

Міністерство освіти і науки України
Кам'янець-Подільський національний університет імені Івана Огієнка

ВІСНИК

Кам'янець-Подільського національного університету
імені Івана Огієнка

ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ

ВИПУСК 12

Том 1

Кам'янець-Подільський
Медобори-2006
2017

УДК 378.4(477.43)(082):33
ББК 74.584(4Укр-4Хме)
В53

Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації
серія КВ № 14715-3686 ПР від 20.04.2008 р.

Рекомендовано вченою радою
Кам'янець-Подільського національного університету імені Івана Огієнка
(протокол № 5 від 27.04.2017)

Редакційна колегія:

Ящишина І.В., доктор економічних наук, професор (голова, науковий редактор),
Кам'янець-Подільський національний університет імені Івана Огієнка;

Баженова С.Е., доктор історичних наук, професор Кам'янець-Подільський
національний університет імені Івана Огієнка;

Конет І.М., доктор фізико-математичних наук, професор, Кам'янець-Подільський
національний університет імені Івана Огієнка;

Лотоцький І.І., доктор економічних наук, професор, Кам'янець-Подільський
національний університет імені Івана Огієнка;

Мазур Н.А., доктор економічних наук, професор, Кам'янець-Подільський
національний університет імені Івана Огієнка;

Новак Д., доктор економічних наук, професор, Познанський університет економіки;
м. Познань, Республіка Польща;

Пармаклі Д.М., доктор економічних наук, професор, Комратський державний
університет, м. Комрат, Республіка Молдова;

Лисак В.Ю., кандидат економічних наук, доцент, Кам'янець-Подільський
національний університет імені Івана Огієнка;

Стрельбіцький П.А., кандидат економічних наук, доцент, Кам'янець-Подільський
національний університет імені Івана Огієнка.

Відповідальний редактор:

Боднарчук Т.Л., кандидат економічних наук, асистент кафедри економіки
підприємства Кам'янець-Подільського національного університету імені Івана
Огієнка

**В53 Вісник Кам'янець-Подільського національного університету імені Івана
Огієнка. Економічні науки. Випуск 12, у 2 т./за ред. Ящишиної І.В. –
Кам'янець-Подільський: Медобори-2006, 2017.– Т.1. – 310 с.**

ISBN 987-617-681-142-8

Вісник містить статті, які відображають результати наукового доробку
вітчизняних та зарубіжних вчених. Досліджено окремі аспекти сучасної економічної
теорії, інноваційних перетворень економіки, проаналізовано особливості управління
людським капіталом, а також проблеми розвитку суб'єктів господарювання різних
галузей економіки, зокрема, індустрії гостинності.

Для науковців, викладачів, аспірантів, студентів та усіх, хто цікавиться
проблемами розвитку сучасної економіки України.

ISBN 987-617-681-142-8

УДК 378.4(477.43)(082):33
ББК 74.584(4Укр-4Хме)

©Кам'янець-Подільський національний університет імені Івана Огієнка, 2017

ЗМІСТ

РОЗДІЛ 1. СУЧАСНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК ІННОВАЦІЙНИЙ АСПЕКТ

Боришкевич І.І. Стратегічні напрями забезпечення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств	6
Городецька М.О., Туголуков А.С. Еволюція податково-бюджетних відносин та реформування фіскальної системи України	12
Дашкевич А.В. Механізм підвищення конкурентоспроможності національної логістической системи	19
Денисюк В.А. Сравнительный анализ показателей экономики и высокотехнологической торговли товарами в Украине с некоторыми членами Евросоюза (2012-2016 г.г.)	26
Іванов С.В., Солдак М.О. Європейський досвід модернізації промислових регіонів	33
Каленюк І.С., Дьякон А.А. Освітні імперативи становлення економіки знань	42
Ковальов Є.В. Пріоритети економічного розвитку	50
Матвейчук Л.О. Нормативно-правові засади розвитку Е-оподаткування в Україні	58
Небрат В.В. Розвиток підприємництва як основа конкурентоспроможності національної економіки	65
Олійник О.В., Сідельнікова І.В., Олійник А.О. Фінансовий менеджмент та інвестиційна стратегія Нобелівського фонду: погляд крізь століття	71
Осецький В.Л., Осецька Д.В. Інноваційний розвиток: виклики та управління власністю	87
Підоричева І.Ю. Проблеми та шляхи руху до інноваційних змін в економіці України в умовах системної кризи	90
Плющ О.Б., Оберемчук В.Ф., Драчев Д.Ю. Моделі управління інвестиційними ризиками в сфері розробки інформаційних систем	99
Соловійов В.П. Обговорення принципу дирижизму як інструменту для цілеспрямованого розвитку економіки	106
Стеблій Г.Я., Тувакова Н.В., Сватюк О.Р. Розвиток фондового ринку України на основі світового досвіду	114

Степаненко Д.М.	
Иновационные риски в системе экономических отношений	123
Супрун Н.А., Боднарчук Т.Л.	
Неопротекціонізм на сучасному етапі транснаціоналізації світової економіки	131
Ткачук В.В., Олійник О.С.,	
Стан та динаміка розвитку агропромислового виробництва	137
Фурса А.В., Бондар В.С., Стрельбіцький П.А.	
Сутність та еволюція теоретичних основ інноваційно-інвестиційної політики в ринковій економіці	144
Чевганова В.Я., Міняйленко І.В.	
Чинники впливу на потенціал розвитку регіону	152
Lukasz Wsciubiak	
What patent data tells us about Polish-Ukrainian technological cooperation?	166

РОЗДІЛ 2. ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА І ПІДПРИЄМНИЦТВА	
Андрейцева І.А.	
Формування облікової політики підприємства: українська практика та перспективи вдосконалення	174
Васильчак С.В., Жидяк О.Р., Дубина М.П.	
Аналіз інвестування сільськогосподарських підприємств Львівської області	181
Дідківська Л.В.	
Сільськогосподарська кооперація – основа розвитку аграрного підприємництва в Україні	186
Жидяк О.Р., Демидова М.М.	
Мотиваційний важель кадрової політики агропідприємств	192
Залознава Ю.С.	
Пріоритетні напрями розвитку персоналу підприємств на засадах соціальної відповідальності як інструменту досягнення сталого розвитку	194
Іванова А.С., Коротченко А.П.	
Оцінка конкурентоспроможності верстатобудівних підприємств України	202
Кизенко О.О., Гребешкова О.М., Гребешков О.М.	
Проблеми управлінської адаптації організації до змін зовнішнього середовища: стратегічний контекст	209
Кремін А.Е.	
Развитие муниципальной экономики на основе активизации малого предпринимательства	216
Кушнір О.К.	
Управління логістичними процесами на підприємстві	226

Мазилев Е.А. Оценка состояния и уровня развития промышленного комплекса региона	232
Мазур Н.А., Суліма Н.М., Семенець І.В. Управління структурою капіталу підприємства: галузеві особливості	242
Мельник О.В. Сутність управління фінансами проектів підприємства	250
Панковець М.П. Регулятивна роль держави у розвитку підприємництва: придатність світового досвіду до української дійсності	256
Пармакли Д.М., Дудогло Т.Д. К вопросу о проблемах жизнеспособности предприятий	263
Свідер О.П. Інституційне середовище прямого іноземного інвестування	270
Трушкіна Н.В. Удосконалення організації збутової діяльності як напрям реформування вітчизняної вугільної промисловості	279
Феср О.В., Рубіш М.А. Стан і тенденції розвитку малого бізнесу в Україні	285
Чаплінський В.Р. Проблеми та перспективи функціонування сфери оптової торгівлі у Хмельницькій області	293
Dariusz Nowak, Gor Martirosyan Предпринимательство армян в Польше – предварительные задачи	299

РОЗДІЛ 1. СУЧАСНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК ІННОВАЦІЙНИЙ АСПЕКТ

УДК 338.439

*Боришкевич І.І.,
аспірант кафедри управління та бізнес-адміністрування,
ДВНЗ «Прикарпатський національний університет імені Василя
Стефаника»,
м. Івано-Франківськ*

СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

У сучасних умовах господарювання кожне сільськогосподарське підприємство намагається зайняти вигідну ринкову нішу, втримати свої позиції якомога довше та поступово стати лідером серед інших товаровиробників, використовуючи свої конкурентні переваги. Здобуття конкурентних переваг є стратегічно важливим фактором, що забезпечує конкурентоспроможність аграрних підприємств та досягнення успіху ведення бізнесу на ринковому полі. У статті систематизовано основні підходи до розуміння сутності «конкурентна перевага» та запропоновано власну інтерпретацію цієї дефініції. На основі опрацьованих джерел сформульовано визначення конкурентоспроможності сільськогосподарського підприємства у сучасних умовах та виділено її основні елементи. Досліджено еволюцію джерел формування конкурентних переваг, починаючи з кінця ХІХ ст. до сьогодні. Отримані результати дослідження формують підґрунтя для подальшого дослідження необхідності формування конкурентних переваг сільськогосподарських підприємств з метою забезпечення їх конкурентоспроможності.

Ключові слова: конкурентна перевага, конкурентоспроможність, сільськогосподарське підприємство, підхід, технологія, інновація.

Починаючи від зародження перших форм товарного виробництва в Стародавньому світі, постало й питання «Яку продукцію виготовляти і в якій кількості, щоб вона була комусь потрібна та могла реалізуватись?». Відповідаючи на поставлене питання, кожен товаровиробник, сам того не усвідомлюючи, формував для своєї продукції певний набір конкурентних переваг, щоб завоювати прихильність споживачів. Так і зародилась конкурентоспроможність підприємства, яка лежить в основі конкурентної боротьби серед виробників.

Поняття «конкуренція» та «конкурентоспроможність» у вітчизняній науковій літературі з'явилися з переходом економіки до ринкових відносин, хоча дослідження цієї проблематики велися ще з 1970-х років.

Вивчення й оцінка конкурентоспроможності є частиною теорії конкуренції і займає важливе місце в сучасній економічній науці. Так, поняття «конкурентоспроможність» вперше було використано наприкінці 1970-х років М. Портером [1, с. 161].

Поняття «конкурентна перевага» і «конкурентоспроможність» не є тотожними поняттями, а швидше взаємодоповнюючими. Існуючі та потенційні конкурентні переваги підприємства складають основу для формування конкурентоспроможності, тобто здатності підприємства конкурувати серед інших на ринку. Аналіз наукової літератури показав, що різні науковці по-різному трактують поняття «конкурентна перевага», використовуючи різні підходи до його розуміння (табл. 1).

Таблиця 1

Підходи до визначення сутності та змісту поняття «конкурентна перевага»

Назва підходу	Представники	Трактування підходу
<i>Якісний</i>	А. В. Войчак, Р. П. Камишніков, С. П. Гаврилюк, Ж.-Ж. Ламбен, А. Томпсон, А. Дж. Стрікленд	Акцент зроблено на основних якісних особливостях та властивостях підприємства, а також на характеристиках товару чи послуги, що надає підприємство.
<i>Ресурсний</i>	І. З. Должанський, Т. О. Загорна, А. О. Левицька, Н. С. Мандро, В. С. Кудлай	Увага сконцентрована на наявних ресурсах підприємства, що складають основу конкурентних переваг та забезпечують конкурентоспроможність.
<i>Ексклюзивний</i>	Р. А. Фатхутдінов, А. П. Наливайко, О. С. Голоднюк	Передбачає наявність у підприємства так званих «козирів», які становлять ексклюзивну цінність для кінцевих споживачів, підкреслюючи їхню індивідуальність.
<i>Адміністративний</i>	А. Зозульов, Є. О. Полтавська, Н. Г. Міценко, Р. П. Лупак	Конкурентні переваги розглядають як сукупність певних заходів та способів впливу з боку керівництва підприємства на кінцеві результати в конкурентній боротьбі.
<i>Просторовий</i>	В. Д. Маркова, С. А. Кузнєцова, П. С. Смоленюк, Ю. В. Соболев, В. Л. Дикань, А. Г. Дейнека, Л. А. Позднякова	Переваги підприємства оцінюються з точки зору займаної конкурентної позиції на ринку, що є основою для залучення споживачів.
<i>Домінантний</i>	Л. В. Балабанова, А. М. Ніколаєва, В. В. Голік, В. Г. Шинкаренко, А. С. Бондаренко	Увага акцентується безпосередньо на всіх наявних перевагах підприємства та існуючих можливостях, що свідчать про його лідерство по відношенню до підприємств-конкурентів.

* Джерело: розроблено автором.

Проаналізувавши визначення поняття «конкурентна перевага» в межах систематизованих підходів, пропонуємо інтерпретувати даний термін в наступне визначення. Конкурентні переваги – це унікальні сильні сторони підприємства по відношенню до існуючих підприємств-конкурентів, що поєднують в собі кращі елементи ведення бізнесу, такі як сприятливий ринковий клімат, вдало продуманий маркетинг, застосування новітніх технологій, сучасних девайсів, організацію діяльності на інноваційній платформі, тобто це все те, що робить продукцію чи послугу ексклюзивною, забезпечуючи підприємству лідерство, конкурентоспроможність та популярність серед споживачів.

Формування конкурентних переваг сільськогосподарських підприємств визначає їх конкурентну позицію на ринку та формує конкурентоспроможність, що є індикатором успішності підприємства серед інших. Враховуючи специфічні особливості ведення аграрного бізнесу, поняття конкурентоспроможності таких підприємств є набагато складнішим та неоднозначним.

З. В. Герасимчук та Л. Л. Ковальська трактують конкурентоспроможність сільськогосподарських підприємств «як спроможність зберігати або розширювати конкурентні позиції на цільовому ринку в процесі адаптації до мінливого конкурентного середовища функціонування через співвідношення ціна / якість продукції як точки перетину інтересів виробника і споживача, що показує момент узгодженості між пропозицією і попитом. Забезпечення узгодженості сприяє максимізації прибутку за рахунок виробництва безпечної і якісної сільськогосподарської продукції та досягнення конкурентних переваг сільськогосподарських підприємств» [2].

На думку М. Й. Маліка та О. А. Нужної «конкурентоспроможність сільськогосподарських підприємств – це здатність суб'єктів економічної діяльності аграрної сфери пристосовуватись до нових умов господарювання використовувати свої конкурентні переваги і перемагати в конкурентній боротьбі на ринках сільськогосподарської продукції та послуг, максимально ефективно використовувати земельні ресурси, якомога повніше задовольняти потреби покупця шляхом аналізу структури ринку і гнучко реагувати на зміну його кон'юнктури» [3].

Ж. В. Крючкова розглядає конкурентоспроможність аграрних підприємств «як систему характеристик аграрного підприємства, які визначають його потенційні можливості на ринку сільськогосподарської продукції та послуг, можливість ефективного використання земельних, трудових і фінансових ресурсів та пристосування до нових умов господарювання» [4, с. 47].

Узагальнюючи різні погляди та підходи до розуміння конкурентних переваг та враховуючи специфіку роботи аграрних підприємств, під конкурентоспроможністю сільськогосподарського підприємства розуміємо здатність підприємства змагатися за частину споживчого

ринку з існуючими та потенційними підприємствами-конкурентами, намагаючись не тільки втримати наявні конкурентні позиції, а й розширити їх шляхом підвищення якості сільськогосподарської продукції, проведення наукових досліджень та технологічних розробок («intelligent programs»), використання сучасних систем інформаційних агротехнологій, залучення нових інвесторів, в тому числі іноземних та в умовах євроінтеграції, застосування інноваційних підходів в управлінні якістю роботи персоналу («Total Quality Management»), тобто в цілому забезпечення роботи сільськогосподарського підприємства на основі вдало розробленої інноваційної стратегії в сучасних умовах, що направлена на високу ефективну діяльність в напрямку задоволення потреб споживачів.

Запропоноване визначення комплексно та різнобічно характеризує вихід сільськогосподарських підприємств на новий етап формування конкурентних переваг та досягнення конкурентоспроможності в сучасних умовах (рис. 1.).

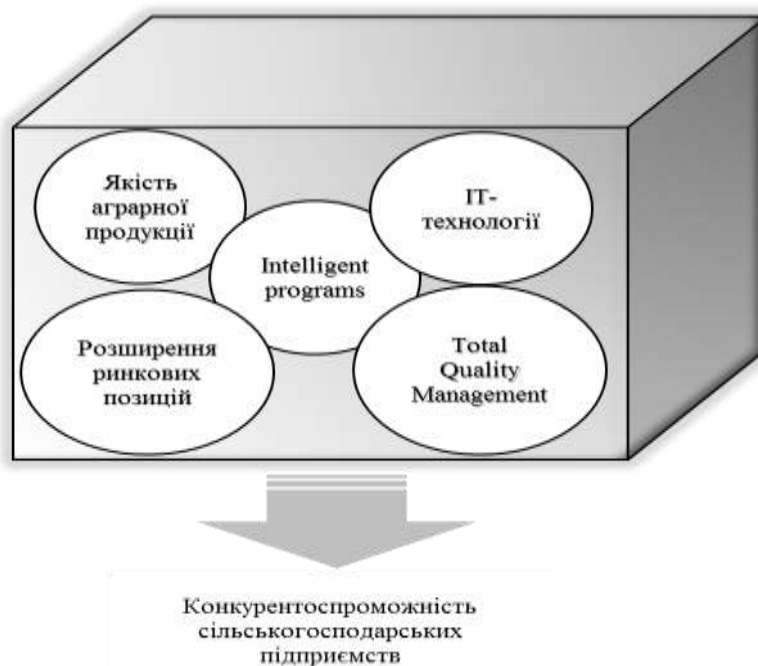


Рис. 1. Елементи конкурентоспроможності сільськогосподарського підприємства

** Джерело: розроблено автором.*

Таким чином, основними елементами конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств, враховуючи стрімкий розвиток сучасного ринку, повинні бути наступні:

- 1) формування нової філософії якості сільськогосподарської продукції та підвищення ділової досконалості. В Україні питаннями в сфері якості займається Українська Асоціація Якості, яка поклала початок громадському руху за якість і стала його лідером;
- 2) проведення наукових досліджень та технологічних розробок, за

які відповідають, так звані, розумні програми («intelligent programs»). Вони передбачають використання на сільськогосподарських підприємствах сучасних технологій, таких як «mini-till», «no-till», «strip-till», селекції, мікрозрошення, нанотехнологій тощо;

- 3) використання сучасних систем інформаційних агротехнологій, таких як Global Positioning System (GPS), CORINEL and Cover (Coordination of Information on the Environment);
- 4) залучення нових інвесторів, виведення сільськогосподарської продукції на міжнародні ринки, а також сприяння інтеграції до СОТ і ЄС;
- 5) застосування нових інноваційних підходів в управлінні якістю роботи персоналу. Широко відомий підхід – «Total Quality Management», головна ідеологія якого ґрунтується на принципі – поліпшенню немає меж, або іншими словами – постійне поліпшення якості.

Адже, як стверджує А. О. Сітковська «в умовах розвинених ринкових відносин конкуренція спонукає до пошуку нових, більш досконалих організаційних форм бізнесу, до розробки і впровадження досягнень науково-технічного прогресу» [5, с. 39]



Рис. 2. Етапи джерел формування конкурентних переваг

* *Джерело:* розроблено автором на основі [6, с. 242].

У різні періоди часу правила ведення бізнесу змінювались і продовжують змінюватись під впливом зміни умов зовнішнього та внутрішнього середовища, а також зі зміною вимог до споживчих потреб. Відповідно до цього змінюються й основні джерела формування конкурентних переваг. Взнявши за основу особливості розвитку конкуренції в економічно розвинених країнах, можна виділити шість етапів еволюції джерел формування конкурентних переваг із кінця XIX ст. і до сьогодні (рис. 2.).

Як бачимо з рис. 2., джерела формування конкурентних переваг еволюціонують швидкими темпами. Слід зазначити, що з появою нових джерел інші не зникають, а поступово нарощуються. Так вимоги споживачів до якості, унікальності, інноваційності і при цьому відповідної ціни на продукцію щороку збільшуються. Тому сільськогосподарським підприємствам необхідно якомога ефективніше використовувати свої наявні конкурентні переваги, а також створювати нові з метою покращення конкурентоспроможності та успішності ведення бізнесу.

Таким чином, кожному сільськогосподарському підприємству в умовах мінливого зовнішнього середовища необхідно покращувати та нарощувати свої конкурентні переваги шляхом використання наявного внутрішнього потенціалу та за допомогою своєчасної реалізації зовнішніх можливостей. Саме конкурентні переваги формують конкурентоспроможність підприємства серед інших «гравців бізнесу», яка виступає індикатором рівня ефективності функціонування на ринку.

Список використаних джерел

1. Фіщук Б. П. Конкурентоспроможність сільськогосподарської продукції / Б. П. Фіщук, О. П. Лукашенко, О. М. Хмарук // Збірник наукових праць ВНАУ: Економічні науки. – 2012. – № 4 (70). – С. 160-164.
2. Герасимчук З. В. Конкурентоспроможність регіону: теорія, методологія, практика: [монографія] / З. В. Герасимчук, Л. Л. Ковальська. – Луцьк: Надстир'я, 2008. – 248 с.
3. Малік М. Й. Конкурентоспроможність аграрних підприємств: методологія і механізми: [монографія] / М. Й. Малік, О. А. Нужна. – К.: Інститут аграрної економіки, 2007. – 270 с.
4. Крючкова Ж. В. Дослідження сутності конкурентоспроможності та конкурентоздатності аграрних підприємств / Ж. В. Крючкова // Агросвіт. – 2016. – № 7. – С. 44-50.
5. Сітковська А. О. Конкурентоспроможність аграрних підприємств в умовах поглиблення євроінтеграційних відносин / А. О. Сітковська // Інвестиції: практика та досвід. – 2013. – № 8. – С. 38-40.

6. П'ятницька Г. Т. Конкурентні переваги підприємств: визначення та джерела формування / Г. Т. П'ятницька, А. М. Предеїн, О. В. Рябова // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. – 2014. – Вип. 1. – С. 235-248.

Summary. Under the current economic conditions every agricultural enterprise tries to take beneficial market sector, to hold its positions as long as possible and gradually become a leader among other manufacturers, using its competitive advantages. Gaining competitive advantages is a strategically important factor that provides the competitiveness of agricultural enterprises and achievement of business success in the market field. The article systematizes the main approaches to understanding the essence of “competitive advantage” and the own interpretation of this term has been offered. Having studied the main sources, the definition of the competitiveness of agricultural enterprises under the current conditions has been formed and its main elements have been highlighted. The evolution of the sources of competitive advantage, since the end of the XIX century to present has been investigated. The gained results of the research offer the ground for further investigation of the formation of competitive advantages of agricultural enterprises on purpose to provide its competitiveness.

Keywords: competitive advantage, competitiveness, agricultural enterprise approach, technology and innovation.

УДК 336.22

Городецька М.О.,
к.е.н., доцент,
Ніжинський державний університет імені Миколи Гоголя,
м. Ніжин
Туголуков А.С.,
студент 6 курсу,
Фізико-технічний інститут НТУУ «КПІ»

ЕВОЛЮЦІЯ ПОДАТКОВО-БЮДЖЕТНИХ ВІДНОСИН ТА РЕФОРМУВАННЯ ФІСКАЛЬНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

У статті проаналізовані основні взаємозв'язки між еволюційними змінами, які відбуваються в економіці, теоретичній думці та податковій сфері розвинених країн, що дає змогу зробити висновок про необхідність реформування податкової системи України з урахуванням не лише потреби державного бюджету у додаткових фінансових

ресурсах, а, передусім, у напрямку побудови гармонійного економічного механізму держави, який зможе забезпечити сталий розвиток країни.

Ключові слова: *податкова система, бюджет, реформування, гармонізація.*

Постановка проблеми. Еволюція податкових систем розвинених країн показує, що цілі оподаткування фізичних і юридичних осіб повинні не тільки забезпечувати сталі та достатні надходження до бюджетів, але збігатися з основним напрямком соціально-економічного розвитку держави. Зміни у продуктивних силах призводять до змін в економічних відносинах, теоретичного переосмислення економічних положень, які раніше вважалися переконливими. У свою чергу, це призводить до змін у податкових системах, які адаптуються до нових реалій соціально-економічного життя суспільства, гармонічно у нього вписуються. Якщо таких змін не відбувається, то податкова система, яка функціонує на застарілих традиціях, стає гальмом економічного розвитку держави, а це може призвести до вкрай важких наслідків, зокрема, поставити її на межу виживання.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Значний вклад у дослідження питання формування системи оподаткування України та визначення основних напрямів її розвитку й оптимізації зробили З.С. Варналій, Я.А. Жаліло, І.Є. Криницький, А.І. Крисоватий, М.П. Кучерявенко, О.А. Лукашев, І.А. Майбуров, Н.Ю. Пришва та ін. Разом із тим реформування податкової системи України та її гармонізація зі змінами, що відбуваються у бюджетній сфері та економіці країни в цілому, потребує поглибленого вивчення та практичного опрацювання.

Метою статті є обґрунтування необхідності змін у цілепокладанні реформування податкової системи України з урахуванням побудови гармонійного економічного механізму держави, який зможе забезпечити тривалий розвиток країни.

Виклад основного матеріалу. Податки є основним, постійним джерелом доходів держави. У сучасному розумінні податки – це плата суспільства (юридичних та фізичних осіб) за надані державою блага та послуги для громадян країни, що приводить до перерозподілу ВВП. Фактично податки необхідні для фінансового забезпечення державою взятих на себе функцій. Ці функції, як правило, щорічно описуються в державному і місцевих бюджетах країни.

У XIX – початку XX століття вважалося, що щорічне прийняття державного бюджету, як закону, виконує функцію контролю законодавчої влади над виконавчою. Основні державні функції в цей період зводилися до фінансування управління державою, охорони правопорядку та приватної власності, підтримання обороноздатності

країни. Соціальні функції тільки зароджувалися і, з фінансової точки зору, були незначними. В економічній теорії основною ідеєю стало положення *laissez-faire*, вільної економіки і вільного підприємництва, обґрунтоване А. Смітом, що на практиці проявилось у мінімальному втручанні держави в економічні процеси. Податки в цей період часу були досить прості і необтяжливі, бюджети держав – збалансованими.

