%), внаслідок чого розподілу підлягає лише незначна кількість затрат, що підвищує актуальність застосування цього методу калькулювання порівняно

з іншими методами з позиції викривлення облікової інформації.

Оскільки процес створення облікової інформації, на відміну від інших матеріальних потоків створення цінності, напряму не пов'язаний зі створенням доходів (виручки від їх реалізації), для побудови звіту про доходи щодо цього потоку необхідно використовувати непрямі способи розрахунку доходів, які одержуються підприємством від цього потоку. Одним із таких способів є визначення тижневої економії від невикористання альтернативних управлінських інформаційних систем та інформаційних панелей («Збалансована система показників», Value Reporting, Businessobjects™ Profitability and cost management application (SAP) та ін.), які забезпечують формування інформації за допомогою фінансових і нефінансових показників та індикаторів для ефективної реалізації концепції ощадливого виробництва на підприємстві.

Ще однією важливою перевагою калькулювання витрат за потоками порівняно з іншими методами калькулювання є можливість безперешкодного інкорпорування до складу фінансової звітності. Як відзначають із цього приводу представники Інституту управлінських бухгалтерів, калькулювання витрат за потоками цінності можна використовувати для всіх видів фінансової звітності, включаючи внутрішню звітність про операції, корпоративні офіси та зовнішню звітність для акціонерів, SEC, звіт-

Таблиця 2

Узагальнююча модель звіту про доходи в розрізі потоків цінності

Показник	Період складання звіту, рік				
	Потік цінності 1	...	Потік цінності n	Затрати на підтримку ощадливого підприємства	Всього, тис. грн.
Доходи				x	
Матеріальні затрати				x	
Конверсійні затрати				x	
Інші затрати				x	
Загальні затрати				x	
Затрати на оплату праці					
Затрати на використання обладнання					
Затрати на використання нематеріальних активів					
Інші затрати					
Прибуток потоку цінності				x	
Рентабельність потоку цінності, %				x	x
Загальний прибуток ощадливого підприємства	x	x	x	x	
Рентабельність ощадливого підприємства, %	x	x	x	x	

ність про внутрішні доходи тощо [9, с. 18]. Відповідно такий метод моделювання витрат, що використовує принципи процесно-орієнтованого управління, може бути безперешкодно впроваджений у чинну модель формування облікової інформації.

З метою підвищення ефективності функціонування елементів окремих сфер діяльності на ощадливих підприємствах можуть формуватися окремі субзвіти про доходи в розрізі потоків цінності, які пов'язані з формуванням інформаційного забезпечення системи управління (облікова система, маркетингова система, система планування, система контролю тощо).

Під час розроблення і впровадження на підприємствах ощадливих звітів, які можуть належати до кожного з двох виділених напрямів, варто також використовувати філософію ощадливості, що зумовлює необхідність розгляду цього процесу як ощадливого стартапу. Ця концепція («ощадливий стартап») була розроблена Е. Рісом [10] для новостворених підприємств, які намагаються розробити і вивести на ринок нові продукти або послуги, які б максимально задовольняли потреби клієнтів за умови мінімізації затрат. Її основна відмінність від управління на основі концепції ощадливості полягає у тому, що вона застосовується у процесі розроблення тих продуктів або проектів, щодо яких існує значна невизначеність, а традиційні ощадливі методи більш доцільно використовувати для оптимізації вже наявних продуктів чи проектів або коли існують чітко визначені вимоги користувачів щодо цих продуктів чи проектів.

Під ощадливим стартапом у контексті системи організації обліку варто розуміти процес розроблення облікового продукту (ощадливого звіту), який забезпечує задоволення потреб його користувачів із одночасною мінімізацією затрат та ризиків, які можуть виникати під час такого розроблення. Загальну модель розроблення ощадливих звітів на основі концепції ощадливого стартапу можна представити таким чином (рис. 1).

Вищенаведена модель (рис. 1) передбачає, що для того, щоби перетворити ідеї щодо створення ощадливого звіту на готовий обліковий продукт, варто оцінити реакцію менеджменту на нього, а потім визначити, чи потрібно вносити змістовні або формальні зміни до розробленого ощадливого звіту. Застосування цієї моделі дає змогу мінімізувати ризики на кожному етапі розроблення ощадливих звітів, даючи змогу протестувати припущення розробників на кожному циклі розроблення. Закладена в основу моделі наявність зворотного зв'язку між суб'єктами організації обліку та суб'єктами ощадливого управління спрямована на забезпечення високої цінності продукту.

На стадії формування ідей про цінність ощадливого звіту, який підлягає розробленню, варто обов'язково враховувати проблему, заради якої він створюється, а також акцентувати увагу на ключових допущеннях та гіпотезах, щодо підтвердження яких існує невизначеність. Наприклад, якщо щодо окремих показників, які пропонується включити до складу ощадливого звіту, відсутня впевненість,



Рис. 1. Модель розроблення ощадливих звітів на основі концепції ощадливого стартапу

що вони задовольняють потреби користувачів, даючи змогу приймати управлінські рішення щодо lean-перетворень на підприємстві, то детальнішу увагу варто приділити як вивченню самих потреб, так і пошуку релевантних цим потребам нових показників.

На стадії створення мінімально життєздатного продукту відбувається розроблення спрощеного та до кінця не завершеного ошадливого звіту, який може бути переданий користувачам для попереднього ознайомлення та критичного аналізу. При цьому такий ошадливий звіт повинен мати достатній рівень змістовного наповнення та формальної відповідності для збору даних та вивчення варіантів його подальшого удосконалення на основі врахування побажань користувачів. Зазвичай проведення аналізу та врахування побажань користувачів для подальшого удосконалення мінімально життєздатного продукту є дешевшим, ніж розроблення повноцінних ошадливих звітів із повним набором фінансових та нефінансових показників, які доведеться змінювати. Це пов'язано з тим, що формування ошадливих показників є кінцевим результатом функціонування системи ошадливого обліку і для їх отримання потрібно перенастроїти всю наявну систему збору, обробки та узагальнення облікової інформації.

На стадії обробки даних користувачів про результати оцінки представленого мінімально життєздатного продукту потрібно встановити, чи користувачі ідентифікували проблему, для вирішення якої розробляється ошадливий звіт, та зіставити її з цілями його розробників. Загальним результатом обробки має стати визначення необхідності переосмислення цілей розроблення або внесення змін до змістовного наповнення або форми ошадливого звіту. Така взаємодія з користувачами дає змогу розробникам ошадливих звітів одержати перевірені практикою пропозиції для їх удосконалення, які можуть бути включені до першого етапу нового циклу моделі розроблення ошадливих звітів. Таким чином, на основі існування зворотного зв'язку з користувачами ошадливих звітів їх розробники одержують додаткові переконання у тому, що створений ними продукт дійсно буде використовуватися у системі інформаційного забезпечення ошадливого управління підприємством.

Застосування концепції ошадливого стартапу до процесу розроблення ошадливих звітів загалом дає змогу підвищити якість організації обліку на підприємстві шляхом:

- мінімізації загального часу на створення ошадливих звітів;
- скорочення матеріальних витрат на процес розроблення ошадливих звітів внаслідок використання гнучкої методології розроблення, що спочатку передбачає створення мінімально життєздатного продукту, а лише потім – його остаточне доопрацювання;
- встановлення напрямів удосконалення ошадливої звітності, які підвищують їх цінність для користувачів.

Висновки з проведеного дослідження:

1. Застосування сучасними підприємствами з метою підвищення ефективності своєї діяльності концепції ошадливого виробництва потребує здійснення адекватної трансформації системи бухгалтерського обліку, яка повинна стати надійним джерелом постачання інформації для прийняття управлінських рішень суб'єктами ошадливого управління. На шляху такої трансформації виникають бар'єри (організаційні, освітні, професійні, індивідуальні), які мають бути подолані на основі застосування відповідних заходів.