З останньої третини XIX століття почали відбуватися значні зміни в організації виробництва (бурхливий розвиток акціонерних товариств, поява монополій та олігополій), що призвело до суттєвих змін у розвитку продуктивних сил. У першій третині XX століття, в тому числі в результаті першої Світової війни, бурхливий розвиток економік провідних країн світу призвів до урбанізації, масових еміграційних хвиль, світової економічної кризи 1929-1933 рр. та періодів значного безробіття. Якщо до кризи 1929-1933 рр. економічні системи періодично входили в кризу і самотійно, без значного втручання держави (стихійно-ринкове регулювання) з неї виходили, то під час Великої депресії цього не сталося, що обумовило необхідність втручання держави у регулювання цих процесів. Теоретичною основою такого втручання послужили роботи Дж. М. Кейнса, в тому числі його фундаментальна праця «Загальна теорія зайнятості, відсотка і грошей» (1936 р.), в якій він проаналізував зміни, що відбулися в економічних системах, і довів неможливість самотійного виходу економік зі стану рецесії.

Отже, для подолання кризових явищ стає необхідним державне регулювання. Це, з одного боку, приводить до швидкого збільшення кількості державних функцій, в тому числі й в соціальній сфері, а з іншого, сприяє збільшенню бюрократичного апарату управління і державного контролю. Бюджет країни став сприйматися не тільки з позиції контролю законодавчої влади над виконавчою, але, насамперед, як інструмент регулювання економіки. З одного боку, цей інструмент був спрямований на антициклічне регулювання, з іншого, – сприймався як механізм, що сприяє збалансованому зростанню ВВП і соціальній стабільності. Соціальний напрямок включав: фінансування освіти, охорони здоров'я, допомоги по безробіттю та допомоги у працевлаштуванні; підтримання в належному стані виробничої і соціальної інфраструктури, пенсійного забезпечення і ряд інших напрямків.

Державне регулювання, як комплекс певних методів, важелів, стимулів і санкцій, застосовуваних для впливу на соціально-економічний розвиток, призвело до стрімкого зростання кількості прийнятих законів, підзаконних та нормативних актів, інструкцій і положень, які регламентують практично всі сфери суспільного життя.

Численні додаткові функції зажадали введення нових податків. Незважаючи на збільшення кількості податків і ускладнення всієї податкової системи, державні бюджети розвинених країн стали хронічно дефіцитними, інфляційні процеси посилювалися, кількість безробітних (як тенденція) зростала, а відносна забюрократизованість економіки гальмувала її розвиток.

Криза кейнсіанського напрямку особливо гостро проявилася у 70-і роки ХХ століття, коли у США сталася чергова економічна рецесія, що проявилася як поєднання високого рівня безробіття і одночасно високої інфляції, чого кейнсіанська теорія не змогла передбачити і пояснити. Дане явище отримало назву стагфляції.

З цього часу все більшу популярність, спочатку в економічній думці, а потім і у практичній сфері, став набувати такий напрям неокласичної теорії, як монетаризм. На відміну від кейнсіанців, які надавали першочергове значення попиту і, відповідно, податково-бюджетній (фіскальній) політиці з притаманними їй інструментами, в основі монетаризму лежить ідея регулювання грошової маси, що знаходиться в обігу, як більш ефективного інструменту впливу на економічний розвиток держави.

В економічній сфері це призвело до політики дерегулювання, приватизації, лібералізації, а в поєднанні з новими інформаційними технологіями – бурхливого розвитку фінансових ринків, появи величезної маси нових фінансових інструментів, у тому числі деривативів. В оподаткуванні розвинених країн все більшого значення набувають податки на доходи, при одночасному зменшенні ролі непрямих податків. Тим більше, що з точки зору соціальної справедливості, непрямі податки найбільшим тягарем лягають на верстви населення з низькими доходами.

Світова фінансова криза 2007-2008 років швидко трансформувалася в економічну, а потім - в кризу державних фінансів, наслідки якої повною мірою не подолані й досі. Так, станом на 1.01.2016 р. державний борг Японії склав 248% від ВВП, Італії - 132,6%, Португалії - 128,8%, США – 105,8%, Франції – 96,8%, Великобританії – 89,3%, Німеччини – 71,0%. [1].

В умовах що склалися, уряди розвинених країн пішли шляхом узгодження інструментів фіскальної та монетарної політики. Таким чином, сучасне державне регулювання представляє собою певний симбіоз двох провідних економічних напрямків, де першочергове значення набуває гармонійна конвергенція різних інструментів регулювання економічного стану держави, у тому числі з використанням податкових важелів впливу.

В Україні держава традиційно відіграє провідну роль у соціально-економічному розвитку суспільства. Фактично протягом усього періоду

незалежного розвитку в Україні зберігалася патерналістська модель функціонування.

Патерналізм виражається у слабкості і нерозвиненості структур громадянського суспільства та присутності «сильної» (авторитарної або диктаторської, тобто такої, яка спирається на апарат примусу, насильства) державної влади, яка узурпує багато суспільних функцій, обплутує суспільство і особистість сукупністю дріб'язкових норм, регламентацій і приписів. Політична та економічна свобода при такому режимі полягає в сліпому і безумовному виконанні державних законів, джерелом яких виступає сама держава. Навіть період економічного піднесення, на початку 2000-х років, в Україні супроводжувався загостренням боротьби між різними політичними угрупованнями. Це призвело до сплеску популізму в боротьбі за голоси виборців, посилення податкового тиску та подальшої бюрократизації економіки країни. Державі, для виконання хоча б деяких політичних обіцянок потрібні були такі обсяги грошей, яких економіка дати не могла. Однак, уряд, з метою збалансування бюджету, посилював податковий тиск, тим самим гальмуючи економічний розвиток країни та змушуючи бізнес-структури йти в тіньову або сіру сферу економіки, «живлячи» корупційну складову і сприяючи неефективності апарата управління державою.

Так, на початок 2014 року податкове навантаження на заробітну плату в Україні було більш ніж у 1,4 рази вище, ніж у середньому по зоні євро, та у півтора рази вище, ніж у цілому по ЄС. Якщо порівнювати з окремими країнами ЄС, то найбільше навантаження на заробітну платню є у Італії та Бельгії (42,8%), найменше з найбільш розвинених країн у Великобританії – 25,2%. [2]

У подальшому, незважаючи на зниження єдиного соціального внеску (ЄСВ) на загальнообов'язкове державне соціальне страхування з 34,7% до 22%, загальне податкове навантаження на фонд заробітної плати в Україні складає 41,5%. Якщо до цієї цифри додати ПДВ, який сплачує фізична особа, як кінцевий споживач товарів і послуг, акцизний податок на підакцизні товари, мито, то навантаження на заробітну плату зросте ще більш ніж на 20 відсотків. Не дивно, що за таких умов, за оцінками економістів у тіньовій економіці країни створюється приблизно 35-40% ВВП [3].

Незважаючи на чергове реформування податкової системи України, вона зберігає основні негативні риси попередніх етапів свого функціонування, до яких відносяться:

- яскраво виражений фіскальний характер, що не сприяє економічному розвитку. Функції регулювання і стимулювання економічного зростання практично не спостерігаються;

- традиційна нестабільність податкового законодавства, коли ряд податкових поправок вноситься кулуарно і несподівано як для основної маси депутатів, так і бізнес-середовища (як це було, наприклад, з прийнятими в ніч з 20 на 21 грудня 2016 року законопроектами №5132 [3] та №5368 [4]). Більш того, численні поправки, доповнення, зміни в податкове законодавство України часто супроводжуються дорученнями зацікавлених осіб відповідним міністерствам і відомствам розробити підзаконні акти, роз'яснення тих чи інших норм прийнятого закону, що загрожує бізнесу зловживаннями з боку фіскальної служби. Наприклад, у прийнятому Верховною Радою законопроекті №5368 міститься положення про можливість блокування податковою службою ПДВ-накладних. Але параметри, на підставі яких фіскальна служба зможе блокувати накладні, не вказані. Їх має розробити і затвердити Міністерство фінансів. Суперечності між окремими нормами, які не однаково трактуються у різних законах, розмитість і нечіткість низки формулювань (наприклад, «загроза фінансування тероризму» – термін, що не має чітко сформульованих критеріїв) сприяють посиленню корупційних ризиків;

- складність і заплутаність для бізнесу адміністрування податків;

- свавілля силових органів, що використовують недосконалість законодавчої бази для тиску на бізнес.

Виходячи із загальносвітових тенденцій, на наш погляд, необхідна кардинальна реформа податкової системи України:

- насамперед, повинна бути сформульована чітка мета реформування. Ця мета повинна пронизувати всю систему зверху до низу. Все, що не відповідає поставленій меті (функції, завдання, організаційні структури, положення законів, підзаконні нормативні акти, інструкції, традиції функціонування підрозділів і т. д.), має бути змінено або скасовано;

- мета податкової реформи повинна гармонійно і злагоджено входити в дерево цілей загального економічного розвитку держави;

- при розробці конкретних реформ необхідне спільне бачення економічної ситуації і злагоджена робота всього Кабінету Міністрів, насамперед Міністерства фінансів і ДФС, Міністерства економічного розвитку і торгівлі, НБУ, Міністерства соціальної політики. Це дозволить під час розробки тих чи інших законодавчих та нормативних актів, прийняття спільних рішень користуватися єдиною для всіх інформацією про економічні процеси, що відбуваються в країні, щоб рішення, які приймаються в одному міністерстві, не суперечили рішенням, прийнятим іншим міністерством.

Наприклад, основна мета зниження ЄСВ з 1.01.2016 р. полягала у виведенні тіньових заробітних плат у легальну область, і за рахунок цього, з часом, у максимальній компенсації втрати доходів Пенсійного фонду країни. У лютому – березні 2016 р. з'явилися перші, хоч і незначні, позитивні зрушення в цьому напрямку. Однак, починаючи з квітня, процес було загальмовано: обсяги офіційної заробітної плати повернулися до попереднього рівня. Останнє відбулося з причини того, що саме в цей час з'явилася інформація про чергове значне підвищення тарифів на житлово-комунальні послуги. Досить часто самі наймані працівники просили керівництво фірм повернути «конверти», бо це дозволить їм отримати субсидії та значно збільшить їх обсяг.

Незважаючи на те, що рівень тіньової економіки безумовно необхідно скорочувати, навряд чи варто розраховувати на аналогічний приріст ВВП та податкових надходжень до державного і місцевих бюджетів. Існує обґрунтована точка зору, що додана вартість тіньової економічної діяльності значною мірою врахована в офіційній статистиці [6]. Це означає, що очікування значних позитивних ефектів від детінізації економіки надто оптимістичні.

Висновки. Проведений аналіз основних фундаментальних напрямків еволюції податково-бюджетних відносин свідчить про необхідність консолідованої позиції всіх головних міністерств щодо ясної та узгодженої мети податкової реформи. Сама податкова реформа має гармонічно вписуватися в стратегію загального соціально-економічного розвитку держави. Кроки, що здійснюються в процесі реформування, повинні бути прораховані з аналізом наслідків і основних побічних впливів на економіку.

Список використаних джерел

1. General government gross debt (% of GDP) – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.imf.org/external/index.htm>
2. Концепція реформування податкової системи України - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.kmu.gov.ua/control/publish/article?art_id=247504310
3. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. Тенденції тіньової економіки в Україні у січні-вересні 2016 року - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&id=e384c5a7-6533-4ab6-b56f-50e5243eb15a&tag=TendentsiiTinovoiEkonomiki>
4. Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень у 2017 році» від 20.12.2016 № 1791-VIII -

[Електронний ресурс]. – Режим доступу:
<http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1791-19>

5. Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо покращення інвестиційного клімату в Україні» від 21.12.2016 № 1797-VIII - [Електронний ресурс]. – Режим доступу:
<http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1797-19>
6. Тищук Т. Міф та Реальність: Рівень Тіньової Економіки в Україні - [Електронний ресурс]. – Режим доступу:
<https://voxukraine.org/2015/12/08/mif-ta-realnist-pro0riven-tiniovoi-economy-v-ukraini-ua/>

Summary. The article analyses the basic relationships between evolutionary changes occurring in the economy, theory and taxation in developed countries, which lead to the conclusion about the necessity of reforming the tax system of Ukraine, taking into account not only the needs of the budget additional financial resources, and above all in the direction of building a harmonious economic mechanism of the state, which will ensure sustainable development of the country.

Key words: tax system, budget, reform, harmonization.

УДК 338.246.2

*Дашкевич А.В.,
магістр управління и економіки,
Академія управління при Президенті Республіки Беларусь,
г. Минск*

МЕХАНИЗМ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

В условиях возрастающей конкуренции на рынке логистических услуг особо актуальным становится определение современных тенденций, оказывающих влияние на позиции страны на рынке логистических услуг, определение целей стратегического развития логистики. В статье определены основные факторы влияния на конкурентоспособность национальной логистической системы, дана оценка уровня конкурентоспособности национальной логистической системы Республики Беларусь, а также представлены основные инструменты организационно-экономического механизма государственного регулирования развития национальной логистической системы, основанного на использовании технологии форсайта.

Ключевые слова: конкурентоспособность, национальная логистическая система, организационно-экономический механизм, форсайт, стратегическое развитие.

Логистика играет фундаментальную роль в обеспечении глобального развития уже в течение почти 5000 лет. В настоящее время национальные экономики подвергаются влиянию новых тенденций, порождающих рост как внутри-, так и межгосударственной конкуренции [1, 2]: значительное усиление степени влияния на логистику информационных технологий и автоматизации звеньев логистической системы, развитие электронной коммерции, влияние на логистику дискаунтеров, крупных продуктовых сетей, имеющих более низкие затраты на логистику и менее сложные потребности в ее организации, переориентация инвестиций в цепочки поставок в связи с геополитической нестабильностью на Ближнем Востоке, а также в Западной, Северной и Восточной Африке, консолидация клиентов и крупных поставщиков, формирование фирменных логистических сетей и международных центров логистики, развитие аутсорсинга логистических функций.

При оценке уровня конкурентоспособности национальных логистических систем в работах зарубежных и отечественных авторов Ф. Страубе, Г.-Х. Фоля [3], А.М. Бревера, Дж. Боттона и Д. А. Хэншэра [4], И.А. Елового [5, с. 7, 15], М.В. Городко [6, с. 173 – 196], особое внимание уделяется оценке уровня логистических затрат.

Ведущий макроэкономический международный рейтинг – Индекс глобальной интеграции DHL (DHL Global Connectedness Index, DHL GCI) [7], представляет оценку конкурентоспособности по показателям «международные потоки товаров», «международные потоки капитала», «международные потоки информации», также учитывает глубину межстрановых взаимосвязей и географический охват.

Умение гибко реагировать на изменяющиеся условия позволила отдельным странам занять высокие позиции в рейтинге Всемирного банка по индексу эффективности логистики (LPI). Прежде всего это Германия, Люксембург, Швеция, Нидерланды, Сингапур. Исследования эффективности логистики осуществляются Всемирным банком с 2007 г. Позиция Республики Беларусь и ее стран-соседей кроме Литвы по результатам исследования 2016 г. снизилась. Республика Беларусь заняла 120 позицию из 160 стран мира по сравнению с 99 позицией в 2014 г., 91 местом в 2012 г. Лидером среди стран-соседей на протяжении семи лет оставалась Польша, в 2016 г. ее опередила Литва (таблица 1).

**Значения индексов эффективности логистики и позиции стран в рейтинге
Всемирного банка**

	2007 г.		2010 г.		2012 г.		2014 г.		2016 г.	
	балл	место	балл	место	балл	место	балл	место	балл	место
Польша	3,04	40	3,44	30	3,43	30	3,49	31	3,43	33
Латвия	3,02	42	3,25	37	2,78	76	3,40	36	3,33	43
Литва	2,78	58	3,13	45	2,95	58	3,18	46	3,63	29
Украина	2,55	73	2,57	102	2,85	66	2,98	61	2,74	80
Россия	2,37	99	2,61	94	2,58	95	2,69	90	2,57	99
Беларусь	2,53	74	не включе- на в рейтинг		2,61	91	2,64	99	2,40	120

**Примечание: составлено по данным отчетов Всемирного банка [8].*

Основными показателями конкурентоспособности национальных логистических систем в соответствии с методологией оценки индекса эффективности логистики Всемирного банка выступают: эффективность таможенного и пограничного оформления, качество инфраструктуры, простота организации международных перевозок, качество логистических услуг, отслеживание прохождения грузов, своевременность отгрузки грузов.

В связи с появлением новых тенденций, оказывающих влияние на конкурентоспособность национальных логистических систем, предлагается использование альтернативной методики оценки уровня конкурентоспособности национальной логистической системы. Для этого определены основные факторы-первопричины конкурентоспособности: уровень логистических затрат, уровень комплексности логистических услуг, уровень мультимодальности.

Уровень конкурентоспособности логистической системы Республики Беларусь составил 59,2 % от нормативного значения [9], выработанного по значениям показателей государств-лидеров рейтинга Всемирного банка. Показатель отражает средний уровень конкурентоспособности национальной логистической системы. Наиболее низкий показатель конкурентоспособности страна имеет по оценке уровня мультимодальности. Уровень логистических затрат отражает высокий уровень конкурентоспособности. Комплексность логистических услуг – выше среднего.

Направления повышения уровня конкурентоспособности национальной логистической системы видятся в:

- разработке системы сбалансированных показателей, позволяющих на регулярной основе осуществлять эффективность логистической системы;

- вовлечении в процесс определения направлений развития логистики представителей различных отраслей и сфер деятельности (субъектов хозяйствования, институтов, государственных органов) и определение ответственности каждого из них.

Характерным для реализации Программы развития логистической системы Республики Беларусь на период до 2015 г. было отсутствие механизма оценки ее эффективности, слабая координация работы государственных органов и государственных организаций по ее выполнению. Общее управление логистической системой Республики Беларусь осуществляла созданная Правительством Республики Беларусь межведомственная комиссия для координации работы республиканских органов государственного управления и иных государственных организаций, подчиненных Правительству Республики Беларусь, облисполкомов и Минского горисполкома по [10].

Государственное регулирование развития логистической системы страны должно строиться на основе системного видения перспективных направлений развития логистической системы, ее включения в модель национальной экономики будущего. Для этого необходимо разработать концептуальные основы развития логистической системы Республики Беларусь с акцентом на решение основных задач национальной экономики.

Организационно-экономической технологией разработки концептуальных основ развития логистики в стране может стать форсайт как одно из направлений технологии предвидения, базирующийся на разработке альтернативных сценариев, активизации усилий построения выбранного варианта будущего всех участников процесса. Технология форсайта позволяет создать условия (коммуникативные площадки) для согласования интересов всех участников процесса социально-экономического развития [11; 11, с.59].

Необходимость применения форсайта при разработке концептуальных основ развития логистики в Республике Беларусь определяется определенным отставанием развития логистической системы Республики Беларусь от уровня большинства европейских стран; отсутствием учета взаимосвязи долгосрочного развития логистической системы с активностью участников логистического процесса; слабой координацией развития логистической системы.

Как относительно новая организационно-управленческая технология форсайт используется на макро- и микроуровне для конструирования будущего состояния различных по масштабам социально-экономических систем. Примером реализации форсайт-проектов в области логистики может служить реализация тематического проекта

«The foresight for Transport», поддержанного Европейской комиссией в рамках программы «Competitive and Sustainable Growth Programme (1998 – 2002)».

Реализация форсайт-проекта должна быть осуществлена в три этапа: предфорсайт, собственно форсайт и постфорсайт. На первом этапе необходимо определиться с основными элементами области применения форсайта (причины реализации, ключевые вопросы, организационный уровень, горизонт, план формирования форсайта, информационные источники, методология, источники финансирования, желаемые промежуточные и конечные результаты).

Ключевыми вопросами (фокусом) предвидения развития национальной логистической системы Республики Беларусь должны стать следующие: технологии продвижения логистических услуг на внутренний и внешний рынок, динамика условий внешней и внутренней торговли на долгосрочный период, повышение качества предоставляемых логистических услуг. Решение ключевых вопросов позволит достичь главную цель, заключающуюся в повышении конкурентоспособности отечественной логистики.

Используя терминологию, разработанную с учетом зарубежной практики профессором Третьяком В.П. [13, с. 25-32], можно определить, что разработка концептуальных основ развития логистической системы должна осуществляться в рамках национального (по территориальному признаку) логистического (по субъекту рассмотрения) top-down (по типу формирования) технологического (по направленности) фундаментального (по периоду проведения) форсайт-проекта.

Традиционно в top-down проектах инициатива исходит сверху. Инициатором реализации логистического форсайт-проекта должно стать Министерство транспорта и коммуникаций Республики Беларусь. Причины, определяющие необходимость применения форсайта, а также выбранный тип форсайта предопределили горизонт форсайта, который должен составить 30 лет, т.е. до 2050 года. Выбор горизонта форсайта определен длительностью цикла изменения процесса. Сроки реализации форсайта обычно колеблются от 6 месяцев до 3 лет, в данном случае целесообразным считается 1-1,5 года, так как проект является национальным фундаментальным с привлечением различных отраслей и большого количества участников.

В процесс обсуждения и сопоставления долгосрочных прогнозов, стратегий развития, достижения консенсуса и согласования путей достижения поставленных целей должны быть вовлечены представители различных общественных сил – представители логистического бизнеса, научных институтов, общественных организаций, представители Министерства транспорта и коммуникаций Республики Беларусь, Министерства промышленности Республики

Беларусь, Государственного таможенного комитета Республики Беларусь.

К участию в форсайте должны быть привлечены зарубежные специалисты в области организации и проведения форсайт-проектов (например, представители Агентства по промышленному развитию ООН), а также зарубежные специалисты в области развития национальной логистики. Освещение хода реализации форсайт-проекта, а также его результатов должно происходить с участием ведущих научных и общественных изданий (Белорусский экономический журнал, «Новая экономика», «Проблемы управления», «Компас экспедитора и перевозчика» и др.)

Институциональная подготовка форсайта должна включать определение и утверждение Управляющего комитета, Рабочей группы, Наблюдательного совета, а также их функций, целей и задач. Немаловажную роль играют пользователи и пропагандисты, привлекающие общественное внимание к проблеме, продвигающие идею необходимости проведения форсайта в определенной ранее области применения.

Взаимодействие участников развития логистической системы в рамках форсайт-проекта должно позволить определить основные перспективные направления долгосрочного развития логистики, инструменты достижения поставленных целей, ответственность каждого из участников в достижении поставленной цели по повышению конкурентоспособности национальной логистической системы.

Список использованных источников

1. Top 10 Logistics Trends for 2015 / John Manners-Bell // KoganPage - Innovation and Best Practice for Business Success [Electronic resource]. – Mode of access : <https://www.koganpage.com/article/top-10-logistics-trends-for-2015>. – Date of access: 14.01.2016.
2. Климович, Л.А. Вхождение Республики Беларусь в мировой рынок логистических услуг / Л.А. Климович // Беларусь и мировые экономические процессы : сб. науч. ст. Вып. 9. – Минск, 2012. – С. 115 – 122.
3. Straube, F. Global Network in an Era of Change^ Environment, Security, Internationalisation, People / F. Straube, H.-Ch. Pfohl [Electronic Resource]. – Mode of access: <http://www.bvl.de/misc/filePush.php?id=17857&name=BVL+Study+2008+-+Trends+and+Strategies+-+Global+Networks+in+an+Era+of+Change.pdf>. – Date of access: 27.03.2016.
4. Handbook of logistics and supply chain management / ed. by Ann M. Brewer ; Kenneth J. Button ; David A. Hensher. – Amsterdam [u.a.] : Pergamon, 2001. – 545 p.

5. Еловой, И.А. Оценка конкурентоспособности логистических транспортно-технологических систем / И.А. Еловой. – Гомель : БелГУТ, 2005. – 41 с.
6. Городко, М.В. Развитие логистических систем : анализ, проблемы, решения / М.В. Городко; под науч. ред. С.А. Пелиха. – Минск : Право и экономика, 2014. – 368 с.
7. DHL Global Connectedness Index 2014 [Electronic resource]. – Mode of access : http://www.dhl.com/en/about_us/logistics_insights/studies_research/global_connectedness_index/global_connectedness_index.html. – Date of access : 01.08.2015.
8. Report // The World Bank [Electronic resource]. – Mode of access : <http://lpi.worldbank.org/report>. – Date of access : 01.08.2016.
9. Дашкевич, А.В. Оценка логистического потенциала зарубежных стран / А.В. Дашкевич // Проблемы управления. – Минск : Акад. упр. при Президенте Респ. Беларусь, 2016. – № 4(61). – С. 108 – 112.
10. Дашкевич, А. В. Развитие логистической системы Республики Беларусь / Пелих С.А., Дашкевич А.В. // Экономист : ежемесячный научно-практический журнал. – Москва : Наука, 2017. – № 2. – С. 85-91.
11. Чекмарев, Вл. В. Постановка проблемы обеспечения экономической безопасности регионов в формате «форсайт» / Вл. В. Чермарев, В.В. Чекмарев // Форсайт «Россия» : дизайн новой промышленной политики : сборник материалов Санкт-Петербургского международного экономического конгресса (СПЭК-2015) ; под общ. ред. С. Д. Бодрунова. – М. : Культурная революция, 2015. – С. 502 – 507.
12. Третьяк, В.П. Основы форсайта : учебник. – 2-е изд., перераб. / под ред. проф. В. П. Третьяка. – М. : Магистр : ИНФРА-М, 2017. – 268 с.
13. Третьяк, В. П. Региональный форсайт : возможности применения / В. П. Третьяк. – Москва : Издательство «Знание», 2012. – 267 с.

***Summary.** The definition of modern trends affecting the country's position in the logistics services market, defining the goals of strategic logistics development, becomes especially topical In the context of increasing competition in the market of logistics services. The article defines the main factors influencing the competitiveness of the national logistics system, assesses the level of competitiveness of the national logistics system of the Republic of Belarus, and presents the main tools of the organizational and economic mechanism of state regulation of the development of the national logistics system based on the use of foresight technology.*

***Keywords:** competitiveness, national logistical system, organizational-economic mechanism, foresight, strategic development.*

*Денисюк В.А.,
к.т.н., старший научный сотрудник,
ГУ «Институт исследований научно-технического потенциала и
истории науки»
им. Г.М. Доброва НАН Украины,
г. Киев*

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭКОНОМИКИ И ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ ТОРГОВЛИ ТОВАРАМИ В УКРАИНЕ С НЕКОТОРЫМИ ЧЛЕНАМИ ЕВРОСОЮЗА (2012- 2016 г.г.)

Постановка проблемы. Современный этап развития мировой экономики характеризуется достаточно сложными процессами глобализации, активизации преобразования знаний, передовых научных результатов и новейших технологий в продукцию и услуги с высокой добавленной стоимостью, стремлением к достижению конкурентных преимуществ на мировых рынках, повышением конкуренции между государствами и фирмами и ростом объемов международной торговли товарами.

Несмотря на определенные достижения в выполнении реформ, в Украине не сформирована современная эффективная конкурентоспособная экономика основа национальной экономической и политической независимости. Наоборот, в стране сформировалась модель, которая опирается на получение прибыли от экспорта преимущественно сырьевой и низкотехнологической продукции и «проедания» этой прибыли, в том числе при коррупционном перераспределении национального продукта. Такая модель негативно влияет на темпы экономического и социального развития страны, уровень и качество жизни населения.

Отметим, что показатели внешней высокотехнологической торговли – экспорта и импорта, ВВП и ВВП на душу населения являются важнейшими критериями оценивания реализации в странах системных реформ, предназначенных для обеспечения скорейшего выхода национальной экономики на передовые рубежи научно-технического прогресса [1, с. 23], [2, с. 12].

Анализ последних исследований и публикаций. В украинских работах показано, что в 2000-2006 гг. наукоемкая продукция в экспорте Украины составляла (12,8-14,5)%, а в структуре импорта (31,4-48,0)% [3, с. 78], проведен анализ структуры экспорта Украины в 2007-2011 годах по технологическим укладами [4, с. 4]. Рассмотрены теоретические вопросы роли высоких технологий и

высокотехнологических отраслей в инновационном развитии экономики [5, с. 77] и в повышении конкурентоспособности региональной экономики [6, с. 77], а также проведено исследование экспорта и импорта в Хмельницкой [8, с. 45], и Харьковской [7, с. 192] областях по технологическим укладам. .

Цель работы – сравнительное исследование показателей валового внутреннего продукта (ВВП) и высокотехнологической торговли (high-tech) экспорта и импорта товаров в 2012-2016 гг. в Украине по сравнению с некоторыми странами ЕС – странами Прибалтики (Латвии, Литве и Эстонии), а также, в Польше и Чехии, анализ факторов, оказавших влияние на развитие экономики в этих странах, и разработка рекомендаций по формированию высокотехнологической модели украинской экономики.

Изложение основного материала. Перед анализом динамики изменения показателей внешней торговли и высокотехнологическими товарами в Украине по сравнению с избранными странами ЕС, вначале рассмотрим численность населения в 2012- 2016 г.г., производимые объемы ВВП в каждой из стран, а также показатели ВВП на душу населения (табл.1).

Таблица 1

Показатели ВВП и ВВП на душу населения в Украине и анализируемых странах ЕС в 2012–2016 г.г.

Наименование показателя	Год	Латвия	Литва	Эстония	Польша	Украина	Чехия
Население, млн.чел.	2016	1,968	2,892	1,308	37,972	44,987	10,561
	2015	1,978	2,910	1,311	37,999	45,198	10,551
	2014	1,990	2,929	1,314	37,995	45,362	10,510
	2013	2,012	2,957			45,489	10,514
	2012	2,034	2,987	1,317	38,040		
ВВП, млрд. дол. США (тек. цены)	2016	27,95	42,78	23,48	467,35	87,20	193,54
	2015	26,96	41,19	22,70	474,78	90,52	185,16
	2014	31,30	48,47	26,53	544,88	132,34	207,82
	2013	30,84	46,43	25,26	524,22	179,57	208,33
	2012	28,34	42,84	23,15	500,71	175,71	209,40
ВВП на душу населения, дол. США (тек. цены)	2016	14141	14,899	17896	12309	2052	18326
	2015	13573	14180	17288	12492	2125	17570
	2014	15640	16529	20160	14332	3095	19769
	2013	15126	15627	19130	13773	3969	19913
	2012	13861	14339	17467	13049	3873	19740

**Составлено автором по данным World Bank, OECD.*

В условиях глобализации второй и третий показатели отражают уровень социально-экономического развития стран, уровень

конкурентоспособности продукции на международных рынках выпускаемой в странах, а также достигнутую в странах производительность труда, определяемой внедрением достижений научно-технического прогресса. Отметим, что производительность труда в Украине в 2012 г. сократилась на 7,2% в сравнении с 1991 годом, в то время как в странах Евросоюза – возросла на 34%, в целом в мире – на 59,1 %, в том числе, в Турции – на 82,9 %, у Малайзии – на 74,1%.

В избранной группе стран наиболее крупными по численности населения являются Украина и Польша. Уровень снижения численности населения в странах в целом свидетельствует о недостатках и проблемах в социально-экономическом развитии стран, а также о снижении привлекательности стран для проживания и бизнеса.

В Украине численность населения в 2016 г. уменьшилась на 0,47% по сравнению с 2015 г., а в 2015 г. на 0,36% по сравнению с 2014 г. В Польше этот показатель существенно ниже и составил в 2016 г. -0,07% и – 0,03 % в 2015 г. Наиболее благополучной страной по этому показателю среди рассматриваемых государств является Чехия, в которой численность населения выросла на 0,09 % в 2016 г. по сравнению с предыдущим годом, а в 2015 г. возросла на 0,25%. по сравнению с 2014 г. Среди стран Прибалтики наибольшее снижение численности населения отмечается для Латвии в 2016 г. на 3,25 %, по сравнению с 2012 г. , и на 0,63 % по сравнению с 2015 г.

В условиях глобализации второй и третий показатели отражают уровень социально-экономического развития стран, уровень конкурентоспособности продукции на международных рынках выпускаемой в странах, а также достигнутую в странах производительность труда, определяемой внедрением достижений научно-технического прогресса. Отметим, что производительность труда в Украине в 2012 г. сократилась на 7,2% в сравнении с 1991 годом, в то время как в странах Евросоюза – возросла на 34%, в целом в мире – на 59,1 %, в том числе в Турции – на 82,9 %, у Малайзии – на 74,1%.

Среди анализируемых стран лидерами по объемам производимого ВВП являются Польша и Чехия. В Польше максимальное значение ВВП было достигнуто в 2014 г. –544,88 млрд. дол. США, а в 2016 г. этот показатель снизился в сравнении с 2014 г. на 14,23 % и составил 467,35 млрд. дол. США.

В Чехии в 2015 г. ВВП составил 193,54 млрд.дол., что выше на 10,9 % по сравнению с 2014 г., а в 2016 г. ВВП увеличился на 4,53 7% по сравнению с 2015 г. В 2014 г. на 1,47% в сравнении с 2013 г., а в 2015 г. на 11,11%, в сравнении с 2014 г. Снижение активности экономик Польши и Чехии связываются с влиянием введения взаимных

экономических санкций странами Евросоюза и Российской Федерации. В странах Прибалтики максимальный уровень ВВП был достигнут в 2013, 2014 годах по сравнению с 2012 г. Отметим оживление экономик этих стран в 2016 г., о чем свидетельствует некоторое повышение ВВП в этих стран по сравнению с 2015 г. В целом в период с 2012 г по 2016 г. для Латвии и Эстонии показатели объемов ВВП по каждому году изменялись незначительно, в то время как для Литвы диапазон изменений по годам показателей ВВП был выше.

В Украине в период с 2012 и 2016 годы произошли очень значительные потери в экономическом развитии, что привело к резкому снижению объемов ВВП (более чем в 2 раза) с 175,71 млрд. дол. США до 87,20 млрд. дол. США. Наиболее существенные снижения произошли в 2015 году на 32,13 % по сравнению с 2014 г. и в 2014 г. на 27,17 % по сравнению с 2013 г. Такой спад ВВП в Украине может объясняться действующей в последние годы в стране модели экономики, в которой, как указано выше, преобладают негативные процессы деиндустриализации, монополизации, нарастание морального и физического износа основных фондов, практического отсутствия реформ в промышленности и в активизации инновационной деятельности, резким ухудшением торговых отношений с соседней Россией и конечно военными действиями на востоке страны.

При сравнительном анализе ВВП на душу населения ведущие позиции в 2012-2016 гг. занимают Чехия и Эстония. Среди стран Прибалтики самые высокие показатели ВВП на душу населения были достигнуты в Эстонии. Так в 2016 г. его величина была выше по сравнению с Латвией в 1,27 раза, а по сравнению с Литвой в 1,2 раза. Отметим, что уровень развития экономики в Эстонии соизмерим с Чехией. Так в 2016 г. ВВП на душу населения в Эстонии составил 17896 дол. США, в то время как в Чехии 18326 дол. США. Заметим также, что Литва с 2012 г. по 2016 г. по показателям ВВП на душу населения ежегодно опережает Латвию. По показателям ВВП на душу населения и в развитии экономики Польша отстает от стран Прибалтики, но существенно опережает Украину.

В Украине рассматриваемый показатель в 2016 г. составил 2052 дол. США, что ниже в 1,04 раза по сравнению с 2015 г., а по сравнению с 2012 г. в 1,89 раза. Превышения ВВП на душу населения в Чехии и Эстонии, по сравнению с аналогичным показателями других рассматриваемых стран, указывает на более высокую результативность чешской и эстонской экономик. Далее рассмотрим показатели внешней торговли товарами в выбранных странах ЕС в 2012–2015 г. (табл. 2).

**Показатели внешней торговли товарами в Украине в
анализируемых странах ЕС
в 2012–2015 г.г.**

Наименование показателя	Год	Латвия	Литва	Эстония	Польша	Украина	Чехия
Экспорт товаров, млрд. дол. США	2015	11,445	24,730	12,035	191,023	35,420	131,948
	2014	13,540	31,497	14,719	210,628	50,552	146,624
	2013	13,037	31,883	14,712	198,108	59,106	136,995
	2012	12,387	28,808	13,812	181,259	64,427	134,125
Экспорт high-tech товаров, млрд. дол. США	2015	1,014	1,776	1,042	13,444	1,386	20,792
	2014	1,119	1,900	1,328	14,487	1,921	23,984
	2013	0,925	1,782	1,307	12,052	2,189	20,921
	2012	0,675	1,612	1,838	9,559	2,622	22,008
Экспорт high-tech товаров, в % от экспорта товаров	2015	15,1	11,9	11,4	8,8	7,3	14,9
	2014	15,0	10,1	11,4	8,7	6,5	14,9
	2013	7,7	14,7	10,5	5,9	10,3	13,0
	2012	7,0	16,1	10,8	6,3	10,4	9,8
Импорт товаров, млрд. дол. США	2015	13,711	26,936	12,989	188,559	38,875	122,483
	2014	16,488	32,750	16,052	214,919	57,680	125,923
	2013	16,515	33,169	16,009	198,560	81,234	128,468
	2012	15,777	30,23	15,446	191,755	86,273	127,786
Импорт high-tech товаров, в % от импорта товаров	2014	9,0	4,1	11,5	8,9	3,6	14,1
	2013	7,0	3,6	10,6	8,5	3,8	13,7
	2012	6,0	3,6	10,5	8,2	3,8	14,7
Экспорт high-tech товаров на 10,0 тыс. нас., млн. дол. США**	2015	5,13	6,10	7,94	3,53	0,31	19,71
	2014	5,62	6,48	10,12	3,81	0,42	22,82
	2013	4,59	6,026	9,92	3,16	0,48	19,89
	2012	3,31	5,397	13,9	2,51	0,57	20,9

**Составлено автором по данным World Bank, OECD*

*** Показатели экспорта high-tech товаров в 2014 г. не указаны из-за отсутствия в базах данных*

****Рассчитано автором*

Первую позицию по объему экспорта товаров занимает Польша, как страна с самым высоким ВВП среди анализируемых государств ЕС. В 2015 г. в Польше этот показатель снизился почти на 20,0 млрд. дол. США по сравнению с 2014 г. Чехия по этому макропоказателю занимает вторую позицию. В Чехии снижение экспорта товаров в 2015 г. произошло почти на 15,0 млрд. дол. США по сравнению с предыдущим годом. Среди стран Прибалтики лидером по объему экспорта товаров является Литва, которая по этому показателю более чем в 2 раза опережает Латвию и Эстонию. Украина по объему экспорта товаров занимает третью позицию после Чехии. Для полной оценки этого макропоказателя следует учитывать, что при сравнимой численности населения Украины и Польши, Украина реализует на внешних рынках товаров на сумму в три–четыре раза меньше, чем Польша.

В украинской литературе в высокотехнологический экспорт, на

основе подходов разработанных ОЭСР и Евростатом (по интенсивности НИОКР), все шире включаются такие продукты как: аэрокосмическая техника, компьютеры, фармацевтические продукты, научные инструменты и электрические машины. Анализ показателей экспорта high-tech товаров в рассматриваемых странах показывает, что наиболее высокие их объемы экспортируют Чехия и Польша, Табл.2. В Чехии в 2015 г. объем экспорта этой продукции составил 20,792 млрд. дол. США и снизился по сравнению с 2014 г. в 1,15 раза, а сравнению с 2012 г., в 1,05 раза. В Польше экспорт высокотехнологических товаров с 2012 г. по 2015 г. вырос на 3,885 млрд. дол. США и составил в 2015 г. 13,444 млрд. дол. США.

В Украине объем экспорта таких товаров в 2015 г. составил всего 1,386 млрд. дол. США, что ниже, чем в том же году в 9,69 раза, а по сравнению с Чехией в 15 раз. В таблице представлены также показатели экспорта высокотехнологических товаров в процентах от экспорта товаров в странах. В Чехии этот показатель составляет 13–14 % от объема экспорта товаров, а в Польше от 6 % до 8,8 %. Среди стран Прибалтики по этому показателю лидером является Латвия, в которой доля экспорта высокотехнологической продукции составила в 2014 и 2015 годах соответственно 15,0 и 15,1%. В Украине рассматриваемый показатель в 2015 г. составил 1,386 дол. США, что ниже в 1,39 раза по сравнению с 2014 г. и в 1,89 раза по сравнению с 2012 г.

По этому показателю на первой позиции находится Чехия, в которой экспорт high-tech товаров составил 14,9 % в 2015 г., вторую и третью занимают Латвия и Литва, четвертую Польша, а далее следует Украина с показателем 7,3 % в 2015 г. Для более объективной оценки состояния экспорта высокотехнологической продукции автор вычислил этот показатель в расчете на 10,0 тыс. населения. При такой оценке в Украине объем экспорта высокотехнологических товаров в 2015 г. составил 0,31 млн. дол. США, что ниже в 11,38 раза, по сравнению с Польшей, в 61,6 раза ниже, чем в Чехии и в 25,61 раз ниже, чем в Эстонии. Следовательно показатели экспорта high-tech товаров в Украине в 2014 - 2015 г.г. снижаются, несмотря на внешнеэкономическую переориентацию Украины в пользу Евросоюза, из-за сокращения объемов производства в украинском машиностроении, снижения прироста прямых иностранных инвестиций в промышленность, а также ухудшения финансовых показателей деятельности предприятий.

Таким образом, в работе выявлено серьезное отставание Украины по многим рассматриваемым в статье макропоказателям, составляющим и индикаторам экономического развития по сравнению с Чехией, Польшей и странами Прибалтики. Причем отставание экономики Украины от рассматриваемых стран все более возрастает с 2013 г. по настоящий период.

Для преодоления кризисных явлений в украинской экономике и эффективного социально-экономического развития страны необходимо,

с учетом опыта передовых стран Евросоюза, разработать и приступить к реализации государственной долгосрочной (до 2025 года) и среднесрочной стратегий (до 2020 года) и программ направленных на осуществление структурной перестройки промышленности и экономики в целом, повышение удельного веса высокотехнологических товаров в украинском экспорте и формирование высокотехнологической и экспортоориентированной модели развития экономики.

Для законодательной, исполнительной власти и всего украинского общества задачи повышения показателей внешней торговли высокотехнологическими товарами экономики должны стать первоочередными, поскольку Украина за счет реализации таких целей сможет повысить свою конкурентоспособность, ускорить вступление в Евросоюз и быстрее занять достойное место среди стран его членом только при обеспечении коренного повышения показателей экономического развития и достойных социальных показателей сопоставимых на первых этапах с Чехией, Польшей и Эстонией.

Список использованных источников

1. Харазішвілі Ю. Теоретико-методологічні підходи до визначення внеску науково-технічного прогресу в моделі економічного зростання / Ю. Харазішвілі, В. Денисюк // Банківська справа. - 2010. - № 6. - С. 6-22. <http://stepscenter.org.ua/archives/816>
2. Єщенко П.С. Економічне зростання без розвитку: причини і шляхи інноваційного перетворення економіки / П. С. Єщенко // Економіка України. - 2013. - № 10. - С. 4–20.
3. Одотюк І.В. Технологічна структура промисловості України: реалії та перспективи розвитку / І.В. Одотюк// НАН України; Ін-т екон. та прогнозів. НАН України. - К., 2009. – С.166.
4. Denysiuk Volodymyr. Analysis of economic and exports structure of Ukraine and Serbia as country level indicators of economic development //International Journal of Economics and Law, 2013. Vol. 3, No.7.– P.8-17.
5. Денисюк В.А. Високі технології і високонаукоємні галузі — ключові напрями в інноваційному розвитку. /Денисюк В.А. // Економіст. — 2004. — №5. — С. 76_81.
6. Денисюк В.А. Внешняя торговля товарами по уровню технологичности как критерий конкурентоспособности региональной экономики. /В.А. Денисюк // Стратегия развития экономики Беларуси: факторы формирования и инструменты реализации : материалы Международной научно-практической конференции (23-24 апреля 2015 г., г. Минск) / Ин-т экономики НАН Беларуси. – Минск : Право и экономика, 2015. – С. 261-264.
7. Денисюк В.А. Аналіз зовнішньої торгівлі товарами за рівнем технологічності у Хмельницькій області /В.А. Денисюк // Вісник Кам'янець-Подільського національного університету імені Івана

Огієнка. Економічні науки. Вiп. 10. – Кам'янець-Подiльський. ФОП Сисин Я.І – 2015. – С. 42-48.

8. Денисюк В.А. Анализ инновационной деятельности и тенденций развития экономики региона (на примере Харьковской области) – /В.А. Денисюк // Инновационное развитие регионов Беларуси и Украины на основе кластерной сетевой формы / Н. Г. Берченко [и др.] ; науч ред. : В. П. Соловьев, Т. С. Вертинская ; Нац. акад. наук Беларуси, Ин-т экономики. – Минск: Беларуская наука, 2015. – С. 187-212

***Summary.** The article compares the indicators of gross domestic product (GDP), some indicators of the economy and indicators of high-tech trade in high-tech exports and imports of goods in Ukraine, compared with the members of the European Union - the Baltic countries, Poland and the Czech Republic. Approaches have been developed to overcome the crisis phenomena in the Ukrainian economy on the basis of the implementation of industrial restructuring, the increase in the share of high-technology goods in foreign trade and the formation of a high-technology and export-oriented model of economic development.*

***Keywords:** foreign trade in goods, high-technology goods, exports of high-technology goods, imports of high-technology goods, gross domestic product (GDP), GDP per capita.*

УДК: 332.14:338.45(477)

Іванов С.В.,

д.е.н., голова громадської спілки, Громадська спілка «Міжнародний центр досліджень соціально-економічних проблем модернізації та розвитку кооперації»,

м. Дніпро

Солдак М.О.,

к.е.н., старший науковий співробітник, Інститут економіки промисловості

НАН України,

м. Київ

ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ДОСВІД МОДЕРНІЗАЦІЇ ПРОМИСЛОВИХ РЕГІОНІВ

У статті узагальнено досвід модернізації промислових регіонів Польщі та Чехії. Акцентовано увагу на створенні сприятливих умов для залучення інвестицій в економіку, можливостей відновлення промислових регіонів на основі сучасних секторів економіки, зокрема

ІКТ, трансформація територій brownfields у напрямі формування інвестиційних зон для промисловості. Сформульовано рекомендації щодо модернізації промислових регіонів України.

Ключові слова: модернізація, промислові регіони, сучасні сектори економіки, brownfields.

У Східній Європі існує багато районів, які виникли в результаті розвитку промисловості, зокрема гірничодобувної, у XIX та XX ст. Здебільшого це поліцентричні регіони, що визначаються як міські агломерації. Функціонування таких регіонів обумовлене промисловим розвитком, що робить їх економічно та просторово специфічними. Іншою характерною особливістю даних регіонів є те, що динаміка трансформацій спричинена не тільки залежністю від попереднього розвитку (*pathdependence*), але і мінливістю та еволюцією самого процесу індустріалізації.

У науковій літературі пояснення причин функціональних змін у регіонах із гірничодобувним промисловим походженням засноване на процесах деіндустріалізації та реструктуризації. Важливу роль у дослідженні цього перетворення відіграє аналіз розвитку конкретних регіонів, які традиційно сприймаються як промислові (старопромислові) або постіндустріальні. У даному випадку значний інтерес становлять промислові регіони з радянським минулим, оскільки вони у певний час мали спільні інституційні риси з вітчизняною економікою¹, зокрема, промислові райони Чехії [1; 2], Польщі [3-5].

В історичному контексті концепція модернізації охоплює процеси переходу від елементів доіндустріальної та індустріальної культури до постіндустріальної, яка спирається на знання. Кожен із цих культурних типів притаманний зазначеним промисловим регіонам.

Метою статті є узагальнення досвіду модернізації промислових регіонів постсоціалістичних країн та визначення на цій основі рекомендацій щодо модернізації промислових регіонів України.

Нові індустріальні простори у м. Сосновець. Специфіка розвитку Сосновця обумовлена його створенням як міста завдяки консолідації старих поселень у результаті відкриття у XIX ст. родовищ корисних копалин, насамперед кам'яного вугілля, а також розвитком залізничного сполучення і прикордонним розташуванням (на кордоні Австро-Угорської та Російської імперії). У період деіндустріалізації багато промислових підприємств зазнали ліквідації, що спричинило появу занедбаних промислових об'єктів (*brownfields*)². Їх відродження

¹ В. Михненко, досліджуючи питання капіталізму, який виник у Східній Європі, зокрема в Польщі та Україні, критично розглядає припадність і можливість застосування західних неінституціональних теорій для вивчення посткомуністичного феномену. На основі емпіричних даних та порівняльного аналізу двох економік він доводить, що їх національні економіки можна охарактеризувати як змішану або «слабо» координовану з ринковою економікою [6].

² *Brownfields* – це ділянки, які постраждали від попереднього використання, є занедбаними або такими, що недовикористовуються, можуть мати реальні або передбачувані проблеми забруднення, в

потребувало значних зусиль, адже необхідно було позбавитися старих будівель, непотрібної інфраструктури, рекультивувати землю та знайти інвесторів. Регенерація була профінансована владою міста за рахунок коштів Європейського Союзу. З метою прискорення процесів реструктуризації та створення нових робочих місць у 1996 р. відкрито під зону Спеціальної економічної зони Катовіце. У Сосновці було виділено п'ять інвестиційних площадок. Із використанням коштів місцевого бюджету постіндустріальні райони були повністю розвинені, замість старих ліквідованих підприємств були створені нові.

Аналіз діяльності компаній, розташованих у Сосновецькій частині Спеціальної економічної зони Катовіце, свідчить, що лідируючими є підприємства, пов'язані з автомобільною промисловістю, яка стала «новою» спеціалізацією Верхньосілезького промислового району, включаючи Сосновець. Позитивним моментом є поява сучасних галузей, які представляють високі технології (табл. 1). Згідно з даними таблиці нові підприємства здебільшого засновані іноземними інвесторами.

Таблиця 1

**Нові підприємства, створені в Сосновці у підзоні
Спеціальної економічної зони Катовіце [5, с. 221]**

Підприємство	Інвестор	Галузь	Тип продукції
AutomotiveLightingPoland Sp. z o.o.	Італійський	Автомобілебудування	Автомобільні лампи
BitronPolandSp. z o.o.	Італійський	Автомобільна та побутова техніка	Пластикові компоненти
CaterpillarPolandSp. z o.o.	Американський	Металургія	Частини для будівельних машин
DudaBisSp. z o.o.	Польський	Харчова промисловість	М'ясні продукти
ErgomPolandSp. z o.o.	Італійський	Автомобілебудування	Паливні баки, пластикові деталі
ErgomouldsSp. z o.o.	Італійський	Автомобілебудування	Молдинг коробки, прес-форми, форми
FerrolipolandSp. z o.o.	Італійський	Побутова техніка	Котли й опалювальні системи
GlimplastSp. z o.o.	Італійський	Автомобільна та побутова техніка	Пластикові компоненти
MagnetiMarelliExhaust SystemSp. z o.o.	Італійський	Автомобілебудування	Автомобільні компоненти вихлопної системи DPF фільтрів для двигунів і каталітичних

основному в розвинених міських районах, і потребують втручання, щоб повернути їх до корисного використання [7].

Nadwozia-Partner Sp. z o.o.	Польський	Автомобілебудування	нейтралізаторів Панелі кузова, коробки, контейнери, ізотерми, рефрижератори
PolskapresseSp. z o.o.	Німецький	Видавництво	Видавниче обладнання
ProcessElectronicSp. z o.o.	Канадський	Електроніка–ІТ	Системи кермового управління, машиниспеціального призначення
SeguPolskaSp. z o.o.	Німецький	Автомобілебудування	Елементи антиблокувальної системи
Watt	Польський	Енергетика	Сонячні колектори

Важливо, що нові промислові площі в Сосновці – це ділянки *brownfields*, де немає старих споруд. Для інноваційних підприємств, пов'язаних із фармацевтикою, електронікою та біоінформатикою, влада міста створила можливість розташування в Науково-технологічному парку «Сосновець», заснованому в районі колишнього рудника Нівка-Модрежейва [4].