2. Одним із таких заходів є розроблення і впровадження системи ошадливої звітності, яка дає змогу давати оперативну облікову інформацію у необхідних суб'єктам ошадливого управління аналітичних розрізах (оперативна ошадлива звітність, звіт про доходи в розрізі потоків цінності). Ошадлива звітність може використовуватися для управління різними бізнес-процесами підприємства (зокрема, і процесом створення облікової інформації). У процесі розроблення ошадливих звітів на конкретному підприємстві запропоновано використовувати концепцію ошадливого стартапу, що загалом сприяє підвищенню якості організації обліку.

3. Перспективою подальших наукових досліджень є розроблення методики оперативного аналізу на основі використання інформації з ошадливої звітності, що буде одним із джерел інформаційної підтримки для здійснення lean-перетворень на підприємствах, які використовують в своїй діяльності концепцію ошадливого виробництва.

Список використаних джерел:

1. Darabi R. Barriers to Implementation of Lean Accounting in Manufacturing Companies / Roya Darabi, Raziieh Moradi, Usef Toomari // International Journal of Business and Commerce. – 2012. – Vol. 1, No. 9. – P. 38–51.
2. Grasso L.P. Barriers to lean accounting / Lawrence P. Grasso // Cost Management. – 2006. – Vol. 20, No 2. – P. 6–19.
3. Хмелева Т.Е. Оценка эффективности Lean-преобразований на предприятии / Т.Е. Хмелева // Актуальные вопросы экономических наук. – 2015. – Выпуск № 47. – С. 68–71.

4. Kennedy F.A. Accounting for the Lean Enterprise: Major Changes to the Accounting Paradigm / F.A. Kennedy, B.H. Maskell. – Montvale: Institute of Management Accountants, 2006. – 37 p.
5. Маскелл Б. Практика бережливого учета: управленческий и финансовый учет и система отчетности на бережливых предприятиях / Б. Маскелл, Б. Баггалли. / Пер. с англ. – М.: Институт комплексных стратегических исследований, 2010. – 384 с.
6. Закиров Э.А. Управленческий учет затрат по потокам создания ценности в условиях бережливого производства : Дис. ... к.э.н. : 08.00.12 «Бухгалтерский учет и статистика» / Э.А. Закиров. – Казань, 2014. – 219 с.
7. Hansen D. Cost Management: Accounting and Control / Don Hansen, Maryanne Mowen, Liming Guan. – Cengage Learning, 2007. – 864 p.
8. Lean accounting: best practices for sustainable integration / Edited by Joe Stenzel. – Hoboken: John Wiley & Sons, Inc., 2007. – 309 p.
9. Accounting for the Lean Enterprise: Major Changes to the Accounting Paradigm. – Montvale: Institute of Management Accountants, 2014. – 35 p.
10. Reis E. The lean startup / Eric Ries // Электронный ресурс. – Режим доступа: <http://theleanstartup.com/>

Plakhtii T.F.

LEAN ACCOUNTING: AN ORGANIZATIONAL ASPECT

The necessity of improving accounting on the basis of using the concept of lean production is substantiated. The barriers that hinder successful transition to lean accounting (organizational, educational, professional, individual) are highlighted and substantiated. The reasons of the necessity of using lean reporting at enterprises are analysed. Peculiarities of the formation of operational lean reporting as a means of providing operational information about the results of lean-transformations at the enterprise are considered. The analysis of available approaches to the substantiation of the content of the income statement in the context of the flow of value as one of the types of lean reporting is carried out. The generalized model of income report in the context of value flows is proposed. One of the flows of creating value to the report model may be the accounting system of the enterprise, the development, implementation, and operation of which requires a significant amount of costs. To identify them at the enterprise, a system of managerial cost accounting in the context of dedicated flows of value creation should be introduced.

The feasibility of use in the process of developing lean accounting at enterprises of the concept of a lean startup is substantiated. The application of the concept of a lean startup to the process of developing lean reports, in general, enables improving the quality of accounting organization at the enterprise by minimizing the total time for creating lean reports; reduction of material costs for the process of developing lean reports as a result of the use of flexible development methodology, which initially involves the creation of a minimum viable product, but only then its final revision; establishing directions for improving lean reporting, which increases their value for users.

The main stages of development of lean reports on the basis of the concept of a lean startup are revealed and ways for improving the organization of accounting on its basis are substantiated. Thanks to the existence of feedback from users of lean reports, their developers receive additional insights that the product they create will actually be used in the system of information provision of lean management of the enterprise.

Key words: accounting organization, lean production, lean accounting, flow of values, lean reporting.

МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ
ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

УДК 330.46: 330.162: 519.876.2

Солодухин С.В.кандидат экономических наук, доцент,
декан факультета экономики и менеджмента
Запорожской государственной инженерной академии**ОСНОВНЫЕ ПРЕДПОСЫЛКИ ПОСТРОЕНИЯ МОДЕЛЕЙ СТАДНОГО
ПОВЕДЕНИЯ ВО ВНЕШНЕЙ И ВНУТРЕННЕЙ СРЕДЕ ПРЕДПРИЯТИЙ**

В статье рассматриваются вопросы построения комплекса базовых моделей стадного поведения во внешней и внутренней среде предприятия. Приведен анализ основных проблем применения стандартных моделей управления предприятием для учета проявления стадного поведения агентов и предложен концептуальный базис построения таких моделей во внешней и внутренней среде предприятия, включая модели состояний и модели действий в условиях однородных и разнородных популяций с учетом авторитета и склонности к стадному поведению. Использование типовых моделей позволяет упорядочить процессы моделирования и сократить затраты времени на создание моделей для конкретных сфер применения во внутренней и внешней среде предприятия.

Ключевые слова: моделирование, принятие решений, модели управления предприятием, внешняя и внутренняя среда, стадное поведение, стадность, популяция.

У статті розглянуто питання побудови комплексу базових моделей стадної поведінки у зовнішньому і внутрішньому середовищі підприємства. Приведено аналіз основних проблем застосування стандартних моделей управління підприємством для врахування проявів стадної поведінки агентів та запропоновано концептуальний базис побудови таких моделей у зовнішньому і внутрішньому середовищі підприємства, включаючи моделі станів і моделі дій в умовах однорідних і різнорідних популяцій з урахуванням авторитету і схильності до стадної поведінки. Використання типових моделей дає змогу впорядкувати процеси моделювання і скоротити витрати часу на побудову моделей для конкретних сфер застосування у внутрішньому і зовнішньому середовищі підприємства.

Ключові слова: моделювання, прийняття рішень, моделі управління підприємством, зовнішнє і внутрішнє середовище, стадна поведінка, стадність, популяція.

Постановка проблемы. В современных условиях развития рыночной конъюнктуры при управлении предприятием повышается значимость скорости и качества управленческих решений, направленных на своевременную реакцию на изменения во внешней и внутренней среде предприятия. Можно утверждать, что в последние годы динамика функционирования предприятий характеризуется высокой волатильностью рыночной среды, курсов валют, стоимости сырьевых активов, спроса на продукцию на внешних и внутренних рынках, действий контрагентов. В таких условиях характерны информационная неполнота, асимметричность информации, что вызывает менеджмент предприятия для повышения качества управленческих решений активно искать новые источники информации, в том числе обращать внимание на решения других участников рынка. Именно наблюдаемые решения других рыночных агентов в некоторых слу-

чаях становятся определяющей информацией для принятия решений. Такое поведение агентов в экономической литературе получило название «стадное поведение» (herd behavior) [1, с. 797–802; 2, с. 3–6; 3, с. 465–467] и связано с проявлением массовых одинаковых действий.