Реіндустріальне місто Глівіце. До 1990 р. у м. Глівіце ключовими галузями були такі: видобуток бітумінозного вугілля (дві великі шахти), сталеливарна промисловість (два металургійних заводи), металургійна, електротехнічна і хімічна промисловість. Унаслідок економічних перетворень одна шахта й один із металургійних заводів були закриті. Сталеливарний і металургійний заводи – реструктуризовані. Заводи інших секторів, побудовані до 1990 р., були або реструктуризовані, або закриті. Новий етап економічного розвитку міста розпочався зі створення Спеціальної економічної зони Катовіце і появою на економічній арені Глівіце автомобільного заводу Opel (у даний час – General Motors Manufacturing Poland). Наявність автомобільного заводу та сприятливі місцеві умови, такі як відносно високий рівень професійної освіти (Сілезький політехнічний університет), потужна транспортна мережа (автодорожній і залізничний вузли, внутрішній порт), стимулювали приплив нових інвесторів у промисловості та сфері послуг.

Нині ключову роль у промисловому секторі відіграє автомобільна промисловість. Компанії, розташовані у Глівіце, тісно пов'язані з General Motors Manufacturing Poland, а також іншими автомобільними заводами в Центральній і Східній Європі. Відмінність Глівіце від інших центрів промисловості полягає не стільки у створенні Спеціальної економічної зони, скільки в залученні великої компанії, яка

стимулювала економіку і сприяла створенню нових фірм в автомобільній промисловості. Це, у свою чергу, закріпило статус польського заводу Opel у глобальній структурі General Motors.

Реіндустріалізація Глівіце на межі ХХ ст. означала, що розвиток міста суперечить концепції постіндустріалізму в цьому регіоні. У Глівіце відзначається відносно невеликий темп зменшення кількості зайнятих у промисловості по відношенню до багатьох міст Польщі та Центрально-Східної Європи(у період з 1989 по 2010 р. з 65 до 42%) [3, с. 48]. Зростаюче значення послуг, заснованих головним чином на логістиці, тісно пов'язане з місцевою промисловістю й ендегенними послугами, спрямованими на задоволення потреб жителів. Проте фундаментальне значення в економічному розвитку Глівіце мають нові галузі.

Випадок постіндустріального міста Битом. Ситуація в Битомі повністю відрізняється від ситуації в Глівіце. До кінця ХХ ст. місто було одним із найбільших гірничодобувних і промислових центрів, у якому домінував видобуток бітумінозного вугілля, а також металургійна, гірничодобувна і важка промисловість. Виснаження родовищ, економічні та структурні проблеми польської гірничодобувної промисловості призвели до закриття більшості копалень, закриття та реструктуризації сталеливарних заводів. У 2015 р. за винятком реструктурованих сталеливарних заводів, електростанції та вугільної шахти, яка буде незабаром закрита, в місті не було великих і середніх промислових підприємств. Деіндустріалізація міста спричинила соціальні проблеми, такі як швидке скорочення чисельності населення, найбільша кількість безробітних в усьому регіоні, а також серйозні просторові проблеми на території міста. Скорочення чисельності населення та висока міжміська конкуренція в Катовіцькій агломерації призвели до відносно слабкого розвитку екзогенних послуг. Послуги переважно є ендегенними. На відміну від Глівіце, у Битомі не було явних процесів реіндустріалізації. Зайнятість у промисловості постійно знижується. Після ліквідації великої шахти частка зайнятості у промисловості становитиме 20-25% (переважно підприємства малого і середнього бізнесу) [3, с. 49].

Отже, Сосновець та Глівіце – це типові міста, у яких останнім часом відбуваються процеси реіндустріалізації. Достатньо високий рівень вищої освіти, розвинена інфраструктура та діяльність в умовах Спеціальної економічної зони сприяли відновленню промисловості в цих містах. Причому це не відновлення традиційних для регіону галузей, а нова спеціалізація на середньо- та високотехнологічних галузях промисловості. Характерною особливістю даних міст є те, що нові промислові площі – це колишні *brownfields*, які піддалися регенерації задля подальшого використання. На відміну від розглянутих двох міст, Битом є містом, яке за формальними показниками

(співвідношення частки зайнятих у промисловості та сфері послуг) може бути віднесене до постіндустріального, але за технологічними способами виробництва воно не відповідає критеріям постіндустріальної стадії.

Роль сучасних галузей у модернізації промислових регіонів. Наразі багато досліджень присвячено встановленню того, якою мірою компанії сучасних секторів, таких як програмне забезпечення, сприяють оновленню та розширенню інновацій у регіонах, де домінують традиційні галузі [2; 8-11]. Як відомо, розвиток національних інноваційних систем залежить від інституційного середовища. У даному контексті значний інтерес становить робота [2], у якій викладено результати компаративного аналізу інноваційної діяльності та розглянуто відносини у наукоємних секторах промислових регіонів Чехії (Моравія-Слезія) та Австрії (Верхня Австрія).

Моравія-Слезія є національним центром видобутку кам'яного вугілля, виробництва коксу, металургії, виробництва і розподілу енергії. Регіон зазнав швидкої реструктуризації та деіндустріалізації у процесі переходу від централізованої планованої до ринкової економіки в 1990-х роках. Це призвело до закриття багатьох неефективних вугільних шахт, коксових заводів і промислових підприємств, що мало серйозні соціальні, просторові й екологічні наслідки: високий рівень безробіття, велика кількість територій *brownfields*. Крім традиційних, такі сучасні галузі, як важке машинобудування, автомобілебудування, електроніка та сектор інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ), набувають усе більшого значення. Останні роки були відзначені значним припливом прямих іноземних інвестицій, що сприяло розвитку понад 1000 га промислових зон. Протягом останніх 20 років створено багато регіональних start-up і spin-off компаній [2, с. 194].

Промисловий регіон Верхня Австрія спеціалізується на традиційних галузях, зокрема, на виробництві машин, металу та металевих виробів, транспортних засобів і харчових продуктів. Разом з тим він є прикладом для дослідження критичних умов і факторів, які сприяють розвитку традиційних сфер на інноваційній основі. У регіоні створено «Парк програмного забезпечення Хагенберге» – один із найбільших високотехнологічних парків в Австрії, у якому розташовано науково-дослідні організації, підприємства й установи освіти у сфері інформаційних і комунікаційних технологій. Він став найуспішнішим парком високих технологій у країні та формує ядро нового регіонального шляху у провінції Верхня Австрія [8, с. 2].

В обох регіонах сектор ІКТ за останні роки розвинувся значною мірою і в даний час становить вагомую частку доходу і робочих місць. Ключовим внеском нових секторів може стати розвиток інновацій у цих типах регіонів. Однак проаналізовані промислові регіони відрізняються один від одного соціально-економічним та інституційним середовищем.

Верхня Австрія мала розвинену ринкову економіку, у той час як Моравія-Сілезія розташована в країні, яка мала державну планову економіку і ввела вільну ринкову економіку лише на початку 1990-х років. Це вплинуло на розвиток регіонів загалом і регіональної інноваційної системи зокрема. Порівняно з Моравією-Сілезією, Верхня Австрія має вищий рівень інституційної щільності, а також більшу питому вагу високотехнологічних компаній по відношенню до базових галузей³.

Компанії з розробки програмного забезпечення у Верхній Австрії краще працюють у сфері технологічних інновацій, тоді як у Моравії-Сілезії більше уваги приділяється маркетинговим та організаційним інноваціям. Фірми у Верхній Австрії більшою мірою орієнтовані на продукти і технології у своїх інноваціях, тоді як фірми, розташовані в Моравії, більше орієнтуються на зміни в маркетинговій та організаційній практиці. Це вказує на різний етап розвитку секторів програмного забезпечення у двох регіонах. Економіка Моравії-Сілезії зазнала значної реструктуризації, яка, також вплинула на розробку програмного забезпечення та ІКТ. Фірми з розробки програмного забезпечення адаптувалися до бізнес-середовища з новими стратегіями, організаційними структурами та інноваціями в маркетингу. А фірми у Верхній Австрії, навпаки, працювали в середовищі більш технологічних фірм, де конкурентна перевага полягає скоріше в інноваціях продуктів, ніж в організаційних і маркетингових інноваціях.

Установи, які генерують знання (університети, технічні коледжі та науково-дослідні установи), використовуються значно більшою мірою для придбання технологічних знань фірмами програмного забезпечення у Верхній Австрії, на відміну від компаній у Моравії-Сілезії. Крім того, міжнародні джерела знань мають набагато більше значення у Верхній Австрії порівняно з Моравією-Сілезією. Програмні фірми з Моравії-Сілезії більшою мірою залежать від національних джерел знань. Більша схильність австрійських фірм до зовнішніх і міжнародних джерел знань пояснюється високою часткою Верхньої Австрії в технологічно більш складному інноваційному продукті, на відміну від чеського регіону. Це також пов'язано з більш розвиненим соціально-економічним й інституційним середовищем в австрійському регіоні.

Узагальнення досвіду модернізації промислових регіонів постсоціалістичних країн Європи дозволило дійти таких висновків. Визнаючи вагому роль процесів глобалізації та необхідності для українського суспільства концентрації на взаємодії модернізації на

³Поняття «інституційна щільність» уперше використали у своїх роботах британські географи Е. Амін та Н. Тріфл. Вони підкреслили, що інститути мають вирішальний вплив на економічний розвиток. Університети, центри досліджень і розробок та їх дослідницькі можливості, навчальні центри, які забезпечують наукові і технологічні парки з конкретними активами інформацією та знаннями, можуть значно мірро сприяти інноваційному економічному розвитку регіону, формуванню регіональної траєкторії розвитку [12].

європейському та національному рівнях, слід враховувати зростаюче значення регіонального та локального рівнів модернізації.

Як свідчить досвід модернізації міст Верхньої Сілезії (Сосновець та Глівіце), для процесів реіндустріалізації важливим є створення сприятливих умов для залучення інвестицій в економіку, високий рівень освіти, наявність кваліфікованого персоналу, розвинена інфраструктура. Сучасні галузі економіки значною мірою впливають на інноваційний розвиток, зростання продуктивності праці у промисловості. Відновлення промислових регіонів можливе на основі сучасних секторів економіки, зокрема ІКТ. Обґрунтовано, що розвитку цієї сфери сприятиме висока інституційна щільність та запит підприємств регіону на технологічні інновації.

Для промислових регіонів Європи та України загальною є проблема існування промислових об'єктів, які не функціонують. У промислових регіонах України внаслідок деіндустріалізації виникли проблеми територіального характеру, а саме погіршення екологічної ситуації, транспортні проблеми, територіальні перешкоди розвитку, порушення гармонійного сприйняття архітектурного вигляду. Це визначає актуальність розробки комплексного підходу до розвитку й управління територіями *brownfields*. Відсутність розуміння важливості даної проблеми і чіткої регламентації у складі політики міського розвитку перешкоджає створенню комфортного середовища проживання, яке має бути повноцінним для естетичного сприйняття та здоров'я населення. У зв'язку з реалізацією євроінтеграційної стратегії трансформація міської політики має відбуватися на основі імплементації основних принципів спільної регіональної політики ЄС у національне законодавство України, що прискорить реалізацію підписаної з ЄС Угоди про асоціацію. У промислових містах зусилля громади, соціально відповідального бізнесу та влади можуть об'єднуватися з метою трансформації територій *brownfields* у напрямі створення інвестиційних зон для промисловості, логістики, послуг, великих підприємств торгівлі відповідно до європейського досвіду.

Список використаних джерел

1. Rumpel, P., &Slach, O. (2012).Governance of Shrink age of the City of Ostrava. Praha, European Science and Art Publishing.
2. Tцdtling, F., Skokan, K., Hцglinger, Ch., Rumpel, P., &Grillitsch, M. (April, 2013).Innovation and knowledge sourcing of modern sectors in old industrial regions: Comparing soft ware firm sin Moravia-Silesia and Upper Austria. European Urban and Regional Studies 20(2):188-205. DOI: 10.1177/0969776411428498.
3. Krzysztofik, R., Tkocz, M., Spyrna, T., & Kantor-Pietraga, I. (2016). Some dilemmas of post-industrialism in a region of traditional industry: The case of the Katowice conurbation, Poland. Moravian Geographical Reports, 24(1), 42-54.

4. Krzysztofik, R., Runge, J., & Kantor-Pietraga, I. (2012). Paths of Environmental and Economic Reclamation: the Case of Post-Mining Brownfields. *Polish Journal of Environmental Studies*, 21(1), 219–223.
5. Popjakov D., Tkocz M., & Vanura M. (2014). New Industrial Spaces in Old Industrial Centres: Selected Examples of Sosnowiec (Poland) and Ieský Budmјovice (Czech Republic). *Prace Komisji Geografii Przemysiu Polskiego Towarzystwa Geograficznego*. № 25.
6. Mykhnenko, V. (2007) Strengths and weaknesses of weak coordination: Economic institutions, revealed comparative advantage, and socio-economic performance of mixed market economies in Poland and Ukraine. In: Hancke B, Rhodes M and Thatcher M (eds) *Beyond Varieties of Capitalism*. Oxford: Oxford University Press, 351–378.
7. Official site Concerted Action on Brownfield and Economic Regeneration Network. Available at <http://www.eugris.info/GlossaryDetails.asp?TermID=111&Term=Brownfields&List=>.
8. Maier, G., & Trippl, M. (2011). New Path Creation in Old Industrial Regions The Case of the Software Park Hagenberg in the Province of Upper Austria. Paper prepared for the 51st European Congress of the Regional Science Association International 30th August - 3rd September 2011, Barcelona, Spain. Available at <http://www.sre.wu.ac.at/ersa/ersaconfs/ersa11/e110830aFinal01830.pdf>.
9. Hudes, O., Љеbova, M. (2012). The ICT Sector Evolution in an Industrial Region of Slovakia. *Ekonomickэnasopis*, №60.
10. Iammarino, S., & Jona-Lasinio, C. (2015). Italian National Institute of Statistics ICT production and labour productivity in the Italian regions. *European Urban and Regional Studies*. Vol. 22(2).
11. Иванов, С., & Солдак, М. (2016). Високотехнологічні послуги: світові тенденції та стан у промислових регіонах України. *Вісник економічної науки України*. №2.
12. Amin, A. & Thrift, N. (1994). *Living in the global. Globalization, Institutions and Regional Development in Europe*, Oxford University Press.

Summary. *The article summarizes the experience of modernization of industrial regions of Poland and the Czech Republic. The attention is focused on the creation of advantageous conditions for attracting investment in the economy, recovery of industrial regions on the basis of modern economic sectors, including ICT, transformations brownfields towards the formation of investment are as for the industry. Recommendations of the modernization of the industrial regions of Ukraine is formulated.*

Keywords: *modernization, industrial areas, modern sectors of the economy, brownfields.*

*Каленюк І.С.,
д.е.н., професор, директор Науково-дослідного
інституту економічного розвитку ДВНЗ
«Київський національний економічний
університет імені Вадима Гетьмана»,*

м. Київ

*Дьякон А.А.,
к.е.н., керівник відділу маркетингу
Інституту менеджменту інформаційних систем,
м. Рига*

ОСВІТНІ ІМПЕРАТИВИ СТАНОВЛЕННЯ ЕКОНОМІКИ ЗНАНЬ

У статті досліджено особливості поширення інформаційно-комунікативних технологій в контексті становлення економіки знань. Проаналізовано показники розвитку освіти в умовах безпрецедентного поширення інформаційно-комунікативних технологій у світі та окремих країнах. Визначено пріоритети формування економіки знань в умовах загострення конкуренції та сучасної глобалізації.

***Ключові слова:** економіка знань, освіта, глобалізація, інформаційно-комунікативні технології (ІКТ).*

Вступ. Актуальною сучасною тенденцією розвитку світу виступає безпрецедентне поширення інформаційно-комунікативних технологій (ІКТ), що корінним чином змінює технологічний базис суспільства. Соціально-економічний розвиток країн за таких умов забезпечується переважно не ресурсними, а технологічними, інноваційними факторами. З огляду на це для кожної країни вкрай важливою проблемою постає дослідження процесів поширення ІКТ, оцінка нових факторів досягнення лідерських позицій в сучасному світі. Стрімке проникнення ІКТ в усі сфери економічного та особистого життя населення не залишає альтернативи і потребує від кожної країни наполегливих кроків на шляху до інформаційного суспільства. Саме тому важливою метою має виступати визначення основних напрямів активізації всіх чинників, у тому числі такого важливого як освіта, та поліпшення позицій країни у глобальному економічному середовищі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В науковій літературі однією з найактуальніших проблем виступає теоретико-методологічне осмислення сутності трансформаційних процесів, що відбуваються в суспільстві. Відображенням цього поява теорій постіндустріального суспільства, технотронного суспільства, інформаційного суспільства, мережевого суспільства та суспільства знань. В працях зарубіжних та

вітчизняних вчених-економістів Д.Белла, З.Бжезінського, В.Іноземцева, М.Кастельса, Ф.Махлупа, А.Чухно та ін. на концептуальному рівні досліджуються питання становлення нового типу суспільства. Окремі питання зростання ролі освіти у загальному контексті становлення нового типу суспільства досліджують Ф.Альтбах, Л. Антонюк, А. Асаул, А. Вифлєємський, О. Грішнова, О. Куклін, Д. Салмі, Б. Санто, Л. Цимбал та ін.

Метою статті є виявлення тенденцій і масштабів розвитку системи освіти та поширення ІКТ в сучасному світі в умовах становлення економіки знань.

Виклад основного матеріалу. В умовах становлення економіки знань, посилення тенденцій глобалізації актуальною проблемою економічної науки та практики виступає дослідження процесів розвитку країн в новому суспільному контексті. Аксиомою вже вважається визнання того факту, що проривний розвиток країн забезпечується не стільки наявністю ресурсів, скільки технологіями їх використання, у тому числі і з метою продукування якісно нових продуктів та послуг. Вирватися у світові лідери та втримати лідерські позиції вдається тим країнам, які докладають значні зусилля щодо розвитку свого інтелектуального потенціалу та його реалізації в економіці.

Суспільство, що базується на знаннях (суспільство знань) – це суспільство, орієнтоване в своєму розвитку на знання, в економіці якого виробництво та використання знань стають самостійними сферами діяльності та відіграють визначальну роль в процесі створення багатства (доданої вартості або суспільного продукту). Ключовими показниками, що характеризують цю нову роль знань, стають показники поширення в економіці та серед населення інформаційно-комунікативних технологій (ІКТ), а також показники використання ІКТ та підготовки людських ресурсів.

Аналіз ступеню поширення інформаційно-комунікативних технологій в економіці є однією з найактуальніших проблем сучасних міжнародних економічних досліджень. Вимірювання ролі ІКТ в суспільному розвитку стало предметом обговорення світових самітів по інформаційному суспільству, що проходили в Женеві (World Summit on the Information Society - WSIS 2003) та Тунісі (WSIS 2005). Женевський План дій націлив на «міжнародну оцінку ... за допомогою порівнюваних статистичних індикаторів і дослідницьких результатів». Світовий форум по інформаційному суспільству (WSIS 2010), що проходив у травні 2010 року призначив робочу групу для удосконалення концепції моніторингу завдань з побудови інформаційного суспільства на основі міжнародно визначених індикаторів і стандартів. З цього часу для міжнародної спільноти важливим стає не просто вимір процесів поширення ІКТ, а й соціальні аспекти – їх вплив на сталий розвиток, інклюзію та інновації. Цілі Connect 2020 були прийняті в контексті більш широких цілей

соціально-економічного розвитку, зокрема, восьми Цілей Розвитку Тисячоліття, що були узгоджені ООН у 2000 році та пов'язані зі скороченням масштабів бідності та задоволенням основних потреб. У вересні 2015 року ООН погодила нові 17 Цілей Сталого Розвитку, що охоплюють ще більш широке коло питань.

Розширення доступу та використання ІКТ має справити позитивний вплив на короткострокові та довгострокові цілі соціально-економічного розвитку. Підвищення інклюзивності має розширити потенційні вигоди від ІКТ для всіх, подолати цифровий розрив між розвиненими і країнами, що розвиваються і охопити маргінальні і уразливі групи населення. Це має супроводжуватися зусиллями щодо забезпечення доступності, відповідності місцевому контенту, і створювати для окремих осіб і громад можливості повною мірою скористатися потенційними вигодами. Важливими цілями є також підтримка переваг використання ІКТ для сталого розвитку, оскільки зростання також приносить проблеми і ризики, якими необхідно управляти. Саме за рахунок інновацій і партнерства, що розвивається екосистема ІКТ може ефективно адаптуватися до мінливого технологічного та соціального середовища.

З 2007 року здійснюється видання «Measuring the information society», в якому детально аналізується стан розвитку ІКТ в більшості країн світу та розраховується індекс розвитку ІКТ (ІРІ) на основі 11 індикаторів, що характеризують доступ, використання та навички по ІКТ. За даними «Measuring the information society 2010» на кінець 2009 року у світі нараховувалося 4,6 мільярди користувачів мобільного зв'язку (або 67 на 100 жителів) [1], тоді як у 2014 р. вже 6,7 мільярдів або 95% всього населення. В розвинених країнах охоплення населення мобільним зв'язком перевищує 100 відсотків, в країнах, що розвиваються – складає набагато менше 57 на 100 жителів, але зростає дуже швидкими темпами: адже в 2005 році всього 23 відсотки населення цієї групи країн користувалися мобільним зв'язком [2].

Поширюється доступ до Інтернету, хоча і меншою мірою. В 2009 році 24 відсотки всього населення планети використовували Інтернет (1,7 мільярди осіб), у тому числі з них 64% - в розвинених країнах та 18% - в країнах, що розвиваються. До 2014 ця чисельність стрімко зростає, тим не менше тільки 6,7 відсотка домогосподарств в найменш розвинених країнах мали доступ до Інтернету в порівнянні з 46 відсотками сімей по всьому світу і більш ніж на 80 відсотків домашніх господарств в розвинених країнах. В окремих розвинених країнах охоплення домогосподарств Інтернетом вже сягає майже ста відсотків: в Кореї 98,8%, Люксембурзі 96,8%, Норвегії – 96,6, Японії та Ісландії – 96,5%.

Індикатори доступу до ІКТ по країнах [1; 2].

Країни	Індекс розвитку ІКТ (місце)		Індикатори доступу до ІКТ									
			Фіксовані телефонні лінії на 100 жителів		Користувачі мобільного зв'язку на 100 жителів		Міжнародний Інтернет (Бит на одного користувача)		Частка домогосподарств з комп'ютерами		% домогосподарств з Інтернетом	
	2009	2015	2009	2015	2009	2015	2009	2015	2009	2015	2009	2015
Швеція	1,85 (1)	847 (6)	57,8	36,7	118,3	1304	109 928	421237	87,1	88,3	84,4	91,0
Люксембург	1,71 (2)	834 (10)	54,2	51,0	147,1	148,5	9043 063	7186378	82,8	95,3	80,1	96,8
Корея	1,68 (3)	878 (1)	44,3	58,1	94,7	118,5	5975	46764	80,9	77,1	94,3	98,8
Данія	1,53 (4)	877 (2)	45,6	29,9	125,7	128,3	94863	328018	85,5	92,3	81,9	91,7
Нідерланди	1,37 (5)	836 (8)	44,3	41,3	124,8	123,5	149 693	242326	87,7	96,2	86,1	96,0
Ісландія	1,23 (6)	883 (3)	61,6	49,9	108,6	114,0	12752	72806	91,9	98,5	87,7	96,5
Швейцарія	1,19 (7)	850 (5)	64,1	50,3	118,0	142,0	65290	275957	80,6	88,4	78,0	84,7
Японія	1,12 (8)	828 (11)	38,0	50,2	86,7	125,1	7677	62618	85,9	80,0	79,8	96,5
Норвегія	1,11 (9)	835 (9)	39,8	20,0	110,2	113,6	52722	220937	85,8	96,5	84,0	96,6
Велика Британія	1,07 (10)	854 (4)	54,2	52,6	126,3	125,8	77179	374554	78,0	89,9	71,1	91,3
Фінляндія	1,02 (12)	811 (14)	31,1	9,8	128,8	135,5	51171	208526	75,8	89,3	72,4	89,9
США	6,54 (19)	806 (15)	49,6	37,5	86,8	117,6	21403	99017	72,5	87,3	62,5	82,2
Росія	4,54 (48)	679 (42)	31,8	25,7	141,1	160,0	4712	26845	40,0	72,5	30,0	72,1
Україна	3,87 (58)	521 (76)	28,7	21,6	121,1	144,0	5477	45743	21,2	59,2	10,3	51,1
Китай	3,23 (79)	480 (84)	25,5	16,5	47,9	93,2	2149	6530	31,8	49,6	18,3	54,2
Гонконг	1,04 (11)	840 (7)	58,7	59,2	165,9	228,8	817848	4155651	74,6	80,4	70,9	79,0

В таблиці 1 представлені дані відносно доступу до ІКТ по країнах, які займають перші 10 місць за індексом розвитку ІКТ та деяких інших країнах. Характерно, що забезпеченість фіксованими телефонними лініями має стійку тенденцію до зменшення у всіх країнах; в країнах – лідерах складає від 20 до 58 на 100 осіб населення, тоді як в Україні – 21,6, Росії – 25,7, Китаї – 16,5. Щодо користувачів мобільного зв'язку, то Україна знаходиться на рівні передових країн (144,0 особа на 100 чоловік населення володіє мобільним телефоном), в яких від 114,0 (Ісландія) до 148,5 (Люксембург) осіб користуються мобільним зв'язком. Відставання України спостерігається по забезпеченості домогосподарств комп'ютерами (59,2 проти 77 – 98,5 в країнах-лідерах) та доступом до Інтернету (51,1 проти 82,2 – 98,8).

Таблиця 2

Індикатори використання ІКТ в економіці [1; 2].

Країни	Індекс розвитку ІКТ (місце)		Індикатори використання ІКТ					
			Користувачі Інтернету на 100 жителів		Користувачі фіксованого широкосмугового Інтернету на 100 жителів		Користувачі мобільного Інтернету на 100 жителів	
			2008	2015	2008	2015	2008	2015
Швеція	7,85 (1)	8,47(6)	87,8	90,6	41,2	36,1	35,5	122,1
Люксембург	7,71 (2)	8,34(10)	80,5	97,3	29,8	36,5	82,6	83,3
Корея	7,68 (3)	8,78(1)	76,5	89,9	32,1	40,2	70,7	109,7
Данія	7,53 (4)	8,77(2)	83,9	96,3	37,1	42,5	27,3	116,8
Нідерланди	7,37 (5)	8,36(8)	86,5	93,1	35,1	41,7	25,0	70,5
Ісландія	7,23 (6)	8,83(3)	90,6	98,2	32,9	37,0	0,0	93,4
Швейцарія	7,19 (7)	8,50(5)	77,0	88,0	34,2	44,8	28,3	97,6
Японія	7,12 (8)	8,28(11)	75,4	93,3	23,7	30,5	75,5	126,4
Норвегія	7,11 (9)	8,35(9)	82,6	96,8	33,3	38,9	20,9	92,8
Велика Британія	7,07 (10)	8,54(4)	76,2	92,0	28,2	37,7	33,9	87,8
Фінляндія	7,02 (12)	8,11(14)	82,6	92,7	30,5	31,7	24,3	144,1
США	6,54 (19)	8,06(15)	74,0	74,6	23,5	31,5	26,3	109,2
Росія	4,54 (48)	6,79(42)	32,0	73,4	6,6	18,8	0,6	71,3
Україна	3,87 (58)	5,21(76)	10,6	49,3	3,5	11,8	1,8	8,1
Китай	3,23 (79)	4,80(84)	22,3	50,3	6,2	18,6	0,0	56,0
Гонконг	7,04(11)	8,40 (7)	67,0	84,9	28,1	31,9	42,8	107,0

За період з 2008 по 2015 роки Україна значно поліпшила свої позиції за показниками використання ІКТ. Так, чисельність користувачів Інтернету в Україні суттєво зросла з 10,6 до 49,4 на 100 осіб населення, але це набагато менше рівня передових країн: в Японії 93,3, Ісландії - 98,2, Норвегії - 96,8, Фінляндії - 92,7, Великій Британії – 92,0 (табл. 2). Ще більший розрив за показниками користування широкосмуговим та мобільним Інтернетом. В Україні лише 11,8 на 100 осіб населення користуються широкомасштабним Інтернетом (проти 31,5 – 44,8 в країнах-лідерах) та 8,1 особи – мобільним Інтернетом (проти 70,5 – 144,1 в розвинених країнах). В цілому можна підсумувати, що відносно доступу та використання ІКТ Україна наближається до передових країн світу, але суттєво відстає за показниками більш якісних послуг, що надаються можливостями сучасних інформаційно-комунікаційних технологій.

Поруч із показниками використання ІКТ в економіці важливими є характеристики людських ресурсів, які мають застосовувати ці сучасні технології. В міжнародному порівняльному аналізі поширеними є індикатори, що характеризують питому вагу населення з вищою освітою, збільшення студентського контингенту та ін.

За 14 років з 2000 по 2014 роки студентський контингент у всьому світі зріс більше ніж удвічі – на 208,5% і сягнув майже 208 мільйонів (табл. 3). Зростання чисельності студентів спостерігається у всіх

країнах, але найбільшою мірою – в країнах Азії (на 284%), Південної Америки (на 222.5%) та Африки (213.7%). Найменша динаміка спостерігається в країнах розвинутою освітньою індустрією – в Європі на 120.5% та Північній Америці на 151.5 %. Відповідно змінюється частка різних регіонів на глобальному ринку освітніх послуг. Якщо в 2000 році європейські країни займали більше чверті його (25,6%) та північноамериканські 17,7%, то вже у 2014 році ці два регіони разом представляють 27,7% контингенту студентів у світі.

Таблиця 3

Чисельність студентів у світі та по регіонам, 2000-2014 [3]

	2000		2005		2010		2014		2014/2000
	тис.осіб	%	тис.осіб	%	тис.осіб	%	тис.осіб	%	%
Весь світ	99 739.2	100	139 292.6	100	181 531.1	100	207 516.4	100	208.5
Африка	6 087.8	6.1	8 610.7	6.2	11 452.8	6.3	13 011.0	6.3	213.7
Азія	41 136.5	41.2	62 611.7	45.0	91 201.4	50.2	116 832.6	56.3	284.0
Європа	25 514.3	25.6	32 081.8	23.0	33 688.3	18.6	30 740.9	14.8	120.5
Північна Америка	17 700.8	17.7	22 881.1	16.4	27 278.9	15.0	26 811.9	12.9	151.5
Південна Америка	8 255.4	8.3	11 812.7	8.5	16 335.8	9.0	18 372.3	8.9	222.5
Океанія	1 044.3	1.0	1 294.6	0.9	1 574.0	0.9	1 747.8	0.8	167.4

Світовим лідером за темпами росту студентства є Китай, який збільшив чисельність своїх студентів майже в 7 раз з 1999 по 2015 рік - на 681%, Бразилія – на 329%, Мексика – на 186%, Індія - на 322%. Зростання студентського контингенту в Україні відбувалося на середньосвітовому рівні, але з 2008 року, як і в інших постсоціалістичних країнах почалося скорочення студентського контингенту. Розвинені країни загалом демонструють незначні темпи зростання студентства, що пояснюється по-перше, сталою соціально-економічною ситуацією, по-друге, демографічним чинником – скорочення когорти молодого населення. Нарощування чисельності студентів ці країни забезпечують переважно за рахунок активізації притоку іноземних громадян.

Загальною тенденцією розвитку багатьох країн світу є підвищення середнього рівня освіти населення. Зростає вік учнів та кількість років загальної середньої освіти, необхідних для виходу на ринок праці та ефективної зайнятості. Для цього неодмінною умовою виступає наявність не тільки 8-9 років загальної освіти, а й повної загальної середньої освіти та спеціалізованої професійної підготовки. Передбачається, що більш-менш універсальною освітою найближчим часом стануть 2 роки навчання в коледжі.

Зростання потреби у вищій освіті знаходить прояв не тільки у збільшенні студентського контингенту, а й у зростанні загалом освітнього рівня населення. В середньому у країнах ОЕСР менше третини населення (29%) мають лише початкову та неповну середню освіту, та 31% - вищу освіту. По країнах частка населення з вищою

освітою має такі значення: в Канаді – 51%, США - 42%, Японії – 45%, Кореї – 40%, Великій Британії – 38%, Новій Зеландії – 41%, Ізраїлі – 46%. Частка населення з вищою освітою зростає із зниженням віку, так вищу освіту мають 38% молоді віком 25-34 років та всього 23% населення віку 55-64 роки [4].

В переважній більшості країн частка осіб з вищою освітою вже перевищує межу в 50 відсотків і наближається до свого верхнього порогу. Це означає, що в цих країнах (у тому числі і в Україні) вища освіта вже набула не тільки масового, а й майже всезагального характеру. Ті ж країни, в яких охоплення населення віком від 18 до 25 років вищою освітою є невисоким, якраз і демонструють найвищі темпи зростання студентського контингенту (як правило, це багатонаселені країни Південно-Східної Азії та Латинської Америки).

Постійною є також тенденція зростання чисельності студентів у загальній чисельності населення. Також цікавим є наступний показник – норма валового охоплення вищою освітою, яка розраховується як частка населення віком 5 років після завершення загальної середньої освіти, що навчається у вищих навчальних закладах. За даними ЮНЕСКО, Україна за цим показником знаходиться в першій десятці країн світу і в 2014 році займала 7 місце. Серед світових лідерів – Іспанія, Білорусь, Фінляндія, США та ін.

Таблиця 4

Валове охоплення вищою освітою [5]

№	Країни	2014	2010	2000	1990
1	Іспанія	89.1	78.7	57.8	35.6
2	Білорусь	88.9	79.4	54.6	48.8
3	Фінляндія	88.7	94.1	82.4	44.5
4	США	86.7	94.2	68.1	70.8
5	Чилі	86.6	69.7	37.1	-
6	Словенія	82.9	88.3	55.2	22.8
7	Україна	82.3	81.9	48.7	48.7
8	Данія	81.5	73.6	57.2	34.1
9	Нова Зеландія	80.9	82.5	66.2	39.4
10	Австрія	80.0	68.7	56.6	32.6
12	Росія	78.7	76.5	55.8	55.0
20	Латвія	67.0	70.4	49.5	33.6
33	Велика Британія	56.5	59.1	58.5	26.5
	Корея	95.3	99.7	78.4	36.9
	Греція	110.2	102.7	51.5	24.9
	Австралія	86.6	80.9	67.0	35.1

Зростання потреби у вищій освіті знаходить прояв не тільки у збільшенні студентського контингенту, а й у зростанні загалом освітнього рівня населення. У цьому контексті досить цікавою є критерій, запропонований М.Троу щодо масовізації вищої освіти. Так, на його думку, якщо вищу освіту отримують від 15 до 40% певної вікової групи, то її можна вважати масовою [Цит. по: 6]. В переважній

більшості країн ця частка вже набагато перевищує межу в 50 відсотків і наближається до свого верхнього порогу. Це означає, що в цих країнах (у тому числі і в Україні) вища освіта вже набула не тільки масового, а й майже всезагального характеру. Ті ж країни, в яких охоплення населення віком від 18 до 25 років вищою освітою є невисоким, якраз і демонструють найвищі темпи зростання студентського контингенту (як правило, це багатонаселені країни Південно-Східної Азії та Латинської Америки).

Висновки. Становлення економіки знань характеризується безпрецедентним поширенням інформаційно-комунікативних технологій. Актуальною проблемою сучасної світової науки виступає аналіз та оцінювання тенденцій поширення та використання ІКТ у світі та окремих країнах. Проведений аналіз дозволив виявити наступні тенденції: у країнах світу скорочується споживання фіксованими телефонами, стрімко зростає кількість користувачів мобільного зв'язку та Інтернету, у тому числі широкопasmового зв'язку та мобільного Інтернету. Україна займає середні позиції серед країн світу щодо охоплення населення Інтернетом і мобільним зв'язком, але відстає за показниками більш високоякісних послуг. Достатньо високими є показники охоплення молоді вищою освітою, що свідчить про вагомий інтелектуальний потенціал нашої країни. Доведено важливість постійного моніторингу процесів поширення сучасних технологій в економіці, виявлення найбільш гострих проблем та визначення ключових напрямів активізації використання ІКТ. Ця проблема залишає великий простір для подальшого аналізу як з точки зору виявлення кількісних параметрів, так і в контексті поглибленого дослідження чинників та механізмів досягнення лідерських позицій країни.

Список використаних джерел

1. Measuring the information society 2010. International Telecommunication Union 2010. Режим доступу: <http://www.itu.int/ITU-D/>
2. Measuring the information society 2016. International Telecommunication Union 2016. Режим доступу: <http://www.itu.int/ITU-D/>
3. Education statistic. – Електронний ресурс. [Режим доступу]: http://data.uis.unesco.org/Index.aspx?DataSetCode=EDULIT_DS&popupcustomise=true&lang=en#
4. Education at glance 2014. OECD indicators. Режим доступу: www.oecd.org/publishing/corrigenda/.
5. Education statistic. – Електронний ресурс. [Режим доступу]: <https://knoema.com/atlas/topics/Education/Tertiary-Education/Gross-enrolment-ratio>
6. Гершунский Б.С. Философия образования XXI века. М.: Совершенство, 1998.

Ковальов Є.В.,
доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри економіки та фінансів факультету № 6,
Харківський національний університет внутрішніх справ,
м. Харків

ПРІОРИТЕТИ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

Звернуто увагу на гостру проблему сучасної України – стрімке збідніння і необґрунтоване збільшення розриву у доходах між групами населення, що веде до загострення соціальної напруги, збільшення конфліктів, зростання злочинів і економічної небезпеки. Оглянуто сучасне реформування соціально-економічного розвитку України. Визнано незадовільний стан проведення реформ. В якості головної реформи розвитку країни запропонована реформа швидкого економічного збагачення. Визначені стратегічні напрямки, фактори, елементи організаційного забезпечення реформи.

Ключові слова: *нерівність, збагачення, економічна небезпека, реформи, зовнішні ринки, міжнародні корпорації, ресурси, потенціал.*

Продовжує погіршуватись сучасне економічне становище України. Іде стрімке збідніння і необґрунтоване збільшення розриву у доходах між групами населення. За даними досліджень Інституту соціології НАНУ, якщо на початку 1990 – х років співвідношення доходів 10% найбагатших і 10% найбідніших українців складало 12 : 1, в 2002 році – 30 : 1, то к 2010 року воно виросло до 40 : 1 [1, с. 3]. У світі ця проблема також загострюється. Співвідношення 20% найбагатшої частини населення Землі до 20% найбіднішої складало: в 1960 р. – 30 : 1; в 1980 р. – 45 : 1; в 1990 р. – 60 : 1; в 2000 р. – 140 : 1 [2, с. 13]. Хоча якщо розглядати окремі розвинуті країни, то співвідношення доходів багатих і найбідніших верств населення у Китаї становить 7 : 1, у країнах ЄС – 5-7 : 1, в Японії – 4,3 : 1 [3, с. 5]. При цьому, ООН в 1974 р. прийняла «Декларацію про встановлення міжнародного економічного порядку», яка рекомендувала максимальний розрив між багатими і бідними не більше 3 : 1 [2, с. 9]. Європейська соціальна хартія, прийнята Радою Європи у 1996 році, рекомендувала в якості соціального стандарту держави співвідношення доходів 10% найбагатших до 10% найбідніших – не більше 10 : 1 [3, с. 5].

Для сучасної України проблема бідності проявляється і усередині – коли більшість населення стає все бідніше, а багатство концентрується у невеличкій групі людей, і зовні – коли країна стає бідніше інших країн світу. Збільшення економічної нерівності населення веде до загострення соціальної напруги, конфліктів, зростання злочинів і економічної

небезпеки. Внаслідок «зовнішнього» збідніння наростає міграція населення в інші країни. В зв'язку з цим для України гостро актуальною є швидка і ефективна реформа економічного збагачення і обґрунтованого пропорційного зростання доходів груп населення.

Найбільш вагомі результати досліджень закономірностей економічного розвитку, подолання кризових явищ, збагачення та зміцнення економічної безпеки держави мають вчені: В.Геєць, О.Амоша, О.Білорус, А.Чухно, А.Гальчинський, Г.Задорожний, Л.Зотов, В.Семіноженко, В.Мунтіян, В.Федоренко, Л.Федулова, Г.Пастернак-Таранущенко.

Сучасне керівництво поставило перед країною амбітні завдання. Указом Президента України від 12 січня 2015 року № 5/2015 схвалена Стратегія сталого розвитку «Україна - 2020» [4, с. 8]. Цей документ визначає на п'ять найближчих років мету, вектори руху, дорожню карту, першочергові пріоритети та індикатори належних оборонних, соціально-економічних, організаційних, політико-правових умов становлення та розвитку України. Загалом «Стратегія «Україна - 2020» містить 62 реформи. Першочерговою є реалізація таких реформ і програм:

1. Реформа системи національної безпеки і оборони.
2. Оновлення влади і антикорупційна реформа.
3. Судова реформа.
4. Реформа правоохоронної системи.
5. Децентралізація та реформа державного управління.
6. Дерегуляція та розвиток підприємництва.
7. Реформа системи охорони здоров'я.
8. Податкова реформа.
9. Програма енергонезалежності.
10. Програма популяризації України у світі та просування інтересів України у світовому інформаційному просторі.

Слід визнати, що реформування не завжди успішно, шляхом складних і непопулярних рішень, але іде одночасно по багатьом напрямкам. На жаль у переліку намічених і здійснюваних реформ відсутня, на наш погляд, головна реформа розвитку – реформа економічного збагачення України. У бідній країні завжди буде процвітати корупція. Бідна країна не зможе захистити себе, забезпечити свободу і незалежність, достойні умови життя, розвиток народу, економічну безпеку держави. Тобто в цих умовах реформа економічного збагачення стає головною реформою розвитку. Без її успішного проведення інші реформи приречені на провал.

Незважаючи на втрати, наша держава ще має великий промисловий, аграрний, ресурсний, інтелектуальний потенціали, приємні природно-кліматичні умови, займає вигідне географічне положення. Мінерально-сировинна база України включає близько 20 тисяч родовищ і проявів

113 корисних копалин. Запаси залізних руд становлять понад 14% загальносвітових, марганцевих - понад 43%. Україна займає провідні місця за запасами титану, цирконію, урану, літію, графіту, каоліну, вогнетривких глин, сірки, калійних солей, декоративного каменю. В Україні видобувається близько 5% світового обсягу мінерально-сировинних ресурсів, нам належать провідні позиції у видобутку багатьох видів мінеральної сировини - вугілля, марганцевих і залізних руд, титану, графіту, каоліну. До промислового освоєння залучено від 40% до 75% розвіданих запасів основних видів корисних копалин [5, с. 68]. До переваг вітчизняної економіки можна зарахувати те, що Україна має дешеву, але відносно кваліфіковану робочу силу. Якщо в європейських країнах заробітна плата становить 60-70% ВВП, то в нас - лише 20-25% [6, с. 92]. Але поряд з цим економіка України має недосконалу галузеву структуру, високі енерго- та матеріалоємність продукції, зношеність основних фондів, інноваційну відсталість. Головною бідою сучасної економіки України є «сировинна» направленість її розвитку. Більш як 2/3 загального обсягу промислової продукції припадає на галузі, що виробляють сировину, матеріали та енергетичні ресурси [7, с. 7]. Близько 40% валютних надходжень країни забезпечує металургійний сектор [8, с. 75]. На експорт поставляються високі обсяги аграрної сировини – не переробленого зерна. Україна нині є лідером з експорту ячменю, має третю позицію з експорту кукурудзи і п'яту – з експорту пшениці [9, с. 1]. «Сировинна» економіка є не тільки стратегічно безперспективною, але і економічно небезпечною з кількох причин:

а) у теперішній час Україна має не настільки великі природні ресурси, щоб їх продавати у вигляді сировини, обкрадаючи наступні покоління;

б) «сировинна» економіка виробляє продукцію з низькою доданою вартістю переважно за неперспективними, брудними або шкідливими технологіями, що знижує можливості майбутнього технологічного і взагалі швидкого економічного розвитку країни;

в) Україна має ще достатній економічний потенціал для переробки власних природних ресурсів у конкурентоспроможну прибуткову продукцію;

г) виробництво сировини і матеріалів обмеженої номенклатури, але у великих обсягах створює, особливо в кризові періоди, сильну залежність країни від міжнародних ринків.

В цих умовах зовсім очевидно, що для успішної реформи швидкого збагачення України, необхідні комплексні креативні дії з управління економікою.

На наш погляд комплекс цих дій повинен включати наступні заходи.

По-перше, необхідно вирішити, за рахунок яких ринків – внутрішнього або зовнішніх доцільно проводити збагачення країни. У

цей час внутрішній ринок України дуже нестабільний, послаблений, з низькою ємністю і купівельною спроможністю покупців, високим рівнем інфляції. Увагу стабілізації і розвитку внутрішнього ринку, безумовно, треба приділяти, але якщо очікувати збагачення країни за його рахунок, то це може розтягнутися на довгі десятиріччя. Безумовні переваги у цьому мають зовнішні ринки, особливо країн з твердою валютою – європейський ринок, ринки США, Китаю. Це ринки з дуже високою ємністю, але вони стабілізовані і поділені постачальниками товарів, їх ємність повністю врівноважена товарною пропозицією виробників. Якщо Україні вдасться стати рівноправним учасником цих ринків, її економічне збагачення до рівня заможних країн світу стане реальністю.

По-друге, треба визначити організаційні форми товаровиробників, які на благо України успішно будуть діяти на внутрішньому і, особливо, зовнішніх ринках. В сучасних умовах слабого розвитку внутрішнього ринку його основними суб'єктами стають малі і середні підприємства. Вони сприяють трудовій зайнятості населення, реалізації творчих можливостей людей, зниженню рівня безробіття, доланню бідності, формуванню середнього класу. Малі і середні підприємства внаслідок обмеженості ресурсів частіше використовують стандартні технології, швидко пристосовуються до змін в умовах господарської діяльності і забезпечують раціональне переміщення капіталу із однієї господарської сфери у іншу. Але історичний досвід розвинутих країн свідчить про те, що визначальна роль у формуванні економічного потенціалу країни, підтриманні її економічної безпеки, розвитку експорту і заробітку на світових ринках належить великим підприємствам в організаційній формі міжнародних корпорацій. Внаслідок високої виробничої потужності вони можуть працювати з дуже великими обсягами унікальної продукції, зберігати та розвивати високі технології, концентрувати групи висококваліфікованого персоналу, створювати умови для високоефективної праці, успішно конкурувати на світових ринках з фірмами інших країн. На жаль, в Україні сформувалася стійка концепція безумовного розукрупнення великих підприємств та підтримки розвитку малого і середнього бізнесу. За роки незалежності України наслідком політики зміщення акцентів з підтримки великого на малий та середній бізнес стала руйнація потужних виробничих і науково-технічних комплексів та утворення на цій основі дрібних господарюючих суб'єктів. Проведена демонополізація великих українських виробництв руйнуюче діє на економіку, протидіє світовій тенденції інноваційного розвитку. Вона суттєво зменшила можливості розробки та впровадження у виробництво технологічних інновацій, які потребують суттєвих витрат, що не під силу малим підприємствам. Ці обставини особливо посилюються тим, що сфера науки в Україні була також суттєво послаблена, внаслідок чого розрив між наукою та

виробництвом збільшився. Переважно тому, на наш погляд, українська економіка розвивається практично без наукових розробок. Частка української наукомісткої продукції на світовому ринку високотехнологічних товарів складає 0,1%. У той же час частка наукомісткої продукції США на світовому ринку дорівнює 36%, Японії – 30%, Німеччини – 17%, Китаю – 6% [10, с. 39]. В результаті такої помилкової концепції «розвитку» суттєво зменшився загальний і особливо експортний потенціал України.

Напроти, розвинуті країни світу приділяють значну увагу концентрації виробництва та підтримці великих підприємств. Так в США, починаючи з 80-х років ХХ ст., в антитрестовське законодавство були внесені значні послаблення, зокрема, переглянуто вимоги щодо злиття, піднято «поріг» ринкової концентрації при горизонтальних злиттях, дозволено оцінювати можливості злиття з точки зору забезпечення суб'єктів від негативного тиску технологічної та іноземної конкуренції, послаблено заборони на створення спільних підприємств, знижено антитрестовські штрафи для таких підприємств, запроваджено індивідуальні підходи до кожного випадку злиття [11, с. 32]. Завдяки картельній практиці в Японії в 1955 – 1970 рр. було успішно проведено модернізацію чорної металургії, вугледобувної промисловості, суднобудування, нафтопереробки, виробництва хімічних добрив. У Південній Кореї в машинобудуванні, електроніці, текстильній промисловості, чорній і кольоровій металургії, нафтохімії та суднобудуванні здійснювалося примусове злиття приватних компаній, що призвело до утворення високо монополізованих виробничих структур. Уряди більшості розвинутих країн зайняли досить лояльну позицію щодо концентрації внутрішнього виробництва, дозволяючи вітчизняним компаніям діяти подібно монополіям і у такий спосіб усувати з ринку зарубіжних конкурентів [12, с. 21].

Вважаємо, що сучасні наміри розвинутих країн світу на укрупнення виробничих підприємств можна оцінити як вірне врахування ними об'єктивної тенденції розвитку глобалізації на посилення концентрації і конкуренції крупного капіталу на світових ринках.

Необхідність формування і розвитку крупних вітчизняних бізнес - структур підтверджується наступними фактами. Суттєва особливість сучасного економічного розвитку світу полягає у тому, що поступово змінюються центри економічного впливу – керівна роль держав слабшає, а на перше місце за впливом на процеси економічного розвитку виходять транснаціональні корпорації. Їхня кількість за десятиліття (1990 – 1999 рр.) збільшилася майже вдвічі – з 36 тис. до 63 тис., а їхніх закордонних філій налічується близько 600 тис. Так, «ІБМ» має філії у більш як 80 країнах, «Сіменс» – у 52 тощо. В списку 100 найбільших економік світу (розглядаються як національні, так і

транснаціональні організми) 51 позицію посідають транснаціональні корпорації [13, с. 212].

Як бачимо, в сучасних умовах світового господарства найбільш перспективною організаційною формою великого підприємства, спроможного ефективно діяти на світових ринках, є міжнародна корпорація. Вона представляє собою юридичну особу-конгломерат підприємств-юридичних осіб, зв'язаних з головною компанією корпорації системою виробничих, технологічних або фінансових залежностей. Таким чином, у складі міжнародної корпорації на світових ринках на правах учасника успішно можуть реалізовувати свої проекти підприємства любого рівня концентрації виробництва: малі, середні, великі. Але переважно об'єднавши свої можливості в межах корпорації, вони зможуть бути успішними. Українській державі необхідно прагматично сприйняти цей факт і зробити правильні висновки. Враховуючі вище наведений світовий досвід, на наш погляд, це повинні бути дії органів державного управління зі створення у перспективних галузях економіки, можливо навіть за певним примусом, великих виробничих об'єднань за організаційною формою міжнародної корпорації. При відповідному законодавчому, матеріальному, фінансовому забезпеченні такі корпорації стануть гідною організаційно-виробничою основою завоювання ринків розвинутих країн.

І по-третє, Україна має запропонувати ринкам розвинутих країн товари, до яких покупці вже звикли, якість яких відповідає діючим стандартам і які виготовлені за сучасними технологіями. При цьому, можна погодитися з висновком академіка РАН В. Полтеровича, що «на початкових етапах не варто робить ставку на «технологічні прориви», для цього у нас немає ні коштів, ні відповідної інфраструктури; варто ефективно запозичувати західні технології, і притому не обов'язково одразу найпередовіші» [14, с. 24]. Переконливим прикладом може бути досвід Японії, яка ефективно використовувала цю стратегію для свого економічного розвитку у післявоєнні роки. В той час Японія опинилась в економічній, фінансовій, політичній кризі. І все ж у 1946 р. в Японії поступово намітилась чітка державна політика виходу з тяжкого становища. Будучи окупованою та не маючи власних природних ресурсів, вона почала купувати технології на виробництво верстатів, машин, обладнання, поступово сплачуючи 5 – 6% від прибутку. За 15 років Японія закупила більше 2,5 тисяч іноземних ліцензій, за якими вироблялось 11% промислової та 17% експортної продукції, 10% продукції в загальному машинобудуванні, 20% - в хімії, 24% - в електротехніці, 25% в металургії, 60% - в нафтохімії. Приріст виробництва на основі іноземних технологій за 1950 – 1960 рр. склав у середньому 72% за рік [15, с. 27].