Анализ последних исследований и публикаций. Традиционная экономическая теория базируется на рациональных мотивах в принятии решений агентами, согласно которой поиск оптимального решения состоит в вероятностной оценке возможных вариантов и рациональном выборе наилучшего из них. Так, ожидания будущей прибыли инвестора позволяют ему сформировать оптимальный портфель активов при допустимом уровне риска. Однако в мировой практике известны случаи иррационального поведения отдельных агентов и рынка в целом, которые невозможно объяснить при помощи рациональных моделей [8]. Стоит подчеркнуть, что в настоящее время

в современной экономической литературе уделяется значительное внимание изучению феномена иррациональных мотивов при принятии решений агентами в рыночной среде. Аспекты коллективного поведения агентов исследованы в работах Х. Лебенштейна, Л. Фестингера, И. Джаниса, М. Грановеттера, нобелевских лауреатов Г. Саймона, Д. Аркелофа, Д. Стиглица, Т. Шеллинга, изучающих информационное и психологическое влияние на принятие решений экономическими агентами.

Целью исследования является обоснование разработки комплекса базовых моделей стадного поведения во внешней и внутренней среде предприятия, включая модели состояний и модели действий, модели однородных и разнородных популяций, а также модели с учетом авторитета, склонности к стадному поведению и модели с учетом дополнительных факторов. Данный комплекс моделей позволяет упорядочить процессы моделирования, обеспечивая сокращение затрат времени на создание моделей для конкретных сфер применения.

Изложение основного материала исследования. Основные трудности при применении стандартных моделей управления предприятием для учета проявления стадного поведения агентов связаны со следующими концептуальными и практическими недостатками таких моделей:

1. Попытки создать универсальную модель [6; 13], которая будет применима для всех предметных областей, для всех объектов исследования и для всех случаев, когда автор заявляет, что именно эта модель лучше всего описывает стадные процессы. Концептуальным недостатком такого подхода является то, что универсальных моделей не существует в принципе и необходим учет и корректировка моделей в зависимости от объекта исследования и целей исследования.

2. Отсутствие учета прочих факторов, кроме стадности [11; 13], т. е. попытка объяснить какое-либо явление исключительно с позиций стадности без учета прочих факторов, как если бы поведение соответствующего субъекта определялось исключительно его склонностью к стадному поведению и больше ничем. В то же время стадность является лишь одним из факторов, определяющих поведение тех или иных представителей популяции или группы, поэтому даже если вклад стадности в итоговые решения или действия очень велик, он не является исчерпывающим, что требует учета не только стадности, а и других факторов при построении моделей.

3. Отсутствие учета субъективных факто-

ров [5; 12], когда, кроме стадности как явления и особенности принятия решений, в модель включаются лишь факторы с объективным характером влияния (например, учитываются условия внешней среды, которые могут подтолкнуть представителей популяции или группы к тем или иным решениям), однако не учитываются индивидуальные особенности представителей группы.

4. Чрезмерное усложнение моделей. Многие авторы [4; 6; 9] идут по пути максимального усложнения моделей, включая увеличение количества факторов, усложнение математического аппарата (нейронные сети, дифференциальные уравнения и т. п.), а также «нечетких переменных» или иных факторов, нуждающихся в проведении серии дополнительных расчетов. Такой подход может быть хорошим теоретическим упражнением и может произвести впечатление красотой математических построений, однако зачастую оказывается малоприменим на практике ввиду невозможности собрать данные, необходимости больших вычислительных мощностей, сложности интерпретации, необходимости наличия у специалистов-практиков в сфере управления предприятиями глубоких познаний в математической теории и моделировании.

5. Использование не поддающихся или сложно поддающихся формализации факторов. Так, ряд моделей [10] включает факторы, сбор исходных данных о которых требует прямого доступа к представителю соответствующей популяции или группы (например, интенции, внутренние мотивы и т. п.), или же абстрактные факторы, которые не формализованы в исходном виде и при включении в модель интерпретируются достаточно субъективно («сигналы», «информированность» и т. п.). Поэтому в модели должны включаться факторы, которые либо уже представлены в численно измеримом виде (статистические данные), либо могут быть собраны и приведены к такому виду с помощью доступных стандартных методов (например, опросы, психологические методы и т. п.).

Таким образом, при моделировании проявлений стадного поведения при поддержке решений в управлении предприятиями следует учитывать вышеизложенные концептуальные недостатки существующих подходов.

На основе выполненного в работе анализа можно прийти к выводу, что ключевым проявлением стадного поведения в принятии решений является зависимость вероятности принятия некоторого состояния или выполнения некоторого действия субъектом популяции от того, какие состояния приняли другие субъекты

данной популяции, в частности от того, какой процент представителей популяции принял это состояние или выполнил это действие и кто именно из представителей популяции принял это состояние или выполнил это действие.

Следует обратить внимание на принципиальную разницу между двумя проявлениями стадного поведения, которые упомянуты в приведенном выше определении, – это категории действия и состояния. Основным отличием действия от состояния является то, что состояние представляет собой некоторую характеристику, которая может меняться с течением времени, а действие, будучи выполненным, не может быть отменено. Следует подчеркнуть, что как действия, так и состояния объектов во внешней и внутренней среде предприятия могут быть подвержены стадным эффектам и моделирование обеих данных категорий представляет научный и практический интерес. В табл. 1 для иллюстрации различий между данными категориями приведены основные проявления действий и состояний, которые могут быть подвержены стадности.

Прежде чем переходить к построению модели, следует сделать ряд концептуальных пояснений к приведенному выше определению ключевого проявления стадного поведения в принятии решений:

– стадное поведение возможно именно в некоторой популяции, причем влияние решений или действий некоторого представителя популяции на других представителей популяции возможно лишь в том случае, когда представитель популяции, подвергающийся влиянию, осознает как свою принадлежность, так и принадлежность представителя популяции, оказывающего влияние, к этой популяции;

– каждое действие за рассматриваемый период времени отдельный представитель популяции может выполнить только один раз, то есть при построении модели исключается

ситуация, когда один и тот же представитель популяции может выполнять одно и то же действие несколько раз или же отменить его выполнение;

– в течение рассматриваемого периода времени отдельный представитель популяции может принимать различные состояния, которые с течением времени могут меняться.

Общая постановка модели имеет следующий вид. Популяция состоит из K представителей, каждый отдельный представитель популяции обозначается $k=1..K$. В каждый момент времени t , $t=1..T$ (в модели рассматривается всего T моментов времени) каждый представитель популяции может выполнить определенное действие, причем общий набор возможных действий ограничен M , каждое возможное действие обозначается $m=1..M$. Если в момент времени t представитель популяции k предпринял действие m , это будет обозначаться $A_{k,m}^t=1$, в противном случае $A_{k,m}^t=0$ (дискретный случай). Кроме случая, когда действие носит дискретный характер (например, потребитель может оформить или не оформить годовую подписку на некоторую услугу), возможны предметные области, предполагающие определенную интенсивность действий (например, потребитель может приобрести различный объем продукции). В случае если для предметной области важна интенсивность действия, целесообразно выразить действие определенным диапазоном, т. е. в момент времени t представитель популяции k предпринимает действие m с определенной интенсивностью, которую во избежание чрезмерного усложнения модели следует ограничить диапазоном $A_{k,m}^t \in [0;1]$. Так, если под действием будет пониматься приобретение продукции, то целесообразно оценивать ее не в натуральном или денежном выражении, а, например, в доле, приходящейся на конкретного поставщика, что позволит при построении моделей нивелиро-

Таблица 1

Характеристика категорий состояния и действия в контексте объектов внешней и внутренней среды предприятий, которым могут быть свойственны проявления стадности

Состояния	Действия
<i>Внешняя среда</i>	
Доверие к производителю со стороны потребителей	Приобретение товара
Доверие к предприятию как к заемщику	Предоставление предприятию кредита
Доверие к предприятию как к партнеру	Реализация совместных проектов
<i>Внутренняя среда</i>	
Уровень поддержки решений руководства коллективом	Организационное сопротивление или организационная поддержка
Уровень удовлетворенности персонала	Увольнение с работы Забастовка
Отношение к технике безопасности	Нарушение техники безопасности

вать разницу в объемах приобретаемой продукции.