Україні необхідно швидше попрощатись з ілюзіями самостійного технологічного «прориву» у постіндустріальне майбутнє. Доцільно

ефективно використовувати досвід країн, які успішно пройшли важкий шлях економічного збагачення. Це позбавить нас від зайвих помилок і витрат.

Висновки. За результатами дослідження визначено:

1. В цей час Україна знаходиться у дуже складному економічному становищі. Військові дії, втрата значних територій, зниження економічного потенціалу країни більше ніж на 20% різко послабили міцність економічної безпеки держави. Стрімке збідніння і необгрунтоване збільшення розриву у доходах між групами населення веде до загострення соціальної напруги, збільшення конфліктів, зростання злочинів і економічної небезпеки.

2. Керівництво країни ініціює численні новаторські зміни. Серед запланованих і здійснюваних реформ відсутня головна – реформа економічного збагачення країни, її регіонів, підприємств, людей. У бідній країні завжди буде процвітати корупція. Бідна країна не зможе захистити себе, забезпечити свободу і незалежність, достойні умови життя і розвиток народу. В цих умовах реформа економічного збагачення країни стає головною реформою розвитку. Без її успішного проведення інші реформи приречені на провал.

3. Незважаючи на втрати, наша держава ще має великий промисловий, аграрний, ресурсний, інтелектуальний потенціали, приємні природно-кліматичні умови, займає вигідне географічне положення.

4. Необхідно вирішити, за рахунок яких ринків – внутрішнього або зовнішніх доцільно проводити збагачення країни. У цей час внутрішній ринок України дуже нестабільний, ослаблений, з низькою ємністю і купівельною спроможністю покупців, високим рівнем інфляції. Увагу стабілізації і розвитку внутрішнього ринку, безумовно, треба приділяти, але якщо очікувати збагачення країни за його рахунок, то це може розтягнутися на довгі десятиріччя. Безумовні переваги у цьому мають зовнішні ринки, особливо країн з твердою валютою – європейський ринок, ринки США, Китаю.

5. В сучасних умовах основними суб'єктами внутрішнього ринку стають малі і середні підприємства. Визначальна роль у розвитку експорту і заробітку на зовнішніх світових ринках розвинутих країн належить великим підприємствам в організаційній формі міжнародних корпорацій.

6. Для реального швидкого створення міцної технологічної бази виробництва високоякісних товарів для зовнішніх ринків Україні не слід в черговий раз організовувати «технологічні прориви». В сучасних умовах крім зайвих витрат, змарнування часу та ще більшого економічного відставання це нічого не дасть. Ефективніше придбати за ліцензіями і швидко освоїти сучасні західні технології.

Список використаних джерел

1. Зеленина Е. Одна Украина, две нации... / Е.Зеленина // Время. – 2012. – 12 января (№ 4). - С.3.
2. Казанцев Э.Ф. Энергетика, экономика и экология / Э.Ф.Казанцев, А.И.Елисеев // Энергосбережение. – 2003. - № 12. - С. 11 - 19.
3. Папієв М. Світовий досвід застосування соціальних стандартів / М. Папієв // Економіка України. – 2004. - №1. - С.4 - 12.
4. Указ Президента України від 12 січня 2015 року № 5/2015 «Про Стратегію сталого розвитку «Україна - 2020» // Урядовий кур'єр. - 2015. - 15 січня (№6). - С.8.
5. Веклич О. Екологічний чинник формування конкурентоспроможності національної економіки / О.Веклич // Економіка України. – 2005. - № 12. – С. 64 - 73.
6. Павлишенко М. Еквівалентний обмін – основа ринкової економіки / М. Павлишенко // Економіка України. – 2007. - № 10. – С. 89 -98.
7. Якубовський М. Концептуальні основи стратегії розвитку промисловості України на період до 2017 року / М. Якубовський , В. Новицький, Ю. Кіндзерський // Економіка України. – 2007. - № 11. – С. 4 - 15.
8. Макогон Ю. ГМК України на зовнішніх ринках: стан і перспективи / Ю. Макогон, І. Майорова, Т. Медведкін // Економіка України. – 2005. - № 4. – С. 70 - 82.
9. Цитата дня // Урядовий кур'єр. – 2012. – 5 грудня (№ 2). – С. 1.
- 10.Петрина М. Базові умови створення інноваційної моделі розвитку економіки України / М. Петрина // Економіка України. – 2006. - № 8. – С. 35 -44.
- 11.Фролова Н.Л. Антитрестовская политика и нововведения (Опыт США) / Н.Л. Фролова // «США – Канада. Экономика – Политика – Культура». – 2001. - № 8. – С. 29-35.
- 12.Кіндзерський Ю. Проблеми національної конкурентоспроможності та пріоритети конкурентної політики в Україні / Ю. Кіндзерський, Г. Паламарчук // Економіка України. – 2006. - № 8. – С. 19 – 29.
- 13.Удовик С.Л. Глобализация: семиотические подходы / С.Л. Удовик – М.: «Рефл-бук», 2002. – 384 с.
- 14.Полтерович В. Стратегии модернизации: институты и коалиции / В. Полтерович // Вопросы экономики. – 2008. - № 4. – С. 21 - 32.
- 15.Брыжко В.М. Лицензирование прав и патентование научно-технической продукции / В.М.Брыжко, А.Ф.Завгородний, А.В.Пичкур – К.: «Прапор», 1994. – 194 с.

Summary. Attention is paid to the urgent problem of modern Ukraine – the rapid depletion and unjustified increase in the gap between the groups, leading to aggravation of social tensions, conflicts increase, rising crime and economic insecurity. Examine current reform of economic and social

development of Ukraine. Considered unsatisfactory reforms. The list of planned and ongoing reforms is missing on nacho opinion, the most urgent, and reform of development – economic reform enrichment. Without in the success of other reforms are doomed to failure. Despite the loss, our state to get rich quick is a good economic foundation – a major industrial, agricultural, resource and intellectual potential, pleasant climatic conditions, favorable geographical position. Enrichment of the country can be carried out by the internal and external markets. At this time, the domestic market of Ukraine is very unstable, weakened, with low capacity and high inflation. Unconditional benefits of this arc the foreign markets, especially in countries with hard currency – the European market, US market and China. The decisive role in the development of exports and foreign earnings on world markets of developed countries should belong to domestic large enterprises in the organizational form of international corporations. To implement quickly quality for foreign markets Ukraine should not once again organize “technological breakthroughs”. In addition to extra costs, waste of time and further economic lag will do nothing. Better buy licenses quickly learn modern Western technology.

Keywords: *inequality, enrichment, economic danger, reforms, foreign markets, international corporations, resources, potential.*

УДК 351.71:004

Матвейчук Л.О.,
*к.е.н., доцент, доцент кафедри економіки підприємства,
Кам'янець-Подільський національний університет імені Івана
Огієнка,
м. Кам'янець-Подільський*

НОРМАТИВНО-ПРАВОВІ ЗАСАДИ РОЗВИТКУ Е-ОПОДАТКУВАННЯ В УКРАЇНІ

У статті проаналізовано нормативно-правові документи щодо е-взаємодіє публічних органів, громадян, бізнесу; виділено правові основи регулювання е-відносин згідно ПК України, встановлено наявність правових підстав для розвитку е-взаємодії учасників податкових відносин, окреслено напрями їх розвитку.

Ключові слова: *е-оподаткування, Податковий кодекс, нормативно-правові акти, е-взаємодія.*

Постановка проблеми. Відповідно до Стратегії сталого розвитку «Україна – 2020», Стратегії реформування державного управління України на 2016-2020 роки головною ідеєю є утворення ефективної, відкритої структури державного управління із застосуванням новітніх ІКТ. Одночасно, в процесі реформ із децентралізації, впровадження технології електронного урядування визначено пріоритетним шляхом розвитку відповідно Державної стратегії регіонального розвитку. Тому зараз пріоритетним напрямом реформування державного управління є інформатизація державних органів, розвиток електронного урядування, електронного оподаткування.

Метою статті. Метою даної статті є дослідження нормативно-правових актів формування інформаційного простору учасників податкових відносин, розвитку електронного оподаткування та надання пропозицій щодо його вдосконалення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Правова проблематика електронного урядування, електронного оподаткування є предметом дослідження вітчизняних науковців. Так, важливий внесок у вивчення інформаційного суспільства крізь призму права на сучасному етапі зробили такі українські вчені, як О.А.Баранов, В.М. Брижко, А.І. Семенченко, В.С. Цимбалюк та ін. У свою чергу, теоретичними питаннями формування електронних економічних відносин в інформаційній економіці займались вчені Н.М. Борейко [1], З.С. Варналій [2], Ю.М. Коваленко[5], М.В. Макарова [7] та ін. Нормативно-правові механізми електронної форми взаємодії у сфері оподаткування досліджували науковці Національного університету ДПС України: О.А. Долгий [3,4]., П.В. Мельник[3]., А.М. Новицький [3,8], С.П. Ріппа [3].

Незважаючи на існування досліджень у цій сфері, попри наявність визначення дефініції електронного оподаткування (2010 р.), але враховуючи: розвиток інформаційної економіки, унормування електронного формату взаємодії ДПС та платників податків Податковим кодексом (з 2011 р.), сучасні процеси переформатуванням фіскальної служби в он-лайн сервісу, а також відповідно до Стратегії реформування державного управління України на 2016-2020 роки виявлено, що правова площина електронного оподаткування на сучасному етапі розвитку суспільства цифрових технологій потребує додаткових наукових досліджень.

Виклад основного матеріалу. Основними умовами успішного розвитку електронних відносин в Україні у сфері оподаткування є наявність нормативно-правових актів щодо електронного формату співпраці. Безпосередній вплив на формування електронного оподаткування має розвиток законодавства про інформаційне суспільство та електронне урядування.

На сьогодні податкові відносини в Україні, пов'язані з електронними документообігом та використанням електронних документів, регулюють: Конституція України, Цивільний кодекс України, Податковий кодекс України, законами України : «Про інформацію», «Про електронний документ та електронний документообіг», «Про електронний цифровий підпис», «Про захист інформації автоматизованих систем», «Про захист інформації в інформаційно-комунікаційних системах», «Про державну таємницю», «Про доступ до публічної інформації», «Про захист персональних даних», «Про адміністративні послуги».

Нормативно-правові механізми розвитку електронного оподаткування формуються відповідно державних програм, а саме:

- Програми економічних реформ на 2010–2014 роки «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна влада» (з 2010 р.);
- Плану заходів щодо реалізації Концепції розвитку електронного урядування в Україні (з 2011 р.);
- Стратегію державної політики сприяння розвитку громадського суспільства в Україні (з 2012 р.) ;
- Стратегії розвитку інформаційного суспільства (з 2013 р.);
- Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2020 року (з 2014 р.);
- Програми діяльності КМ України (з 2014 р.);
- Стратегії сталого розвитку «Україна – 2020» (з 2015 р.).

Процес формування законодавства щодо розвитку електронного оподаткування в Україні умовно можна поділити на 3 етапи : *перший* – 1998-2005 рр. (Національна програма інформатизації, Концепція формування системи національних електронних інформаційних ресурсів, електронний документ, електронний документообіг, електронний цифровий підпис), *другий* – 2006-2014 рр. (Основні засади розвитку інформаційного суспільства, Концепція розвитку електронного урядування, доступ до публічної інформації, системи електронної взаємодії органів виконавчої влади, Програми економічних реформ, Стратегії регіонального розвитку), *третій* – 2015 р. по т.ч. (Стратегія сталого розвитку «Україна – 2020, електронна комерція, дорожня карта розвитку відкритих даних). Щодо етапів розвитку електронного урядування, то нормативно-правові акти першого і другого етапів мали декларативний характер, практичне застосування їх притаманне третьому етапу, що має пряме відношення до розвитку електронного оподаткування.

На сьогодні розвиток електронного урядування, електронного оподаткування відбувається відповідно державних програм: Стратегії

державної політики сприяння розвитку громадського суспільства в Україні [11], Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2020 року [10], Стратегії сталого розвитку «Україна – 2020» [12]. В той же час, сукупність концептуальних нормативно-правових актів, які затверджені останнім часом, а саме: Концепція створення, функціонування автоматизованої системи «Єдине вікно подання електронної звітності» [14], Концепція створення та функціонування інформаційної системи електронної взаємодії державних електронних інформаційних ресурсів [13], Концепція створення електронного сервісу «Електронний кабінет платника податків» [6] потребують вдосконалення правових механізмів державного управління розвитком електронного оподаткування в Україні.

Що стосується впровадження Програми економічних реформ на 2010–2014 роки «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна влада», то слід відзначити, що в Національних планах дій у 2012 р. було включено розділ «Розбудова електронного урядування», у 2013 р. – розділ «Електронне урядування». Відповідно до Національного плану дій на 2013 р. у рамках вищезазначеної Програми економічних реформ була створена автоматизована система «Єдине вікно подання електронної звітності». Метою створення автоматизованої системи «Єдине вікно подання електронної звітності» є впорядкування механізмів електронної взаємодії контрольних органів державної влади та суб'єктів подання звітності через впровадження єдиних уніфікованих стандартів процесу подання, обробки, використання та зберігання звітності, належне нормативно-правове, методологічне, організаційне та технологічне забезпечення взаємодії учасників процесу подання електронної звітності [14, с. 68].

Розвиток державного управління оподаткуванням з використанням ІКТ, формування цифрового простору між державою і суб'єктами господарювання значно активізувалися з прийняттям в Україні Податкового кодексу. Правовий регламент електронного формату взаємодії платників податків з податковими органами прописано у окремих статтях ПК України (табл.1). При цьому, обов'язковою умовою електронного документообігу є дотриманням вимог закону щодо електронного документообігу та електронного цифрового підпису.

Для забезпечення взаємодії платників податків і податкових органів у режимі реального часу у 2012 р. урядом прийнято рішення про створення електронного сервісу «Електронний кабінет платника податків». Розпорядженням КМ України 5 грудня 2012 р. схвалено Концепцію створення електронного сервісу «Електронний кабінет платника податків» [6] та затверджено план заходів щодо її реалізації.

Електронні форми взаємодії платників податків і фіскальних органів) [9]

Електронні форми	Стаття ПК
Платники податків, які подають звітність в електронній формі, листування з контролюючими органами можуть здійснювати засобами електронного зв'язку в <i>електронній формі</i> .	42.4
Податкова декларація подається за вибором платника податків, якщо інше не передбачено Кодексом, в один із таких способів: ...в) засобами електронного зв'язку в <i>електронній формі</i> .	49.3
Платники податків, що належать до великих та середніх підприємств, подають податкові декларації до контролюючого органу в <i>електронній формі</i> .	49.4
Податкова звітність з податку на додану вартість подається в <i>електронній формі</i> до контролюючого органу всіма платниками цього податку.	49.4
За вибором платника податків консультація надається в усній, письмовій або <i>електронній формі</i> ;	52.3
Платник податків може оскаржити до суду як правовий акт індивідуальної дії податкову консультацію контролюючого органу, викладену в письмовій або <i>електронній формі</i> , яка, на думку такого платника податків, суперечить нормам або змісту відповідного податку чи збору.	53.3
Суб'єкти господарювання, які використовують реєстратори розрахункових операцій, повинні створювати реєстраторами розрахункових операцій контрольні стрічки в <i>електронному вигляді</i> та подавати до органів державної податкової служби інформацію дротовими або бездротовими каналами зв'язку.	32.2
Платники податку щомісяця у терміни, що передбачені для подання податкової звітності (календарний місяць), у тому числі для яких цим розділом встановлено звітний податковий період квартал, подають органу ДПС копії записів у реєстрах виданих та отриманих податкових накладних за такий період в <i>електронному вигляді</i> . Платник ПДВ зобов'язаний надати покупцю (отримувачу) податкову накладну, складену в <i>електронній формі</i> з дотриманням умови щодо реєстрації у порядку, визначеному законодавством, електронного підпису уповноваженої платником особи, та зареєстровану в Єдиному реєстрі податкових накладних.	32.3

Аналіз нормативно-правових актів державного управління розвитком електронного оподаткування показав, що існуючі механізми не забезпечують повністю ефективний та результативний розвиток електронного урядування та електронного оподаткування і мають ряд недоліків: 1) відсутність Стратегії розвитку інформаційного суспільства; 2) відсутність Концепції та Державної Програми, націленої на впровадження електронного урядування; 2) відсутність системності в запровадженні та взаємодії механізмів державного управління розвитком електронного урядування, електронного оподаткування; 4) законодавство, що регулює суспільні електронні відносини, свідчить про його фрагментарність, суперечності нормативно-правових актів у

цій сфері; 4) проблеми в обміні інформацією між державними органами; 5) невідповідність українського законодавства у сфері оподаткування з нормами європейського права.

Для прискорення процесу переходу на електронні відносини у сфері оподаткування українська нормативно-правова база потребує врегулювання правових питань розвитку інформаційного суспільства, електронного урядування, електронного оподаткування. У першу чергу, необхідно: 1) розробити та прийняти законодавчі акти на зміну Закону України «Про основні засади розвитку інформаційного суспільства в Україні» та Концепції розвитку електронного урядування, термін дії яких закінчився в 2015 р.; 2) долучитися державним інституціям і бізнесу до формування нормативно-правої бази регулювання інформаційних відносин в Україні і за її межами; 3) у зв'язку з глобалізацією національних економік та в рамках розвитку міжнародної співпраці унормувати міжнародний обмін інформацією на постійній основі щодо доходів платників податків з метою боротьби з тіньовою економікою, що забезпечить додаткові надходження до бюджетів країн.

Висновок. Чинні нормативно-правові акти створюють правові підстави для використання в державному управлінні оподаткуванням електронного документообігу та розвитку електронної форми взаємодії учасників податкових відносин, але розвиток та світова інтеграція інформаційної економіки потребують вдосконалення вітчизняного законодавства відповідно до норм європейського права.

Список використаних джерел

1. Борейко Н.М. Оподаткування електронної комерції : дис. на здобуття наукового ступеня к.е.н. : спец. 08.00.08 – гроші, фінанси і кредит [Електронний ресурс] / Н.М. Борейко ; Національний університет ДПС України. – Ірпінь, 2015. – 274 с. – Режим доступу : http://asta.edu.ua/files/Boreiko_Natalia/Dysertacia_Boreiko.pdf
2. Варналій З.С. Інноваційний розвиток України та податкове регулювання: стан і діалектика взаємозв'язків: монографія / З.С. Варналій та ін. – Ірпінь : НУДПСУ, 2015. – 298 с.
3. Долгий О.А. Організаційно-правові засади управління діяльністю державної податкової служби України в умовах ризиків / О. А. Долгий. – Донецьк : ВІК, 2006. – 318 с.
4. Електронне оподаткування : сутність та перспективи застосування П.М.Мельник, А.М. Новицький, О.А. Долгий, С.П. Ріппа та ін.; за заг. ред. П.В. Мельника. – Ірпінь: НУ ДПС України, 2010. – 332 с.
5. Коваленко Ю.М. Мінімізація податкових зобов'язань за здійснення операцій у сфері електронної комерції / Ю.М. Коваленко, Н.М. Борейко // Науковий вісник Національного університету ДПС України (економіка, право). 2010. – №3(50). – С. 70–76.

6. Концепція створення електронного сервісу «Електронний кабінет платника податків» : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 05.12.2012 р. №1007-р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1007-2012-%D1%80>.
7. Макарова М.В. Становлення цифрової економіки постіндустріального суспільства : дис. на здобуття наукового ступеня д.держ.упр. : спеціальність 08.02.02 – «Економіка та управління науково-технічним прогресом» / М.В. Макарова ; Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень. – Одеса, 2007. – 471 с.
8. Новицький А.М. Правове регулювання інституціоналізації інформаційного суспільства в Україні : монографія / А.М. Новицький. – Ірпінь: НУ ДПС України, 2011. – 444 с.
9. Податковий кодекс України : закон України від 23 грудня 2010 року N 2856-VI із змінами і доповненнями. К.: ДПС України, 2014. – 336 с.
- 10.3.1.10 Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2020 р. : Постанова Кабінету Міністрів України від 06.08.2014 р. №385 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/385-2014-%D0%BF>.
11. Про Стратегію державної політики сприяння розвитку громадського суспільства в Україні : Указ Президента України від 24.03.2012 р. №212 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/670-2012-%D0%BF>.
12. Про Стратегію сталого розвитку «Україна–2020» : Указ Президента України від 12.01.2015 р. №5\2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>.
13. Про схвалення Концепції створення та функціонування інформаційної системи електронної взаємодії державних електронних інформаційних ресурсів : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 05.09.2012 р. №634-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/go/634-2012-%D1%80>.
14. Про схвалення Концепції створення, функціонування автоматизованої системи «Єдине вікно подання електронної звітності» : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 07.08.2013 р. №587-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/587-2013-%D1%80>.

Summary. The article analyzes regulatory legal documents on e-interaction of public authorities, citizens, business; the legal basis of regulating the e-relations by Tax Code of Ukraine were highlighted, the presence of the legal basis for the development of e-interaction of tax administration was found, areas of their development were outlined.

Key words: e-taxation, Tax Code, regulatory legal acts, e-interaction.

*Небрат В.В.,
д.е.н., зав. відділу екон. історії,
ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України»,
м. Київ*

РОЗВИТОК ПІДПРИЄМНИЦТВА ЯК ОСНОВА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Розглянуто взаємозв'язок розвитку підприємництва та конкурентоспроможності національної економіки. Розкрито суть деформації інституту підприємництва у вітчизняному господарстві. Обґрунтовано необхідність інституційної реконструкції та розвитку інноваційного змісту і соціальної спрямованості підприємництва.

***Ключові слова:** підприємництво, національна економіка, зовнішня торгівля, конкурентоспроможність, історична траєкторія, інституційні чинники, інноваційна діяльність, деформація інститутів.*

За сучасних умов посилення турбулентності світогосподарської системи та агресивності зовнішньоекономічного середовища зростають виклики, що постають перед національними господарствами. Нові тенденції у розвитку міжнародних економічних відносин обумовлені домінуванням транснаціонального капіталу, постіндустріальними формами мобільності ресурсів і фінансизацією глобальної економіки. Відбувається переосмислення пріоритетів та чинників економічного розвитку, ролі національних держав у його забезпеченні, співвідношенні принципів економічної свободи та захисту національних інтересів, значенні міжнародних економічних інституцій і механізмів у забезпеченні ефективної взаємодії та досягненні економічних і соціальних результатів.

Фокусом економічної політики нової адміністрації США проголошено захист американських виробників. Попри популізм епатажних заяв Д. Трампа, його програма спрямована на активацію внутрішньої енергії американського суспільства задля реіндустріалізації економіки. Втрата великої кількості робочих місць, зростання імпорту, погіршення торгового балансу зумовили переорієнтацію від політики вільної торгівлі та глобалізації до протекціоністських заходів з метою повернення виробництва до Америки, зростання зайнятості, збільшення інвестицій в освіту, інфраструктуру, технології, податкові зміни, що має призвести до розширення виробництва, зростання внутрішнього ринку, збільшення ВВП, покращення добробуту рядових американців. Зміна зовнішньоторговельної політики світового лідера позначиться на становищі та перспективах інших країн, зокрема, Китаю, який активно

просуває власні регіональні ініціативи, в тому числі проект Шовкового шляху, що становить інтерес для України. Пекін має намір організувати зустріч для обговорення стратегії «Економічного поясу Шовкового шляху», який би охопив 65 країн та простягнувся через південно-східну, південну та центральну Азію на Близький Схід, Африку, Східну та Центральну Європу. Якраз у цьому проекті може та має приймати активну участь Україна, відновивши свої колишні транзитні позиції. З іншого боку, зі зменшенням експорту продукції до США, Китай шукатиме нові ринки збуту, або збільшуватиме присутність на вже освоєних. Враховуючи величезний внутрішній ринок ЄС, Китай нарощуватиме експорт своїх товарів до Європи, а також створюватиме нові виробництва біля кордонів ЄС, чим також може скористатись Україна. Отже, йдеться про те, що в новій моделі міжнародної економічної взаємодії є місце для реалізації торговельно-транзитного та виробничого потенціалу національного господарства.

Разом з тим, як засвідчує історія світової економіки, жодна країна не досягла істотних успіхів лише на основі торгівлі. В основі конкурентоспроможності національної продукції на світовому ринку лежить розвиток власного виробництва, диверсифікація його структури, впровадження організаційно-технологічних інновацій, що досягається завдяки підприємницькій ініціативі та урядовій підтримці. Тож завдання зміцнення конкурентних позицій України обумовлюють імператив національного виробництва на основі формування внутрішнього конкурентного підприємницького середовища.

Важливість наукового аналізу еволюції підприємництва визначається, перш за все, складністю й суперечливістю процесу розвитку національного господарства, зокрема його підприємницького сектора, необхідністю дослідження історичної траєкторії становлення та інституційних передумов деформації у вітчизняному господарському середовищі підприємництва як базового інституційного комплексу, що є рушієм економічного розвитку. По-друге, проблематика історико-економічного дослідження підприємництва в Україні актуалізується необхідністю обґрунтування, на основі вивчення попередньої траєкторії розвитку цього соціально-економічного феномену, шляхів оптимізації державної регуляторної політики у сфері підприємницької діяльності з метою розвитку національного господарства, забезпечення його конкурентоспроможності, протидії компраторському та перерозподільному спрямуванню бізнесу, посилення корпоративної соціальної відповідальності, розвитку соціального підприємництва та соціалізації національної економіки. Новими детермінантами розроблення проблематики підприємництва як форми інноваційної діяльності та основи економічного розвитку стали процеси, пов'язані з цивілізаційним вибором України та необхідністю відродження питомих

економічних інститутів та власних національно-господарських традицій.

У сучасній історико-економічній літературі генеза підприємництва в Україні отримала висвітлення в аспекті становлення та розвитку ринкових відносин (праці О. Вербової, О. Кудласевич, Т. Лазанської, Н. Супрун, В. Фещенко). Разом з тим, комплексних досліджень, які охоплюють вітчизняну історію зародження та розвитку підприємництва в єдності його інноваційно-технологічних, інституційних і соціальних складових в українській науковій літературі досі немає. Розроблення проблематики чинників і бар'єрів розвитку підприємництва в історії вітчизняного господарства започатковано колективною монографією «Еволюція ринкових інститутів» [1]. У низці публікацій представлені умови зародження підприємницької діяльності на українських теренах [2], соціальні аспекти підприємництва [3], оцінка впливу державної політики на процеси функціонування та результати розвитку підприємництва у господарському середовищі України на межі ХІХ–ХХ ст. [4].

Підприємництво як основа провідного сектору ринкової економіки забезпечує насиченість ринку товарами та послугами, сприяє розвитку конкуренції, змінює соціальну структуру суспільства та активно впливає на його інституційну динаміку, є одним із головних чинників економічного розвитку та цивілізаційного прогресу загалом. Проте розроблення та реалізація урядових регуляторних заходів з метою формування та зміцнення підприємницького середовища потребують врахування попередньої траєкторії взаємодії держави та господарських суб'єктів у контексті розвитку ринкових відносин і формування відповідної інституційної структури економіки. Без урахування історичного досвіду господарювання та узагальнення теоретичних здобутків вітчизняних вчених, у тому числі в царині формування наукових поглядів на джерела та механізми економічного зростання, без цілісного бачення еволюції моделі господарського розвитку, вирішення актуальних завдань, що стоять перед національною економікою, буде зведено до локальних і малоефективних заходів, які не спроможні зупинити тенденцій деіндустріалізації економіки, втрати інтелектуального потенціалу, екологічної та демографічної кризи

Результати комплексних історико-економічних досліджень, проведених у ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України», засвідчують, що ідеологічний імператив «переходу до ринку» й у другій половині ХІХ ст. і на межі ХХ–ХХІ ст. виявився головним чинником трансформації вітчизняного господарського середовища [1; 4]. Визначальну роль у модернізації економіки відіграли інституційні чинники – урядові реформи, зміна законодавства, імітаційна модель запозичення готових практик ринкового господарювання, тощо. При цьому конфлікт неформальних усталених норм економічної поведінки

та новацій, пов'язаних із ринковими реформами, часто призводить до утворення так званих інституційних пасток, формуючи механізм гальмування економічного розвитку суспільства. Тобто ринкові перетворення, незалежно від їх успішності, ще не забезпечують економічного зростання і, тим більше, економічного розвитку. Загальносвітові тенденції визначили інноваційність як базову характеристику і головний важіль сучасного господарського і взагалі соціального поступу. Саме інноваційна діяльність є головним атрибутом підприємництва, тому дослідження історії та перспектив розвитку підприємництва в Україні як процесу становлення інноваційної моделі господарської поведінки видається актуальним, своєчасним, таким, що має не лише теоретичне, а й практичне значення.

Особливої уваги заслуговує питання інституційної взаємодії держави та бізнесу на різних етапах господарської еволюції та в різних технологічних укладах економічного розвитку. В процесі ринкових перетворень вітчизняного господарства на межі ХІХ–ХХ ст. склалися історико-економічні та інституційні чинники переорієнтації підприємницької діяльності, основаної на експлуатації найманої праці, на діяльність по «освоєнню» та «каналізації» коштів державного бюджету. Ця згубна тенденція відродилася й потужно укорінилася на межі ХХ–ХХІ ст. у незалежній Україні внаслідок корпоратизації економіки. Фактично відбулася деформація інституту підприємництва, що породжує ланцюгову реакцію дисфункції базових економічних механізмів національного господарства. Об'єктивними умовами розвитку підприємництва слугують наявність різноманітних форм власності, економічна свобода, послідовність і стабільність економічної та соціальної політики держави, розвиток інфраструктури підприємництва, сформованість економічної культури та позитивний соціальний фон підприємницької діяльності. Очевидно, що означені умови спроможна забезпечити лише держава, якій належить провідна роль у формуванні сприятливого середовища для розвитку підприємництва. Натомість в Україні внаслідок процесів «приватизації» держави відбувається підміна суспільних і національних інтересів вузько корпоративними. Наслідками є втрата економічної мотивації виробників, монополізм, компрадорське спрямування бізнесу, руйнування виробничого потенціалу й катастрофічна втрата людського потенціалу інноваційного розвитку України внаслідок зростаючої еміграції. Прокорпоративна внутрішня економічна політика держави в довгостроковій перспективі блокує не тільки конкурентоспроможність ринку праці, а й конкурентоспроможність виробництва.

Сьогодні увага суспільства, політикуму, наукової громадськості все більше звертається до поняття «відповідальність» (соціальна відповідальність держави, відповідальність бізнесу, корпоративна соціальна відповідальність) [5, с. 355–368]. На нашу думку, з метою

виявлення соціального потенціалу підприємництва важливим і необхідним є вивчення генези, історико-культурних та етико-правових чинників становлення соціальної відповідальності підприємницького сектора економіки, аналіз історичних витоків і оцінка перспектив розвитку вітчизняного підприємництва в контексті синтезу інноваційності та відповідальності. Разом з тим, впровадження європейських стандартів якості та корпоративної культури, розвиток соціального підприємництва та нових форм підприємницької діяльності є перспективним напрямом не тільки для розвитку національного виробництва та внутрішнього ринку, а й для зміцнення міжнародної конкурентоспроможності української економіки. Головним пріоритетом економічної політики має стати побудова ефективного національного господарства як системи, орієнтованої на забезпечення національного добробуту. На перше місце має бути поставлена економічна стратегія виховного протекціонізму – заходів, що зміцнюють внутрішній потенціал національного господарства [6]. Зовнішня торгівля повинна слугувати інструментом економічного розвитку. На жаль, домінування популізму в політикумі призвело до спотворення цінностей і зміщення пріоритетів у сфері розбудови національної економіки та визначення реального місця України в системі світового господарства.

Двадцять п'ять років домінувала ідеологема, що лібералізм і вільна торгівля ведуть до процвітання, а державне регулювання і протекціонізм – до відсталості. При цьому замість конкурентної економіки з приватним підприємництвом і економічними стимулами саморозвитку лібералізм тлумачили як відкритість ринків і свободу від закону та порядку. Тепер ми дізналися, що навіть такий «кит» глобальної економіки як США відмовляється від вільної торгівлі на користь протекціонізму заради підвищення конкурентоспроможності свого національного господарства та вирішення проблеми зайнятості власного населення, покращення зовнішньоторговельного балансу і майбутнього країни [7], бо виявилось, що лібералізація в умовах зміни співвідношення сил національних економік і диктату ТНК таки веде до втрати світових позицій держави і пауперизації населення. Постановка питання про перегляд теоретичних засад зовнішньоторговельної політики – це ще одна спроба повернути Україну на орбіту геополітичних інтересів Росії, підірвати віру в можливість економічного розвитку на основі ринково-ліберальних принципів взаємодії. При цьому нами очевидно маніпулюють – перспективи української економіки і держави залежать насамперед від нас, а орієнтація на США, чи Китай, чи Російську Федерацію – це лише спосіб уникнути відповідальності за майбутнє, як це вже було щодо минулого. Це – криза ідентичності, постколоніальний синдром, що виявляється у ментальній залежності від «сильних світу цього», неусвідомленому бажанні віддати комусь частину суверенітету і відповідальності.

Шлях до успішної країни, ефективної конкурентоспроможної економіки та народного добробуту лежить через подолання деформацій на основі інституційної реконструкції та розвитку інноваційного змісту і соціальної спрямованості підприємництва.

Список використаних джерел

1. Еволюція ринкових інститутів в Україні : монографія : у 2 ч. – [В.В. Небрат, Н.А. Супрун та ін.] ; за ред. В.В. Небрат ; НАН України ; Ін-т екон. та прогнозув. – К., 2012. – Ч. 1. – 332 с.
2. Боднарчук Т.Л. Підприємництво як чинник соціальних трансформацій: історичний досвід ХІХ – початку ХХ ст. / Т.Л. Боднарчук // Український соціум. – К., 2017. – № 1. – С. 77–89.
3. Горін Н.О. Нормативно-правова регламентація підприємництва на українських теренах в ХІ–ХVІ ст. / Н.О. Горін // Історія народного господарства та економічної думки України: зб. наук. праць. – Вип. 49. – К. : ДУ «Ін-т екон. та прогнозув. НАН України», 2016. – С.64–78.
4. Небрат В.В. Підприємництво і держава: ретроспектива інституційної взаємодії / В.В. Небрат // Підприємництво як рушійна сила суспільного прогресу: Матеріали Круглого столу (Київ, 1 грудня 2016 р.) / НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогнозув. НАН України». – Електрон. дані. – К., 2016. – С. 6-9. – Режим посилання: <http://ingedu.org.ua/>
5. Українська економічна думка про чинники та пріоритети економічного розвитку : монографія / В.В. Небрат, Н.А. Супрун та ін.] ; за ред. д-ра екон. наук В.В. Небрат ; НАН України, Ін-т екон. та прогнозув. – К., 2014. – 396 с.
6. Лист Ф. Национальная система политической экономии [Электронный ресурс] / Ф. Лист. – Режим доступа: http://royallib.com/book/list_fridrih/natsionalnaya_sistema_politicheskoy_ekonomii.html
7. Торговельна політика США – час почати спочатку. Доповідь Дж. Фокса (Інститут економічної політики, Вашингтон, США). Режим доступу : <http://www.isha.com.ua/nauka/97-naukovi-dopovidi/310-doklad-torgovaya-politika-ssha-vremya-nachat-snachala.html>

***Summary.** The relationship of business development and competitiveness of the national economy is considered. The essence of deformation enterprise institute in the domestic economy exposed. The need for institutional reconstruction and development of innovative content and direction of social entrepreneurship justified.*

***Keywords:** entrepreneurship, national economy, foreign trade, competitiveness, historical trajectory, institutional factors, innovation, deformation institutions.*

УДК 06.068. Нобель: 33(095)

Олійник О.В.,

*доцент кафедри економічної теорії,
Харківський національний педагогічний університет
імені Г.С. Сковороди,
м. Харків*

Сідельнікова І.В.,

*к.е.н., доцент, завідувач кафедри економічної теорії,
Харківський національний педагогічний університет
імені Г.С.Сковороди,
м. Харків*

Олійник А.О.,

*к.м.н., асистент,
Харківський національний медичний університет,
м. Харків*

ФІНАНСОВИЙ МЕНЕДЖМЕНТ ТА ІНВЕСТИЦІЙНА СТРАТЕГІЯ НОБЕЛІВСЬКОГО ФОНДУ: ПОГЛЯД КРІЗЬ СТОЛІТТЯ

У статті досліджені основні принципи та механізми функціонування Нобелівського фонду як інвестиційної інституції. Розкриті особливості здійснення фінансового менеджменту його інвестиційними активами. Проаналізовані головні напрямки інвестиційної політики Нобелівського фонду. Висвітлені основні чинники та проблеми, що впливають на структуру інвестиційного портфеля фонду.

Ключові слова: *А.Нобель, Нобелівський фонд, Нобелівські премії, фінансовий менеджмент, фінансові інвестиції, інвестиційний портфель, інвестиційна політика, інвестиційний фонд, інвестиційна компанія, правила інвестування, інвестиційна стратегія.*

Постановка проблеми. Щорічно, в першій декаді жовтня, оголошуються імена лауреатів Нобелівських премій, які присуджуються за видатні досягнення в науці, літературі та за зусилля у підтримці миру. Багато з нас знає, що фінансова складова цих премій береться із спадщини Альфреда Бернарда Нобеля – видатного хіміка, винахідника, підприємця та філантропа. Проте мало хто вдається у подробиці того, як ця фінансова спадщина великого шведа працює і чому воно не закінчилося. А даремно, адже з точки зору інвестора це є досить цікавим питанням. Тому дослідження питань управління активами Нобелівського фонду та його інвестиційної політики, на наш погляд, є вельми актуальними.

Аналіз актуальних досліджень. Різні аспекти цієї проблеми розглядалися у роботах таких вітчизняних та іноземних дослідників, як В.Балдвін, Б.Леммель, М.Сульман, А.Блох, А.Ваганов, М.Довбенко, С.Мінаков, С.Панкратов, С.Петухов та ін. авторів.

Мета статті полягає у вивченні та узагальненні особливостей здійснення фінансового менеджменту Нобелівського фонду на різних етапах його діяльності та аналіз основних напрямків його інвестиційної стратегії.

Виклад основного матеріалу. За рік до своєї смерті, 27 листопада 1895 року, він у шведсько-норвезькому клубі у Парижі у присутності чотирьох свідків склав свій останній заповіт. Відповідно до заповіту А. Нобеля, все майно, що залишилося після його смерті і яке можна було реалізувати, його душеприказчики повинні були перевести у безпечні цінні папери, створивши спеціальний фонд, відсотки з якого будуть видаватися у вигляді щорічних премій тим, хто протягом попереднього року приніс найбільшу користь людству у п'яти галузях діяльності: відкриття та винаходи у фізиці, хімії, фізіології або медицині, написання найбільш значних літературних творів, що відображають загальнолюдські ідеали, за внесок у єднання народів, знищення рабства, сприяння миру.

А.Нобель для свого часу був досить заможною людиною. Він створив власну промислову імперію, що складалася із майже 100 підприємств, розташованих у 20 країнах світу (частка Нобеля у капіталах сягала 20-30 %) [3]. Для створення фонду А.Нобеля була сформована група виконавців волі великого шведа, яка без бюрократичної тяганини повинна була розпродати це майно, а також пакети належних йому акцій в його компаніях, а кошти вкласти у цінні папери особливої надійності [2].

На виконання останньої волі А.Нобеля пішло три з половиною роки. Нарешті, у червні 1900 р. король Швеції Оскар II погодився затвердити правові основи реалізації заповіту батька-засновника премії свого імені і, зрештою, заснувати Нобелівський фонд, якому було доручено відповідати за фінансову спадщину А.Нобеля. 29 червня 1900 р. у Стокгольмському замку шведський король підписав «Статут Нобелівського фонду» та «Спеціальні регламенти», розроблені комісією юристів разом з душеприказчиками, родичами покійного та представниками шведських наукових організацій, відповідно до яких шведські інститути, що беруть безпосередню участь у присудженні премії, повинні виконувати свої обов'язки. Ці документи були оприлюднені на засіданні Королівської ради.

Наприкінці 1897 р. після продажу майна А.Нобеля його фінансова спадщина оцінювалася у 33233792 шведських крон або 9,2 млн. дол. США. Після виплати компенсації нащадкам до Нобелівського фонду перейшло 31,5 млн. крон. З цієї суми було виділено 28 млн. шведських

крон в якості основного капіталу Нобелівського фонду, проценти з якого повинні були йти на виплату Нобелівських премій. Десята частина з отриманих доходів щорічно відраховується на збільшення основного капіталу фонду. Залишок розподіляється на 5 рівних частин та надається у розпорядження установ, що присуджують премії. З кожної частини утримується сума на покриття операційних витрат, пов'язаних з діяльністю Нобелівського фонду та нобелівських комітетів з присудження премій, а також на фінансування нобелівських установ та інші заходи.

Розмір кожної премії у 1901 р. становив 150,8 тис. крон, або 40 тис. дол. США. Сума грошової винагороди, яку отримували перші лауреати Нобелівської премії, була еквівалентна 20 річним окладам професора провідного шведського університету. Цікаво також зазначити, що сума перших Нобелівських премій у 70 разів перевищувала грошову премію, яку отримували вчені, нагороджені медаллю Рутффорда, що присуджувалася Лондонським королівським товариством, яка в той час була однією з найбільших винагород в галузі науки [18].

З моменту свого заснування Нобелівський фонд несе відповідальність за ефективне управління капіталом, заповіданим А.Нобелем. Як зазначає нинішній виконавчий директор Нобелівського фонду Ларс Хайкенстен, управління капіталом «має здійснюватися таким чином, щоб премію можна було вручати нескінченно». Окрім цього, «Нобелівський фонд несе відповідальність за те, щоб розмір премії міг залишатися на високому рівні протягом тривалого часу» [5].

Метою інвестиційної діяльності Нобелівського фонду є досягнення високої віддачі протягом часу для підтримки фінансової бази Нобелівської премії та гарантії незалежної роботи преміальних комітетів при визначенні лауреатів. Управління активами повинно враховувати різні ризики, що існують на фінансових ринках [24]. Отже, інвестиційна політика Фонду має на меті збереження та примноження вартості активів, що є гарантією розміру нобелівських премій.

Керівництво фінансовою спадщиною А.Нобеля здійснює спеціально створений для цього у Стокгольмі Фонд Нобеля. Основним завданням Фонду є фінансове забезпечення як самих премій, так і діяльності п'яти комітетів з вибору лауреатів Нобелівської премії, а також проведення щорічної церемонії нагородження лауреатів Нобелівської премії. Управляє фондом Нобеля Рада з семи директорів та двох віце-директорів, громадян, яких обирають довірені особи організацій, відповідальні за присудження Нобелівських премій. Рада директорів фонду збирається 7 разів на рік. Раніше голову Ради директорів та його першого заступника призначав король Швеції, тепер уряд Швеції.

До 1960 р. головою Ради директорів міг стати тільки колишній прем'єр-міністр Швеції або екс-міністр закордонних справ і лише в крайньому випадку який-небудь інший міністр, близький до

королівського двору. Тепер це, як правило, відомі вчені з числа Нобелівських лауреатів. Словом, за сто з гаком років Нобелівський фонд злегка демократизувався. Рада директорів безпосередньо відповідає за збереження і примноження капіталів А.Нобеля. Вона обирає зі свого складу голову, двох його заступників, а також виконавчого директора. Ця людина і є ключовою фігурою, реальним керуючим спадщиною Нобеля. Саме виконавчий директор Нобелівського фонду безпосередньо займається фінансовим менеджментом та готує інвестиційні пропозиції на підпис [15]. Грунтуючись на оцінці ризику та доходності, Рада директорів фонду встановлює інтервали для визначення того, наскільки великими повинні бути інвестиції в акції, активи з фіксованим доходом та альтернативні активи (у тому числі майнові фонди, інфраструктурні фонди та хедж-фонди). Рада директорів встановлює структуру управління активами. Це включає ухвалення рішення про загальні принципи управління, нагляду та етичних принципів.

Це призвело до створення портфельної стратегії у 55% акцій з інтервалом від -15 до +10 процентних пунктів, 20% активів з фіксованим доходом з інтервалом ± 15 пунктів та альтернативних активів, включаючи нерухомість та хедж-фонди з інтервалом у ± 20 пунктів. Ці інтервали звичайно застосовуються, але можуть бути змінені Радою директорів. [24]. Дані про структуру інвестицій Нобелівського фонду за видами активів та напрямками інвестування за останні п'ять років наведені у таблиці 1.

Таблиця 1

Ринкова вартість сукупного портфельного капіталу Нобелівського фонду за видами активів за 2011-2015 роки (%) [24]

	31 грудня 2015	31 грудня 2014	31 грудня 2013	31 грудня 2012	31 грудня 2011
Інвестиції в акції					
Швеція	9	10	9	8	8
Інші країни	35	45	47	46	43
	44	55	56	54	51
Інвестиції з фіксованим доходом					
Швеція	12	7	10	12	15
Інші країни	3	5	5	4	5
	15	12	15	16	20
Альтернативні інвестиції					
Фонди нерухомості	8	7	9	9	9
Хедж-фонди	30	23	20	21	20
Конвертовані облігації	3	3	0	0	0
	41	33	29	30	29
Сукупний капітал портфеля	100	100	100	100	100

Для виміру **короткострокової доходності** Фонд використовує контрольний портфель, який складається з 55% акцій (44% MSCI All Country World Index та 11% індексу доходності SIX), 20% облігацій (Handelsbanken All Bond Index) та 25% (HFRI Fund of Composite Index) [24]. Для довгострокових прогнозів Фонд також порівнює свої доходи з доходами інших офіційних, головним чином, скандинавських управляючих активами.

Принципи та мандати, встановлені Радою директорів, є відправною точкою роботи інвестиційного комітету Нобелівського фонду. Комітет несе відповідальність за регулярну переоцінку принципів та правил, що регулюють операції з управління активами, та надання пропозицій про їх зміни. Крім цього, Комітет приймає рішення про те, як інтервали, встановлені Радою директорів для різних класів активів, повинні використовуватися з часом. Комітет також вирішує, як розподілити активи Фонду на різних континентах і в різних країнах і, за необхідності, який стиль управління повинен застосовуватися, наприклад, зростання чи вартість акцій, а також процентний та кредитний ризику [24].

Рада директорів фонду не сама безпосередньо вкладає кошти та керує інвестиціями, а доручає це фахівцям з інвестицій із доброю репутацією і довіряє їм гроші А.Нобеля. Провідні світові авторитети в цій галузі з задоволенням йдуть на співпрацю з фондом, тому що це престижно і підвищує їхню репутацію в діловому співтоваристві. Інвестиційний комітет Нобелівського фонду обирає менеджерів для кожного виду активів. При їх виборі велике значення приділяється таким чинникам, як інвестиційна філософія, інвестиційний процес, історичні досягнуті прибутки, системи управління ризиками, організація управління, комісійні та інші методи роботи.

Провідні світові авторитети в цій галузі з задоволенням йдуть на співпрацю з фондом, тому що це престижно і підвищує їхню репутацію в діловому співтоваристві. Попрацювати на фонд, незважаючи на невеликі особисті бонуси, вважали честю найкращі фінансові голови. Сам факт управління активами фонду служив кращою рекомендацією для їх подальшого працевлаштування - у компаніях, де винагорода за працю починається з п'ятизначних чисел [24]. Тільки кращі з кращих могли скинути усю нерухомість, що належала фонду, як раз напередодні падіння ринку нерухомості, а цінні папери високотехнологічних компаній – напередодні краху Nasdaq у 2009 р. [13].

За словами М. Сульмана, з кінця 40-х і донині головна ідея менеджерів Нобелівського фонду - максимальна диверсифікація інвестиційних програм. Оке Алтеус, заступник керівника Нобелівського фонду у 1990-х роках, зазначав: «Якщо подивитись на дані за 1999 рік,

то з'ясується, що лише 2 відсотки капіталу розміщені, так би мовити, у зоні ризику. Сенс нашої фінансової політики останніх років полягає у слові «диверсифікація» [21]. Характеризуючи інвестиційну стратегію Нобелівського фонду, М. Сульман зазначав: «З початку 90-х рр. стратегія капіталовкладень, яка впливає із сучасної теорії про ринки капіталу, націлена на систематичний контроль за ризиком, пов'язаним різними цінними паперами, - шведськими, американськими, європейськими акціями. Ми намагаємося знизити загальний ризик, що вимірюється коливаннями цін на різних ринках. Таким чином, ми отримали можливість підвищити питому вагу акцій до 65-70% всього портфеля та одночасно зменшити ризик цього портфеля. Останніми роками ми продовжуємо стрімко нарощувати вартість нашого капіталу» [13].

В цілому, 116 років діяльності цієї унікальної інвестиційної структури, що заробляє гроші на регулярну виплату Нобелівських премій та фінансування Нобелівських інституцій, переконливо довели, що прибуткові довгострокові інвестиції можливі, якщо ними займатися з розумом. Тому якість фінансового менеджменту Нобелівського фонду можна визнати досить високою, хоча так було не завжди. Сьогодні капітал, який Нобелівський фонд нагромадив у своїх активах, складає більше 4 млрд. шведських крон, тобто втричі більший, ніж його початковий обсяг. Проте, за час своєї роботи Нобелівський фонд не показав стабільної роботи. Дохідність його інвестиційного портфелю протягом тривалого часу була досить слабкою, а у післявоєнні роки хороші періоди чергувалися з періодами застою та зменшення активів фонду. Динаміка активів Нобелівського фонду наведена на рис. 1.

Перші 50 років свого існування Фонд працював за Статутом, який підписав король Швеції у 1900 році. Тобто дотримувались інвестиційних правил, які були закріплені цим документом у ті далекі часи. А правила ці ґрунтувались на заповіті А. Нобеля. За словами М. Сульмана, виконавчого директора Нобелівського фонду у 1992-2011 роках (онука Рагнара Сульмана – душеприказчика А.Нобеля), з моменту свого заснування фонд міг вкладати гроші, які заповідав пан Нобель, тільки в шведські державні облігації, які мали золоте забезпечення, так звані «золотообрізні облігації», тобто найнадійніший фінансовий інструмент. А.Нобель заборонив своїм душеприказчикам використовувати для нарощування капіталу фонду інші фінансові інструменти. Операції з акціями виключалися. На схилі життя Нобеля прибутковість облігацій становила від 4 до 5% на рік. А для виплати всіх премій з надлишком вистачало 3%. У реальному вимірі вони забезпечували щорічну позитивну віддачу [13].



Рис. 1. Активи Нобелівського фонду у шведських кронах з поправкою на інфляцію [26].

Але після того як золотий стандарт був усюди скасований, ці облігації перестали відповідати високим вимогам надійності й стабільності, а інфляція почала поступово «з'їдати» основи фінансового добробуту фонду. Після першої світової війни у всіх країнах, і в Швеції також, виникла практика, коли держави замість фінансування своїх видатків через податки стали використовувати для цього друкування грошей, тобто вдаватися до інфляційних заходів. Саме тому зберігати та примножувати нобелівські капітали досить довго не вдавалося – вони танули на очах. Держоблігації дешевшали, податкові пільги, на які так надіялися душоприказники Нобеля, не були надані фонду. Після першої світової війни та Великої депресії початку 30-х років минулого століття державні облігації знецінилися майже на 5000%, і з тридцятих років Нобелівські премії почали видаватися вже з основного капіталу фонду [13]. За словами М.Сульмана, до середини 40-х років Нобелівський фонд опинився під загрозою краху. Капітал, інвестований Нобелівським фондом, втратив близько 60% від своєї початкової реальної вартості [26]. Правлінню Нобелівського фонду нічого не залишалось, як безсило спостерігати за тим, як реальна вартість капіталу та відповідна купівельна спроможність премії поступово з'їдалася інфляцією. Треба було вживати рішучих заходів як з боку ради керуючих фондом, так і уряду.

Отже, для перших 50 років управління активами фонду Нобеля була характерна ситуація жорстких обмежень за можливими напрямками інвестицій та високим рівнем оподаткування доходів, отриманих від

інвестицій [23]. До 1914 р. ставка податків у 10 % не була надмірно обтяжливою. Проте в 1915 р. Податковий тягар був подвоєний, коли додатково ввели «тимчасовий податок на оборону». Протягом тривалого часу Нобелівський фонд був найбільшим платником у Стокгольмі. В результаті у 1922 р. фонд був вимушений сплатити максимальну за всю історію суму податків, яка перевищила суму, що була доступна для виплати премій у 1923 р. В тому році сума виплачених премій була мінімальною за всю історію [23]. Преміальні виплати у ті роки ледве переважали місячну зарплату університетського професора.