Кроме того, каждый представитель популяции может пребывать или не пребывать в каждом из возможного набора состояний: $s=1..S$. Если в момент времени t представитель популяции k пребывает в состоянии s , это будет обозначаться $S_{k,m}^t = 1$, в противном случае $S_{k,m}^t = 0$ (дискретный случай). Если речь идет о том, что каждое состояние может иметь определенную интенсивность (например, уровень репутации предприятия в глазах контрагента), то следует установить, что $S_{k,m}^t$ может пребывать в определенном диапазоне значений, которые для упрощения модели целесообразно ограничить диапазоном $S_{k,m}^t \in [0;1]$.

Из приведенного выше определения стадности следует, что вероятность выполнения некоторого действия субъектом популяции или его пребывания в определенном состоянии зависит от того, какие действия предприняли другие субъекты данной популяции или в каких состояниях они пребывают. В самой простой ситуации такая вероятность будет зависеть от того, какой процент представителей популяции выполнил это действие или пребывает в этом состоянии, в более сложных ситуациях такая вероятность будет также зависеть от того, кто именно из представителей популяции выполнил это действие или пребывает в этом состоянии, от интенсивности действия или состояния, от склонности представителя популяции к стадному поведению,

Рассмотрим первоначально самую простую ситуацию – **однородную популяцию**, которая характеризуется следующими особенностями: представители популяции в одинаковой мере реагируют на выполнение другими представителями популяции определенных действий (независимо от того, какой конкретно представитель популяции их предпринял) т. е. нет «вожаков», за которыми популяция бы следовала; представители популяции в равной мере склонны к стадному поведению, т. е. нет представителей популяции, которые были бы в большей мере склонны к стадному поведению, чем другие.

В случае **однородной популяции и дискретного случая** вероятность выполнения представителем популяции k действия m в момент времени t будет зависеть от того, количества представителей популяции, выполнивших к этому моменту соответствующее действие, и рассчитываться по следующей формуле:

$$P_{k,m}^t = f\left(\frac{K_m^{t-1}}{K}\right), \quad (1)$$

где K_m^{t-1} – количество представителей популяции, которые на момент времени уже

выполнили действие m , K_m^{t-1} рассчитывается по формуле:

$$K_m^{t-1} = \sum_{z=1}^{t-1} \sum_{x=1, x \neq k}^K A_{x,m}^z. \quad (2)$$

Пример графика вероятности выполнения представителем популяции определенного действия в зависимости от того, какое количество представителей популяции уже к этому моменту соответствующее действие

($P_{k,m}^t$ как функция от $\frac{K_m^{t-1}}{K}$), показан на рис. 1.

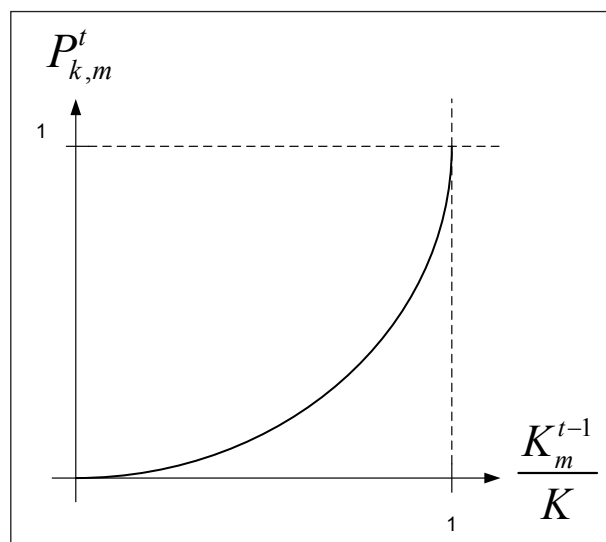


Рис. 1. Пример графика, иллюстрирующего функцию стадности

Источник: составлено автором

В случае однородной популяции и учета различной интенсивности действий интенсивность выполнения представителем популяции k действия m в момент времени t будет зависеть от средней интенсивности выполнения соответствующего действия другими представителями популяции и рассчитываться по аналогичной дискретному случаю формуле (однако ее смысловая нагрузка будет несколько иной):

$$A_{k,m}^t = f\left(\frac{A_m^{t-1}}{K}\right), \quad (3)$$

но при этом A_m^{t-1} – сумма интенсивностей действия m в исполнении всех представителей популяции:

$$A_m^{t-1} = \sum_{z=1}^{t-1} \sum_{x=1, x \neq k}^K A_{x,m}^z. \quad (4)$$

Следует подчеркнуть, что для **однородной популяции и дискретного случая** речь идет о вероятности выполнения представителем популяции определенного действия, а в случае **однородной популяции и учета различной интенсивности действий** – об интенсивности действия. Следовательно, в первом случае действие может быть выполнено или не выполнено (с соответствующей вероятностью), а во втором – оно будет выполнено с опреде-

еленной интенсивностью (которая может быть также равна 0). Таким образом, модель первого вида следует использовать для моделирования относительно редких действий (например, увольнение работников, появление новых клиентов и т. п.), а модель второго рода – для моделирования действий, которые обязательно выполняются, но с определенной интенсивностью (например, приобретение товаров определенными группами потребителей).

Дальнейшим усложнением модели являются модели **разнородных популяций**, что может быть представлено в виде таких проявлений:

1. Разные представители популяции имеют различную склонность к проявлению стадного поведения, т. е. вероятность выполнения определенного действия или принятия определенного состояния представителем популяции зависит от его индивидуальных особенностей, т. е. в одной и той же ситуации вероятность выполнения определенного действия одним представителем популяции будет равна 50%, а другим представителем популяции – 90%. Такая особенность в данной работе будет называться **склонностью к стадному поведению**.

2. Вероятность выполнения определенного действия или принятия определенного состояния представителем популяции может зависеть не только от процента представителей популяции, выполнивших это действие или принявших это состояние, но и от того, кто именно выполнил это действие или принял это состояние. Т. е. разные представители популяции оказывают разное влияние на других представителей популяции. Ярким примером такого явления в природе является следование стада за вожаком. В экономике проявления могут включать подражание успешным людям, следование за руководителем коллектива и т. п. Такая особенность в данной работе будет называться **авторитетом представителя популяции**.

В психологии под авторитетом понимается «влияние умственное, побуждающее уважение, доставляемое обладанием превосходной и признанной власти или выдающейся и признанной мудрости, знания, добродетели, а также влияние индивида, основанное на занимаемом им положении, должности, статусе и т. д.» [7]. В таком контексте, очевидно, авторитет отдельных представителей популяции будет оказывать влияние на действия других представителей популяции:

чем больше такой авторитет у представителя популяции, тем более склонны следовать за ним другие представители популяции, что диктует необходимость учета авторитета в моделях стадного поведения во внешней и внутренней среде предприятия.

В отличие от природы, где стадность объясняется преимущественно инстинктами, склонность представителей популяции стадному поведению в экономике, как правило, обусловлена совокупностью следующих факторов: недостатком знаний; недостатком информации; нежеланием самостоятельно принимать решения и нести за них персональную ответственность; доверием авторитетным представителям популяции; подражанием успешным представителям популяции; субъективными особенностями, лежащими в области психологии и типа личности.

Выводы из проведенного исследования. Таким образом, выделены основные недостатки существующих моделей стадного поведения, включая попытки создания универсальных моделей; отсутствие учета прочих факторов, кроме стадности; отсутствие учета субъективных факторов; чрезмерное усложнение моделей и использование не поддающихся или сложно поддающихся формализации факторов. Обоснована целесообразность формирования базы типовых моделей, позволяющих упорядочить процессы моделирования и сократить затраты времени на создание моделей для конкретных сфер применения. В качестве ключевых факторов, которые должны учитываться во всех моделях стадного поведения независимо от предметной области, выделены: процент представителей популяции, которые уже выполнили определенное действие или приняли определенное состояние; авторитет представителей популяции в глазах друг друга, индивидуальная склонность к стадному поведению. В соответствии с разработанным подходом к моделированию, предложен комплекс базовых моделей стадного поведения во внешней и внутренней среде предприятия, включая модели состояний и модели действий, модели однородных и разнородных популяций, а также модели с учетом авторитета, склонности к стадному поведению и модели с учетом дополнительных факторов.

Список использованных источников:

1. Banerjee A. A Simple Model of Herd Behavior / A. Banerjee // Quarterly Journal of Economics. – 1992. – № 3(107).
2. Bikhchandani S. Herd Behavior in Financial Markets: A Review/ S. Bikhchandani, S. Sharma // IMF Working paper. – 2000. – WP. № 00/48. – P. 32.
3. Scharfstein D. Herd Behavior and Investment / D. Scharfstein, J. Stein // American Economic Review. – 1990. – № 80(3). – P. 465–479.

4. Актуальні проблеми прогнозування поведінки складних соціально-економічних систем : [монографія] / За ред. О.І. Черняка, П.В. Захарченка. – Бердянськ : Ткачук О.В., 2016. – 512 с.
5. Андриенко В.Н. Модели реинжиниринга систем управления : [монографія] / В.Н. Андриенко. – Донецк : ДонНУ, 2001. – 184 с.
6. Дербенцев В.Д. Синергетичні та еконофізичні методи дослідження динамічних та структурних характеристик економічних систем : [монографія] / В.Д. Дербенцев [та ін.]. – Черкаси : Брама-Україна, 2010. – 287 с.
7. Ефремов И.И. Функции и роль авторитета как феномена социальной жизни / И.И. Ефремов // Философия и общество. – 2005. – № 1(38). – С. 38.
8. Канеман Д. Принятие решений в неопределенности: Правила и предубеждения / Д. Канеман, П. Словик, А. Тверски ; пер. с англ. – Х. : Гуманитарный центр, 2005. – 632 с.
9. Матвійчук А.В. Штучний інтелект в економіці: нейронні мережі, нечітка логіка : [монографія] / А.В. Матвійчук. – К. : КНЕУ, 2011. – 439 с.
10. Новиков Д.А. Рефлексия и управление: математические модели / Д.А. Новиков, А.Г. Чхартишвили. – М. : Издательство физико-математической литературы, 2013. – 412 с.
11. Попов Е. Информационные каскады и принятие управленческих решений / Е. Попов, А. Коновалов, Т. Паклина // Проблемы теории и практики управления. – 2010. – № 10. – С. 39–49.
12. Современные подходы к моделированию сложных социально-экономических систем : [монографія] / Под ред. В.С. Пономаренко, Т.С. Клебановой, Н.А. Кизима. – Харьков : ФЛП Александрова К.М. ; ИНЖЭК, 2011. – 280 с.
13. Турлакова С.С. Проблемы проявления стадного поведения на уровне предприятия / С.С. Турлакова // Вісник Донбаської державної машинобудівної академії. – 2014. – № 2(33). – С. 224–230.

Solodukhin S.V.

THE MAIN PREREQUISITES FOR THE CONSTRUCTION OF MODELS OF HERD BEHAVIOUR IN THE EXTERNAL AND INTERNAL ENVIRONMENT OF ENTERPRISES

The article deals with the construction of basic models of herd behaviour in the external and internal environment of the enterprise. Studying the motives of economically active agents while providing decision-making processes in the market environment and developing appropriate economic and mathematical models is an urgent task of research in the management of an enterprise in conditions of mass behaviour of agents. It is analysed the main problems of applying standard enterprise management models to account for the appearance of herd behaviour of agents. The main difficulties in applying standard enterprise management models to account for the appearance of agent herd behaviour are associated with attempts to create a universal, often extremely complex model that will be applicable for all subject areas, for all research objects and for all cases. It is proposed a conceptual basis for constructing such models in the external and internal environment of the enterprise. The model describes the decision making by the representatives of the population taking into account a possible set of states. The probability of some action by a subject of a population or his stay in a certain state depends on what actions other subjects of a given population have taken or in what states they are staying. It is dealt with the models of states and models of actions under conditions of homogeneous and heterogeneous populations and also models based on authority and propensity to herd behaviour. Using the proposed models allows you to streamline the modelling process and reduce the time required to create models for specific applications in the internal and external environment of the enterprise.

Key words: modelling, decision-making, enterprise management model, external and internal environment, herd behaviour, herding, population.

Термоса І.О.асистент кафедри соціальної педагогіки і соціальної роботи
Глухівського національного педагогічного університету
імені Олександра Довженка**РОЗВИТОК ПІДПРИЄМНИЦТВА ЯК ПЕРЕДУМОВА
СТАЛОГО РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ**

З'ясовано сутність підприємництва, визначено його роль в розвитку сільських територій. Проаналізовано проблеми сучасного підприємництва в Україні. Розкрито роль мотивації в активізації підприємницької діяльності. Автор доходить висновку, що мотивацію слід розглядати як досить складний процес, на який можливо впливати для досягнення позитивного ефекту - започаткування власної підприємницької справи. Розглянуто роль вищих навчальних закладів у становленні підприємницьких здібностей серед студентів. Відображено результати наукового дослідження щодо можливості започаткування студентами власної справи (бізнесу) в майбутньому. Запропоновано напрями активізації та розвитку малого підприємництва на сільських територіях України.

Ключові слова: підприємництво, мотивація, розвиток, сталий розвиток, територіальна громада, сільська територія, сільське населення.

Вияснена сутність підприємництва, определена его роль в развитии сельских территорий. Проанализировано проблемы современного предпринимательства в Украине. Раскрыта роль мотивации в активизации предпринимательской деятельности. Автор делает вывод, что мотивацию нужно рассматривать как довольно сложный процесс, на который возможно влиять для достижения положительного эффекта - собственного предпринимательского дела. Рассмотрена роль высших учебных заведений в становлении предпринимательских способностей среди студентов. Отображены результаты научного исследования относительно возможности начинания студентами собственного дела (бизнеса) в будущем. Предложены варианты активизации и развития малого предпринимательства на сельских территориях Украины.

Ключевые слова: предпринимательство, мотивация, развитие, устойчивое развитие, сельские территории, территориальная община, сельское население.

Постановка проблеми. На сьогодні, в процесі здійснення адміністративно-територіальної реформи та децентралізації влади, одним із найважливіших елементів забезпечення розвитку новоствореної територіальної громади є розробка життєздатного плану розвитку з врахуванням всіх наявних індивідуальних особливостей сільської території. При цьому слід також наголосити, що адміністративно-територіальні зміни відбуваються на тлі всеохоплюючої системної кризи, що спостерігається на переважній кількості сільських поселень. Це і відсутність економічного інтересу, особливо у молодого населення, жити й працювати в сільській місцевості, мотивації до праці, значне безробіття, трудова міграція та руйнування соціальної інфраструктури.

Сьогодні беззаперечним є розуміння факту, що першочергове місце в досягненні стратегічних цілей розвитку територіальної громади належить її жителям. Розвиток сільської території має відбуватись через використання людських можливостей, інтелекту, креативних здібностей, інноваційних рішень. Важливим, якщо не сказати – базовим, елементом розвитку сільських територій є розвиток підприєм-

ництва. Формування нового бізнесу, передусім малого, а вже потім і середнього, має бути в центрі уваги територіальної влади. Зростання кількості приватних підприємців, фермерів, кооперативних і інших об'єднань та на їх базі створених нових робочих місць та підвищення завдяки цьому доходів населення сільської території – це і є найкращий показник діяльності місцевої влади.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика розвитку сільських територій досліджується в працях таких вітчизняних учених, як О. Бородіна, П. Борщевський, Ф. Важинський, П. Гайдуцький, В. Геєць, Ю. Губені, В. Заяць, М. Кропивко, І. Лукінов, М. Малік, О. Онищенко, М. Орлатий, І. Прокопа, К. Прокопишак, П. Саблук, М. Сахацький, В. Терещенко, А. Третяк, Л. Шепотько, К. Якуба, В. Якубів та ін.

Але, незважаючи на потужний доробок вітчизняної економічної науки щодо забезпечення ефективного соціально-економічного розвитку сільських територій, все ж таки існує потреба поглибленого дослідження ролі підприємництва, як одного з базових елементів забезпечення сталого розвитку сільської території.

Мета статті. Головним завданням даного дослідження є висвітлення основних механізмів становлення та розвитку приватного підприємництва на сільських територіях.

Виклад основного матеріалу дослідження. Протягом останніх років інфраструктура більшості сільських поселень України перебуває на межі руйнування. Кризовий стан національної економіки, скорочення бюджетної підтримки, значне скорочення виробників сільськогосподарської продукції унеможливорює задоволення потреб сільського населення у соціально-культурних і побутових послугах, робить проблематичним створення належних умов життя на селі [1, с. 121].

Також слід зазначити, що сучасний стан економіки України свідчить про те, що за всі роки формування української економічної системи не було створено єдиної цілісної системи підтримки та стимулювання розвитку підприємництва. Незбалансована державна економічна політика не лише не спричинила ефективної реалізації основних економічних національних стратегій, а ще більше сприяла загостренню соціально-економічних проблем сфери підприємництва [2, с. 20].

Враховуючи драматичність сучасного етапу вітчизняної історії, зрозумілою є гострота дискусій стосовно напрямів, економічних і фінансових джерел, механізмів формування та реалізації адекватної моделі сільського розвитку. Міжнародний досвід, дослідження демографічних і економічних проблем українського села доводить про виправданість звернення до теорії й практики розвитку підприємництва як інструменту їх системного розв'язання [3, с. 68].

Саме розвиток підприємництва сприяє раціоналізації функціонування національної економіки, підвищенні конкурентоспроможності, звільненні від баласту невикористаних або недостатньо використаних ресурсів, найповнішу реалізацію основного потенціалу суспільства – людини. Підприємництво не можна ідеалізувати – це складна, важка праця, яка не кожному під силу; до того ж за певних умов ця діяльність не виключає й експлуатацію, але разом з тим внесок підприємництва у прогрес цивілізації незаперечний [4, с. 62].

Зазначимо, що, в переважаючій більшості, аграрне підприємництво відіграє важливу роль в розвитку сільських територій. Безперечно, що підприємницькі структури справляють значний вплив на розвиток села. Тут можна виділити наступні напрями впливу [4, с. 62]:

- бізнес приносить додаткові доходи для самих людей, що сприяє підвищенню рівня життя сільського населення та зростання його добробуту;

- підприємництво безпосередньо є джерелом формування бюджетів місцевих сільських рад;

- підприємництво вирішує проблеми продовольчого забезпечення населення сільських територій і цим сприяє забезпеченню продовольчої безпеки загалом;

- агробізнес сприяє утворенню ланцюгів переробки сільськогосподарської продукції, заготівлі сировини, ремонту сільськогосподарської продукції, а також наданню різноманітних видів послуг.

Але для розвитку підприємництва на сільській території необхідно створити та розвивати інфраструктуру підтримки підприємницької діяльності. Основою такої інфраструктури мають бути такі напрями підтримки: інформаційний, ресурсний, освітньо-консультативний, організаційно-технічний, фінансово-кредитний. Так, до інформаційного напрямку ми відносимо розвиток мережі Центрів надання адміністративних послуг, розвиток електронного самоврядування, можливості електронної державної реєстрації суб'єктів підприємницької діяльності і т.д. Тобто блок інформаційної підтримки повинен надати майбутньому підприємцю можливість отримати вичерпну інформацію з важливого для нього питання досить швидко з використанням сучасних інформаційних засобів комунікації та без будь-яких бюрократичних перепон. Освітньо-консультаційна підтримка підприємництва повинна вирішувати завдання довготермінового плану, насамперед – формування сприятливого соціального середовища для здійснення підприємницької діяльності, наприклад через мережу державної служби зайнятості, агенцій місцевого та регіонального розвитку тощо. Також, при залученні зовнішніх інвестицій громаді необхідно мати аналітичні дані власних ресурсів і можливостей тому, що сторонній капітал буде працювати лише в тому випадку, коли сільська територія стане сприятливим полем для вкладення інвестиційних ресурсів. Всі ці напрями підтримки, діючи разом, повинні сприяти становленню та розвитку підприємництва на сільській території.

Але всі ці започаткування будуть корисними лише тоді, коли самі місцеві жителі розпочнуть здійснювати самостійну підприємницьку діяльність, будуть намагатися створити власну підприємницьку справу. На сьогодні практично на будь-якій сільській території існує достатня кількість населення, яке не здійснює ніякої економічної активності. Але, при створенні оптимального підприємницького середовища, при створенні вірної мотивації, таке населення може перетворитися в приватних підприємців,

виробників сільськогосподарської продукції, надавачів післуг, кооператорів, фермерів, торговців, посередників та провайдерів інноваційних технологій і т.д.

У багатьох економічно розвинутих країнах дрібні ферми є ефективними виробниками сільськогосподарської продукції та виконують низку інших важливих функцій - сприяють життєвості й сільських громад, і місцевої економіки, істотно впливають на раціональне використання земельних ресурсів, відіграють ключову роль у забезпеченні продовольчої безпеки, що контрастує із ситуацією в Україні [5, с. 99].

Загалом уся підприємницька діяльність пов'язана із задоволенням в першу чергу власних, а вже потім і суспільних потреб. Тобто, головним спонукальним мотивом для здійснення підприємницької діяльності є задоволення власних матеріальних бажань, а ресурсом при цьому виступає отриманий прибуток.

Досить вагомий внесок у формування мотиваційного механізму щодо започаткування підприємницької діяльності повинні здійснювати вищі навчальні заклади України. При закінченні навчання у ВНЗ, особливо аграрного спрямування, переважна кількість випускників повертається до власної оселі, а це переважно сільські території, і починає пошук робочого місця. Але, на жаль, на сьогодні не всі ВНЗ України не можуть виступати ефективними осередками розвитку підприємницьких здібностей серед студентства через значні проблеми та виклики, до яких, в першу чергу, можемо віднести відірваність освіти та науки від потреб бізнесу та законсервованість знань, а також досить низький рівень культури підприємництва серед молоді.

ВНЗ України на сьогодні повинні бути вкрай зацікавленими у створенні власної інфраструктури для започаткування та розвитку підпри-

ємництва серед студентів та випускників, тому що це є найкращою промоцією та найефективнішою профорієнтаційною роботою. На базі власних бізнес-інкубаторів та стартап-шкіл університет має змогу забезпечувати ефективне бізнес-навчання, здійснювати наукову підтримку різних інвестиційних проектів, надавати необхідну допомогу вже функціонуючим підприємцям, налагоджувати міжнародне партнерство з університетами та інноваційними інкубаторами, співпрацювати з технологічними корпораціями в Україні та світі, бути провайдером технологій та інновацій.

Щодо визначення мотиваційного стану до здійснення підприємницької діяльності в майбутньому, тобто після закінчення навчання в університеті, нами були проведені власні дослідження. Так, в Сумському НАУ під час вивчення таких дисциплін, як «Сільськогосподарська кооперація» та «Кооперація в підприємницькій діяльності» протягом останніх чотирьох навчальних років проводилося дослідження серед студентів 4-х курсів рівня підготовки «бакалавр» щодо можливості започаткування ними власної справи (бізнесу) в майбутньому (рис. 1).

При вивченні вище зазначених дисциплін, студенти мають змогу розробити інвестиційні проекти для сільських територій, на яких вони проживають, обґрунтувати доцільність їх реалізації та розрахувати економічний ефект від запропонованого проекту та ефект, який отримає сільська територія під час його реалізації, тобто, створені нові робочі місця, надходження додаткових коштів до місцевого бюджету, зменшення собівартості товарної продукції та наданих послуг і ін.

Якщо досліджувати контингент студентів за фаховим спрямуванням, слід зазначити,

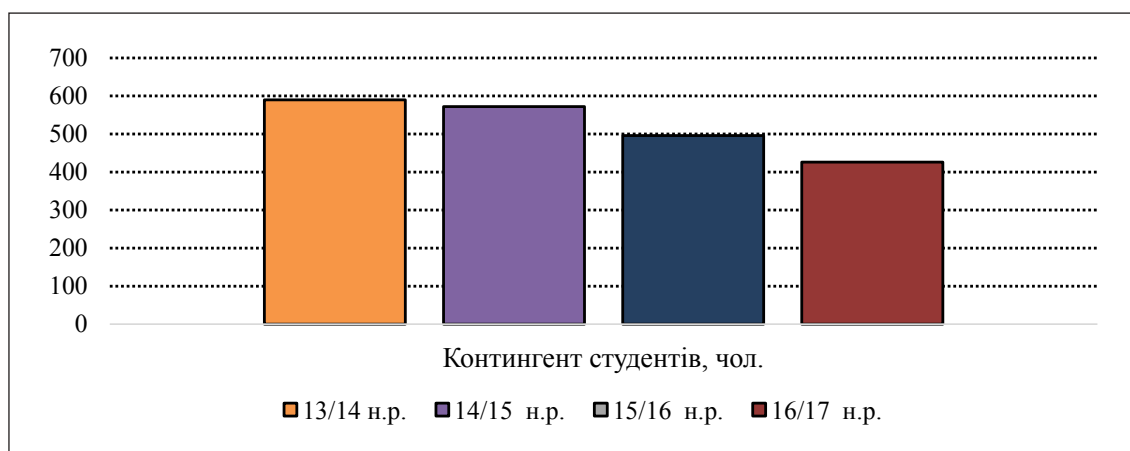


Рис. 1. Чисельність студентів, що прийняли участь у дослідженні, щодо можливості започаткування ними власної справи (бізнесу) в майбутньому, чол.

Джерело: власні дослідження автора

що найбільша кількість студентів, які вивчають дисципліни, спрямовані на вивчення аспектів підприємницької діяльності, розвитку економічної кооперації, припадає на факультет економіки та менеджменту та факультет агротехнологій та природокористування (рис. 2). Але слід також наголосити на тому, що розвиток підприємницьких здібностей та мотивації до започаткування власної підприємницької справи практично не залежить від напрямку фахової підготовки (але все ж таки де-які аспекти простежуються, наприклад, загальна обізнаність щодо розвитку підприємництва більша серед студентів економічного фахового спрямування), а в більшій мірі залежить від індивідуальних особливостей студента, його оточуючого середовища, наявних сімейних традицій та цінностей, готовності до власних змін.

В процесі навчання студентам на вибір пропонуються такі напрями розвитку власного бізнесу, як: бджільництво, розведення ставкової риби, вирощування раків в домашніх умовах, вирощування лікарських трав чи збирання дикоросів, міні-переробка молока та м'яса, міні-пекарня, виробництво та переробка продукції тваринництва (з врахуванням умов щодо якості та безпеки харчових продуктів), переробка та вироблення продукції з деревини, надання туристичних послуг (сільський, «зелений» туризм, агротуризм), розвиток придорожного сервісу, розвиток народних промислів та інших. Досить актуальним є розвиток жіночого підприємництва у сільських регіонах, таким можуть бути центри денного догляду дітей, невеличкі ательє з пошиву одягу, виробництво сувенірної продукції ручної роботи і ін.

Також в останній час досить вдалим видом бізнесу, особливо якщо звернути увагу на західні області України – Івано-Франківську, Львівську, Закарпатську, є розвиток «зеленого» туризму та агротуризму. Ці види бізнесу сприяють розвитку готельного бізнесу, ресторанів, кафе, придорожного сервісу, народних промислів та надають змогу залучати додаткові кошти на розвиток власної сільської території. Придорожній сервіс – система об'єктів і послуг, що забезпечує комфорт учасникам міжрегіональних автодорожніх перевезень, а саме: мешкання, харчування і торгівлю, охорону, заправку і поточний ремонт автомобілів.

В економічно розвинених країнах сфера послуг, ремісництво і мале підприємництво є основою соціальної стабільності. У цьому напрямі необхідне здійснення таких заходів: збереження і розвиток традицій і культури народів України, виховання у підростаючого покоління патріотизму, позитивного іміджу майстрової людини; насичення ринку послугами і товарами ремісничого виробництва; зниження рівня безробіття за допомогою зайнятості населення ремісничою діяльністю. У різних куточках України можна зустріти унікальні вироби народних промислів: виготовлення виробів з дерева і берести, ткацтво, гончарне виробництво, лозоплетіння, в'язання, вишивка, виготовлення швейних, ювелірних виробів, оброблення каменю, шкіри, шерсті [6, с. 122].

Першочерговим завданням, на наш погляд, для вищого навчального закладу є творче об'єднання студентів і наукових працівників. В такому поєднанні студенти матимуть змогу вчитися підприємницькому мисленню, отри-

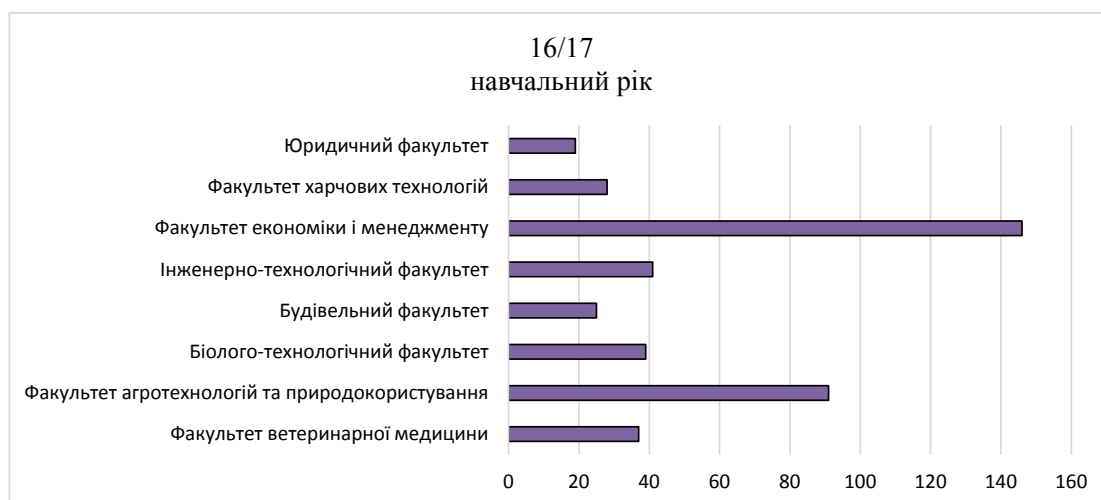


Рис. 2. Фахове спрямування студентів, що прийняли участь у дослідженні, щодо можливості започаткування ними власної справи (бізнесу) в майбутньому.

Джерело: власні дослідження автора

мувати різні фахові компетенції, генерувати нові ідеї та мати змогу розробляти спільні бізнес-моделі. Також слід зазначити, що таке підприємництво сприятиме вирішенню проблеми відтоку кадрів, оскільки, виходячи з власного дослідження, переважна більшість випускників, які б вдало розпочали власний бізнес, залишилися б жити на власній сільській території, а не виїхали на заробітки за кордон.

Провівши подальші дослідження слід зупинитися на такому запитанні, яке було поставлене студентам: «Якою я бачу власну перспективу у працевлаштуванні після закінчення ВУЗу» з можливими варіантами відповідей (рис. 3).

Отже, як бачимо із проведеного нами дослідження, практично 50% студентів, які приймали участь в опитуванні, хотіла б відкрити власну

справу при сприятливому підприємницькому середовищі.

Але також досить важливим є і інше запитання «Основні перепони, що можуть завадити мені займатись власною справою (бізнесом)?». Сегментація отриманих нами відповідей зображена на рис. 4.

Звертаючи увагу на отримані від опитуваних студентів відповіді слід зазначити, що найбільшою перепорою для розвитку власного бізнесу є невпевненість молодого людини у своїх силах. А, отже, адаптація навчальних програм у ВНЗ, спрямованих на розвиток підприємницьких навичок, експертна та менторська підтримка від успішних бізнесменів і тренерів є вкрай актуальними для підтримки розвитку підприємництва в Україні, і, зокрема, на сільських територіях.



Рис. 3. Вибір прийнятних шляхів власного працевлаштування студентами ВУЗу

Джерело: власні дослідження автора

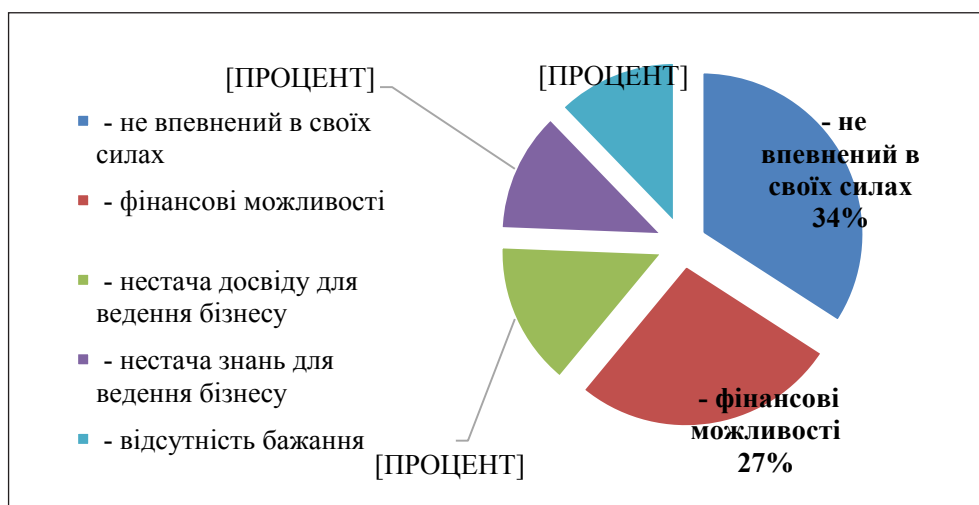


Рис. 4. Основні перепони, що можуть заважати займатися власною підприємницькою справою (бізнесом).

Джерело: власні дослідження автора

Висновки з проведеного дослідження. На сьогодні вкрай важливим є вирішення питання розвитку малого та середнього підприємництва на сільських територіях. Особливо це є актуальним, якщо ми говоримо про сталий розвиток сільських територій. Жодна сільська територія не буде мати розвитку без власного підприємництва. Найбільшу увагу слід приділяти росту кількості підприємств

серед випускників ВНЗ, які повернулися на свою сільську територію. При цьому необхідно підвищити ефективність взаємодії місцевої влади, бізнесу, вищих навчальних закладів для формування сприятливого підприємницького середовища, а також врахувати вирішення нагальних проблем, що гальмують розвиток підприємництва, у програмах розвитку сільських територій.

Список використаних джерел:

1. Кропивко М.Ф. Організація державного та самоврядного управління розвитком сільських територій / М.Ф. Кропивко // Соціально-економічні проблеми розвитку українського села і сільських територій: матеріали сьомих річних зборів Всеукраїнського конгресу вчених економістів-аграрників. – К., 2005. – С. 120–123.
2. Котляревський О. Формування української моделі активізації підприємницької діяльності / О. Котляревський // Економіка. – 2014. – № 4 (130). – С. 20–24.
3. Заяць В.М. Підприємницька модель сільського розвитку / В.М. Заяць // Економіка АПК. – 2015. – № 11. – С. 67–78.
4. Іванюта В. Ф. Роль аграрного підприємництва в розвитку сільських територій в контексті євроінтеграції / В. Ф. Іванюта // Економічний вісник. – 2016. – №1. – С. 61–67.
5. Малік М. Й. Підприємництво і розвиток сільських територій / М. Й. Малік // Економіка АПК. – 2016. – № 6. – С. 97–103. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/E_apk_2016_6_12
6. Важинський Ф.А. Особливості розвитку підприємництва на сільських територіях / Ф.А. Важинський, А.В. Колодійчук // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21.7. – С. 120–124.

Thermosa I.O.

DEVELOPMENT OF ENTREPRENEURSHIP AS A PREREQUISITE FOR THE STABLE DEVELOPMENT OF RURAL AREAS

Nowadays, in the process of realization of the administrative and territorial reform and decentralization of authority, one of the most important elements for ensuring the development of the territorial community is the development of a viable development plan, taking into account all the individual features of the rural area. It also should be noticed that administrative and territorial changes occur on the background of an overall systemic crisis, which is remarked in the prevailing number of rural settlements. This one and the lack of economic interest, especially among the young population, to live and work in rural areas, motivation for work, significant unemployment, labor migration and the destruction of social infrastructure.

Today there is an unconditional understanding of the fact that the first place in achieving the strategic goals of the development of the territorial community belongs to its inhabitants. The development of rural areas should be through the use of human possibilities, intelligence, creative abilities, innovative decisions. It is important, or even - basic, element of development of rural areas is the development of entrepreneurship. The formation of a new business, first of all of small one, and then of medium, should be in the spotlight of the local authorities. The increase of the number of private entrepreneurs, farmers, cooperative and other associations, as well as new jobs - this is the best indicator of the activity of the local authorities.

A quite significant contribution to the formation of the motivational mechanism of entrepreneurial activity should be realized by higher educational institutions of Ukraine. After graduation of studies at a higher educational institution, especially in agrarian direction, the prevailing number of graduates return to their rural areas, and begin to look for a workplace.

Higher education institutions today should be extremely interested in creating their own infrastructure for entrepreneurship's development among students and graduates, because this is the best promotion and the most effective advertising. On the basis of its own business incubators, the university has the opportunity to provide effective business training, to realize scientific support for various investment projects, provide the necessary assistance to already functioning entrepreneurs, to establish international partnerships with universities and innovative incubators, to cooperate with technological corporations in Ukraine and the world, be a provider of technologies and innovation.

It is also necessary to improve the effectiveness of interaction of local authorities, businesses, higher education institutions to form a favorable business environment, and also to focus on solving the existing problems that slow down the development of entrepreneurship in the programs of development of rural areas.

НОТАТКИ

Наукове видання

ПРОБЛЕМИ СИСТЕМНОГО ПІДХОДУ В ЕКОНОМІЦІ

Збірник наукових праць

Випуск 4(60)

Технічне редагування *С.В. Петровська*

Опубліковано в авторській редакції

Формат 60x84/8. Гарнітура ZurichCyrillic BT.
Папір офсет. Цифровий друк. Обл.-вид. арк. 18,79. Ум.-друк. арк. 22,55.
Замов. № 23/17. Наклад 100 прим.

Видавничий дім «Гельветика»
E-mail: mailbox@helvetica.com.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 4392 від 20.08.2012 р.