Дивно, але Фонд Нобеля аж до 1946 року змушений був справно сплачувати державі податок на прибуток, тільки після 46-го спохопились і скасували це непорозуміння. Проте фонд усе-таки назавжди позбувся всіх виплачених від 1901 року сум податку на прибуток у розмірі 13,5 мільйона шведських крон. Крім того, фонд усе-таки не звільнили від сплати місцевих зборів і непрямих податків [7]. Розпорядження А.Нобеля щоб його кошти були інвестовані тільки у безпечні цінні папери, поряд з інфляцією та зростаючим податковим тягарем, у період до кінця 1950- років призвели до швидкої ерозії капіталу Нобелівського фонду та преміальних грошей. Сумний досвід Нобелівського фонду у перші десятиліття його існування (а також в останні роки) показує, як швидко може впасти розміри активів, якщо витратити на споживання відносно великі суми на тлі слабкого ринку [8]. Як зазначають менеджери фонду, обмеження інвестицій забезпеченими державними облігаціями з фіксованим процентним доходом виявилось поганою стратегією в часи інфляції [26].

У 1953 р. уряд Швеції затвердив зміни до статуту Нобелівського фонду, ухваливши радикальну лібералізацію його інвестиційних правил, надавши йому більш широку свободу самостійного управління своїм капіталом, а також можливість інвестувати не тільки в облігації, але й в акції та нерухомість, тобто вільно обирати об'єкти та інструменти інвестування і діяти як звичайна інвестиційна компанія. У тому ж році Казначейство США гарантувало податкові пільги для фінансових інвестицій Нобелівського фонду у Сполучених штатах. Як зазначала Б.Леммель, свобода інвестицій у поєднанні із звільненням від податків та здійсненням фінансової експертизи Радою директорів фонду привела до переходу від пасивного до активного фінансового менеджменту. Це можна розглядати як знакову зміну ролі Ради Нобелівського фонду [23].

Для активного та ефективного управління активами фонду були потрібні були зовсім інші люди, ніж далекі від бізнесу вчені і експерти з величезним бюрократичним досвідом, але без ділової хватки. З 1951 р. до складу ради директорів був обраний один з найбільших шведських банкірів і бізнесменів Якоб Валленберг, який був ще й членом шведської Королівської академії наук. Так, Я.Валленберг,

користуючись зв'язками у шведському уряді домовився погасити знецінені державні облигації, а готівку інвестувати в американську економіку. Після Я.Валленберга фінансовим менеджментом фонду займалися тільки професіонали. У 1960 році до складу Ради директорів фонду увійшов ще один шведський банкір Густав Содерлунд, а в 1968 році Я.Валленберга в Раді директорів фонду змінив його брат Маркус Валленберг. Вони були чистими бізнесменами, що не мали ніякого відношення ні до вищої королівської бюрократії, ні до світу вчених. Нобелівський фонд остаточно набув рис інвестиційної компанії середньої руки, що користується заступництвом держави.

Саме в цей час і Нобелівський фонд став активно займатися фінансовим менеджментом, брати участь у різноманітних фінансових операціях, які хоч і виключали невиправданий ризик, але давали солідний прибуток. Майже два десятиліття менеджери фонду здійснювали успішні угоди з пакетами акцій на світових фондових ринках і нерухомістю в Швеції, що дозволило Нобелівському фонду поліпшити своє фінансове становище та трохи «оговтатися». До початку 1970-х років розмір активів під управлінням фонду досяг 100 млн. дол. США у сучасних грошах.

Фонд почав інвестувати у фондовий ринок в сприятливий час, і загальна прибутковість його капіталу протягом 1950-х і 60-х років було значно кращою, ніж раніше, з річним реальним доходом понад 1 відсоток. Зростав і розмір активів під управлінням фонду. На початку 1970-х років близько 60% портфеля Фонду становили акції та об'єкти нерухомості [26].

1970-ті роки були проблематичними для всього управління капіталом у Швеції; слабе зростання йшло рука об руку з високою інфляцією, що негативно впливало на капітал Нобелівського фонду в реальному вираженні. Кращі часи для фонду настали наступному десятилітті. У 1970-1980 роках Виконавчим директором Нобелівського фонду був дипломат Стіг Ромель, який відіграв видатну роль і історії інвестиційної діяльності фонду. Не будучи фінансистом за освітою, він був ним по натхненню. В своїх діях він керувався інтуїцією та порадами досвідчених шведських банкірів, перш за все Валленбергів. С. Ромель сміливо оперував цінними паперами та нерухомістю фонду і до початку 90-х років збільшив його капітал вдвічі, а обсяги прибутків втричі порівняно з 1901 роком. Цей успіх в 1980-х роках значною мірою був обумовлений не тільки сильним зростанням фондового ринку, але і вельми успішними операціями на ринку нерухомості. У 1987 рік великі холдинги офісної нерухомості, які Нобелівський фонд придбав в Стокгольмі, були об'єднані в єдину компанію з управління нерухомістю *Bevdängen*, яку фонд продав з хорошим приростом капіталу незадовго до значного падіння цін на ринку нерухомості на

початку 1990-х років. . Саме тоді, в 1991 р., фонду вдалося відновити початковий капітал А.Нобеля.

У 1990-ті роки Фонд здійснював управління портфелем своїх активів на основі новітніх фінансових теорій та чіткої філософії портфельного інвестування. Активи були диверсифіковані більше, ніж раніше, і не тільки серед акцій, інвестицій з фіксованим відсотком та нерухомості в Швеції та в інших країнах. Інвестиції в об'єкти нерухомості були суттєво скорочені. З 1999 року Нобелівський фонд володіє двома об'єктами в Стокгольмі та Осло, в яких він здійснює свою діяльність. У той же час, інвестиції у фондовий ринок були високими; іноді їх частка становила 65% портфеля.

Інвестиції Фонду в 1990-х роках, як правило, були дуже успішними, особливо через сильне глобальне зростання цін на акції. В середньому, портфель зростав в номінальному вираженні на 8,6% щорічно протягом 10 років, і на рубежі тисячоліть він був в реальному вираженні в три рази більше, ніж у 1901 році. Так, наприкінці 1999 року розмір активів фонду у реальному вираженні досяг 3,94 млрд. шведських крон, преміальні виплати лауреатам Нобелівських премій вперше наблизився до позначки 10 млн. шведських крон на кожну з п'яти премій і був зафіксований на цьому рівні.

З 1992 по 2011 роки виконавчим директором Нобелівського фонду був відомий шведський економіст М.Сульман, який закінчив у 1968 р. Стокгольмський університет і має за плечима досвід роботи в шведських міністерствах фінансів, закордонних справ і торгівлі, а також у міжнародних організаціях. За час його перебування на цій посаді ринкова вартість спадщини А.Нобеля зросла майже в 2 рази.

Протягом першого десятиліття XXI століття фондові ринки працювали дуже слабо. Через драматичні події на ринку акцій ІТ компаній у 2000-2003 роках, ринку житла та потужної фінансової кризи 2007-2008 років Нобелівський фонд втратив четверту частину свого інвестованого капіталу. Це негативно позначилося і на прибутках фонду.

«Ми живемо у складні часи і останні десять років не були такими успішними, як хотілося б», – зазначив Л. Хайкенстен, виконавчий директор Нобелівського фонду з 2011 року. За його словами, дохід від інвестицій фонду складав в останні десять років в середньому 1,5-2% в порівнянні з 3,5-4%, необхідних для збереження обсягу фонду на стабільному рівні. Фонд «фактично кожен рік витрачав в середньому більше», ніж заробляв, «і ми повинні були щось зробити», - резюмував Л.Хайкенстен. [5]. Щоб усунути цей дисбаланс, протягом 2012 року були здійснені різні кроки щоб скоротити свої витрати. Зокрема, Рада Нобелівського фонду знизила суму преміальних виплат з 10 до 8 млн. шведських крон; на 10 відсотків зменшені витрати на компенсацію діяльності установ, що присуджують премії; крім того реалізовані

заходи по зменшенню витрат у зв'язку з проведенням Нобелівських урочистостей; щоб підвищити доходи фонду було вирішено більшу частку капіталу інвестувати в альтернативні активи тощо [5]. Це позитивно позначилося на зростанні ринкової вартості капіталу, інвестованого Нобелівським фондом. Вона збільшилась з 3 млрд. шведських крон у 2011 році до 4 млрд. шведських крон наприкінці 2015 року (рис. 2).

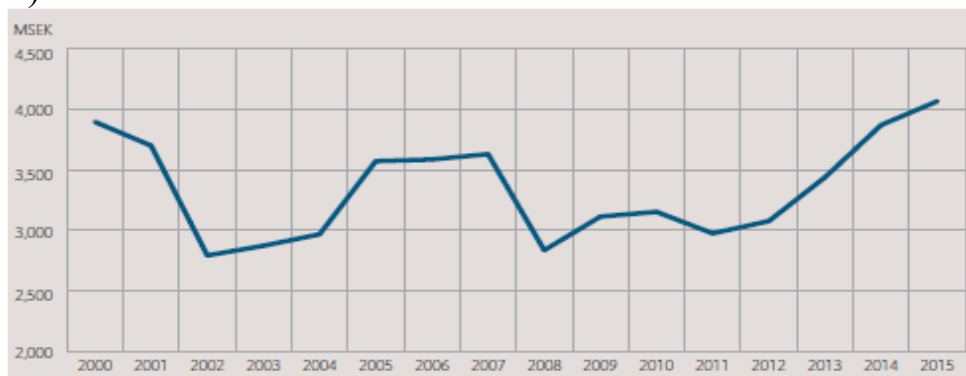


Рис. 2. Ринкова вартість інвестованого капіталу Нобелівського фонду, номінальна вартість (2000 – 2015, млн. шведських крон) [25]

Висновки. Проведений у статті аналіз проблем управління активами Нобелівського фонду дозволяє зробити висновок про те, що за 100 з гаком років війн та криз розорилися інвестиційні фонди із значно більшими фінансовими можливостями та більш авторитетним «дахом», ніж уряд Швеції, а ця унікальна інвестиційна структура із не досить значними активами, але з усталеною за довгий час культурою успішних інвестицій, знаходиться в центрі уваги світового співтовариства та продовжує стригти прибутки з цінних паперів, деривативів, інвестицій у хедж-фонди та нерухомість і заробляє гроші на регулярну щорічну виплату Нобелівських премій та фінансування Нобелівських інституцій. Багаторічна діяльність Нобелівського фонду переконливо доводить, що прибуткові довгострокові інвестиції можливі, якщо ними займатися з розумом. Тому якість фінансового менеджменту Нобелівського фонду можна визнати досить високою, хоча так було не завжди. Як пожартував один з найвідоміших економістів Пол Самуельсон, досить несправедливо, що фонди Рокфеллерів, Фордів оперують набагато більшими сумами, проте отримують набагато менше уваги на кожний вкладений долар, ніж фонд Альфреда Нобеля.

Список використаних джерел

1. Блох Абрам, Ваганов Андрей. Михаил Сульман: "Нобелевские премии сугубо индивидуальны"[Электронный ресурс]: электрон. данные. - Москва: Научная цифровая библиотека PORTALUS.RU,

- 31 декабря 2013. - Режим доступа: http://portalus.ru/modules/interesting/rus_readme.php?subaction=show_full&id=1388485679&archive=&start_from=&ucat=&
2. Довбенко М.В. Видатні незнайомці (наукові ідеї, здобутки та життя економістів – лауреатів Нобелівської премії). – Київ,2000. – 320 с.
 3. Економічний олімп: лауреати Нобелівської премії з економіки 1969-2009 рр.: бібліогр. покажчик/ ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»; уклад.: Т.О. Коноваленко, Р.О. Вайтешонок, І. Ю. Бойко; наук. ред. Т. В. Куриленко. – К.: КНЕУ,2010. – 146 с.
 4. Кризис и наследство Нобеля [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.interfax.ru/business/38998/>
 5. В этом году Нобелевская премия станет меньше - у Нобелевского фонда тоже тяжелые времена [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://banker.ua/bank_news/world/2012/10/09/1180457745/v-etom-godu-nobelevskaja-premija-stanet-menshe-u-nobelevskogo-fonda-tozhe-tjzhelye-vremena/
 6. Макаров Андрей. Нобелевская премия: откуда на неё берутся средства? / Андрей Макаров [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://shkolazhizni.ru/world/articles/31149/>
 7. Мінаков Сергій. Як заповідав Альфред Нобель/Сергій Мінаков// Газета «Дзеркало тижня». – 2001. - 19 січня [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://gazeta.dt.ua/SCIENCE/yak_zarovidav_alfred_nobel.html
 8. Нобелевская премия в области инвестиций /СуперИнвестор. RU[Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://superinvestor.ru/archives/8505/14/11/2012>
 9. Нобелевский фонд увеличит инвестиции в хедж-фонды для повышения дохода [Электронный ресурс]. – Режим доступа: : <http://news.finance.ua/ru/news/-/292462/nobelevskij-fond-uvlichit-investitsii-v-hedzh-fondy-dlya-povysheniya-dohoda>
 10. Нобелевский комитет сэкономит на праздничном банкете 10 декабря 2012 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: : <https://delo.ua/world/nobelevskij-komit-et-sekonomit-na-prazdnichnom-bankete-192036/>
 11. Нобелівська премія: звідки на неї беруться кошти? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://arhiv-statey.pp.ua/index.php?newsid=20255>
 12. Панкратов Сергей. Получите-распишитесь/ Сергей Панкратов // "Итоги". – 2006. - № 49(547). – 4 декабря [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.itogi.ru/archive/2006/49/31070.html>
 13. Петухов Сергей. Неразменный пятак Альфреда Нобеля / Сергей Петухов, Олеся Остафиева // Weekly.ua. – 2009. - № 38. – С.32-33.

14. Петухов Сергей. Михаэль Сульман. Распорядитель Нобелевского фонда/ Сергей Петухов// Weekly.Ua, 07-13.10.2011 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://weekly.ua/style/science/2011/10/07/122143.htm>
15. Петухов Сергей. Перпетуум Нобеля/ Сергей Петухов // Журнал "Коммерсантъ Деньги". – 2004. - №41. -18 октября. – С. 146 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://kommersant.ru/doc/515899>
16. Петухов Сергей. По инвестиционной стратегии Нобелевский фонд находится посередине между крайностями / Сергей Петухов // Журнал «Коммерсант Наука». - 2011. - № 7. – 3 октября. – С.22.
17. Петухов Сергей. Как заработать на Нобелевскую премию / Сергей Петухов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://kommersant.ru/gallery/2835913>
18. Порицкий Леонід. Премія Альфреда Нобеля – вченого , інтелектуала, космополіта /Леонід Порицький // Дзеркало тижня. Україна». - №21. - 28 травня 2004. [Електронний ресурс]. – Режим доступу:http://gazeta.dt.ua/.../premiya_alfreda_nobelya__vchenogo,_intelektuala,_kosmopolita.html
19. Фонд Нобеля. Материал из Википедии - свободной энциклопедии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ru.wikipedia.org/wiki/>
20. Фонду Нобеля не хватает денег на премии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ubr.ua/ukraine-and-world/world/fondu-nobelja-ne-hvataet-deneg-na-premii-259610>
21. Хозиков Владимир. Перпетуум Нобель/ Владимир Хозиков // Итоги . - № 49/ 235 – 5 декабря 2000.
22. Financial Management [Electronic Resource]. – Access mode: https://web.archive.org/web/20080611044442/http://nobelprize.org/nobel_foundation/finan-manag.html
23. Lemmel Birgitta. The Nobel Foundation: A Century of Growth and Change [Electronic Resource]. – Access mode: http://www.nobelprize.org/nobel_organizations/nobel_foundation/history/lemmel/index.html
24. The Nobel Foundation Annual Report 2015 [Electronic Resource]. – Access mode:http://www.nobelprize.org/nobel_organizations/nobel_foundation/annual_report_15.pdf
25. The Nobel Foundation 2015 Annual Review [Electronic Resource]. – Access mode:http://www.nobelprize.org/nobel_organizations/nobel_foundation/annual_review_15.pdf
26. The Nobel Foundation 2012 Annual Review [Electronic Resource]. – Access mode: https://www.nobelprize.org/nobel_organizations/nobel_foundation/annual_review_12.pdf

***Summary.** The article explores the basic principles and mechanisms of the Nobel Foundation as an investment institution. The features of the implementation of the financial management of its investment assets. Analyzed the main directions of investment policy of the Nobel Foundation. The basic factors and issues that affect the structure of the funds investment portfolio.*

***Keywords:** A. Nobel, the Nobel Foundation, the Nobel prizes, financial investment, financial management, investment rules, investment policy, investment strategy, investment fund, invested capital.*

УДК 330.837.330.341

Осецький В.Л.,

*д.е.н., професор кафедри економічної теорії,
макро- і мікроекономіки,*

*Київський національний університет
імені Тараса Шевченка,*

м. Київ

Осецька Д.В.,

к.е.н., старший викладач кафедри фінансів,

Бориспільський інститут муніципального менеджменту,

м. Бориспіль

ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК: ВИКЛИКИ ТА УПРАВЛІННЯ ВЛАСНІСТЮ

Розглянуто питання інноваційного розвитку та управління власністю крізь призму теорії інституціоналізму. Розкрито теоретичні аспекти інституціонального базису інноваційного розвитку і тенденції інституціонально-структурних змін відносин власності. Охарактеризовано потенційні можливості інноваційного розвитку економіки України за рахунок ефективного управління власністю. Обґрунтовано рекомендації щодо реалізації системного підходу в сучасних теоріях власності.

***Ключові слова:** інновація, інноваційний розвиток, власність, перерозподіл власності, управління власністю, інституціоналізація, інституціоналізація інноваційного розвитку.*

Постановка проблеми. Інновації є одним із основних факторів економічного розвитку. Вони спрямовані на формування інноваційного суспільства, інститутів інноваційного розвитку, що архітектують інфраструктуру для всіх учасників високорозвиненого ринку. Саме інновації за Й. Шумпетером формують нововведення, що

застосовуються у сфері технології виробництва або управління власністю. Власність зумовлює мету функціонування та інноваційного розвитку економіки, визначає соціальну структуру суспільства, мотивацію суб'єктів господарювання і способ розподілу результатів праці. Концепція інноваційного розвитку сучасних економік пов'язана з реформуванням економічного механізму управління власністю. Такий механізм сприяє росту виробництва, покращення фінансового стану підприємств, його працівників та галузі в цілому. Під час інноваційного розвитку формується основа технологічного процесу на всіх рівнях національної економіки. Це відбувається за рахунок освоєння високих технологій, структурної спрямованості інноваційної діяльності в країні та узгодженої інноваційної політики. Інноваційний розвиток України перебуває на передінституційному етапі, оскільки інститут інновацій не лише не став органічним елементом функціонування економіки, але його становлення постійно блокується та обмежується у своєму розвитку системою державного і правового управління власністю.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Фундаментальні і прикладні аспекти інституційного контексту інноваційного розвитку, теоретико-методологічні засади інноваційних процесів та управління власністю під впливом структурних змін поглиблено вивчили відомі вітчизняні та зарубіжні вчені, такі як В. Андрушків, Ю. Бажал, В. Базилевич, О. Білорус, В. Геець, О. Івашина, Л. Федулова, Д. Белл, А. Грейф, П. Друкер, Р. Коуз, Л. Мізес, Р. Нельсон, К. Перес, Е. Тоферлер, К. Фрімен, Й. Шумпетер та інші.

Проблематика інноваційного розвитку постійно привертає увагу представників наукового співтовариства різних сфер суспільних знань. Це легко пояснюється тим, що категорія «інноваційний розвиток» є центральною в економічній науці та проникає в усі сфери суспільного виробництва. Аналіз інноваційного розвитку неможливий без опори на фундаментальну теоретичну базу. Логіка інноваційного розвитку емпірично доводить, що питання про інституційні детермінанти є досить умовним, і, на наш погляд, орієнтованим, оскільки, не визначає виклики та методи управління власністю. Звернення до унікального інституційного дизайну інноваційного розвитку економіки України в сучасних умовах є особливо актуальним з огляду на панування у світі неоліберальної концепції як його сучасної інституційної форми, та великої сукупності протиріч, що з неї випливають.

Мета статті – наукове обґрунтування шляхів і способів ефективної інституціоналізації інноваційного розвитку країни та особливості процесів управління власністю в умовах становлення інноваційної економіки.

Виклад основного матеріалу. Інноваціями науковці називають кінцевий результат управління власністю та одержання економічного, соціального, екологічного, технічного видів ефекту. Неправомірно, на їх

думку, до поняття «інновація» включати розробку інновації, її створення, впровадження і дифузії. Ці етапи належать до інноваційної діяльності як процесу, результатом якого можуть стати нововведення або інновації [1, с. 57]. Серед закордонних і українських учених економістів сформувалися дещо відмінні погляди з цієї проблематики. На погляд Н. Краус, новації – не продукція сама по собі, а характеристика її новизни, що вимірюється часткою інтелектуальної вартості у загальній вартості інноваційного капіталу [2, с. 56]. Нововведення авторка розуміє, як безпосередній новий засіб, новий метод, методика, програма, технологія, застосування яких визначає розмір інноваційної ренти.

Нововведення можуть оформлятися у вигляді: відкриттів, винаходів, патентів, товарних знаків, раціоналізаторських пропозицій, документації на новий або удосконалений продукт, технологію, управлінський або виробничий процес, організаційної виробничої структури, наукових підходів або принципів, документа (методика, інструкції), результатів маркетингових досліджень, які приймають чітку специфікацію прав власності. Таким чином, нововведення – це оформлений результат фундаментальних, прикладних досліджень, розробок або експериментальних робіт у певній сфері діяльності з підвищення її ефективності [1, с. 57].

Розгляд інновації з позиції інституційного підходу, дає розуміння того, що інновація є тією зміною в базовій структурі «виробничого організму», завдяки якій відбувається перехід її внутрішньої структури до нового стану, що призводить до якісних та кількісних змін перерозподілу власності. П. Друкер, конкретизував розуміння інноваційного розвитку підприємства, зазначивши, що такі зміни повинні призвести до появи нового виду бізнесу, виробництва нових товарів та надання нових послуг [3].

Отже, інноваційна діяльність підприємства – це діяльність, пов'язана зі змінами управління власністю підприємства. Подібні зміни відносин власності супроводжуються технологічними нововведеннями, які необхідні в умовах націленості на інноваційний розвиток та оцінюються з точки зору економічного та соціального ефекту.

Інноваційний розвиток не є персоніфікованим, хоча реалізується через діяльність економічних суб'єктів, якими можуть виступати інноваційні підприємці, підприємства, галузі, регіони, держава. Інноваційний розвиток не може розглядатися лише як діяльність, що уособлює сукупність дій усіх економічних суб'єктів щодо постійного збільшення масштабів використання суспільного капіталу. Він обов'язково вимагає дій з налагодження інституційного та економічного механізму господарювання. Зазначений економічний механізм передбачає створення та існування умов для саморегулювання інноваційних процесів і проведення системних заходів зі стимулювання,

фінансування, управління, регулювання процесу інноваційного розвитку тощо.

Будь-який економічний механізм господарювання може функціонувати лише за умови створення певних інституційних умов, тобто наявності відповідного інституційного механізму. Цей механізм здійснює інституціоналізацію економічних відносин у процесі інноваційного розвитку. Він створює, закріплює необхідні норми, правила, традиції, етику, культуру, що забезпечують можливість певного виду діяльності в кожній зі сфер суспільного життя та є умовою інноваційного розвитку.

Інституціональні чинники інноваційного розвитку – це чинники, що пов'язані з управлінням, регулюванням відносин власності інноваційної сфери, які шляхом впливу нас становлення узгоджених і гармонійних між собою законів, правил, традицій є визначальними в формування інституціонального забезпечення сфери інновацій, що дає змогу ефективно використовувати техніку – технологічний потенціал країни з метою інноваційного розвитку. Саме інститути, що працюють в сфері інновацій мають значний вплив на інноваційний вектор розвитку країни. Це пов'язано з тим, що саме вони формують систему мотивацій ключових економічних суб'єктів – новаторів у суспільстві, сприяючи інвестування в інтелектуальний та інноваційний капітали, інновації, організацію інноваційного розвитку.

Уявлення про інноваційний розвиток може бути повним, якщо він розглядається із застосуванням системного підходу як системне явище. З позицій системного підходу інноваційний розвиток являє собою процес цілеспрямованих змін, унаслідок яких виникає якісно новий стан інноваційної системи. При цьому сучасна інноваційна система є відкритою динамічною, узгодженою і відповідно до еволюційного підходу в економіці знаходиться в стані динамічної нерівноваги. Нерівновага є основною характеристикою відкритої системи, в якій відбувається інноваційні зміни її структури, складу і поведінки економічних суб'єктів. Важлива ознака системи – це її здатність до самоорганізації, що забезпечує можливість інноваційних процесів і змін у своїх межах.

В синергетиці не будь-яка зміна є інноваційним розвитком. Зміни в синергетиці відбивають стан нестійкості інституційної системи, її перебування в точці біфуркації, а не якісну динаміку [4, с. 50].

Одним із важливих принципів організації інноваційної системи, що визначається системоутворюючим фактором є принцип диференціації й інтеграції елементів. Реалізація цього фактору призводить до ієрархічної будови інноваційної системи в країні. Сама ж інтеграція і ієрархізація різних структурних елементів можлива лише на основі їх принципової, сутнісної тотожності, а диференціація є проявом їх сутності в конкретних взаємодіях з іншими елементами інноваційної

системи. В зрілій інноваційній системі є елемент, який в більшій мірі, ніж інші відображає всю систему в цілому, так як в ньому зберігається вся повнота інформації про інноваційний розвиток. Цей структурний елемент можна назвати ключовим інститутом управління інноваційним розвитком.

Метою управління інноваційним розвитком є визначення основних напрямів науково-технічної і виробничої діяльності в сферах розробки, модернізації, вдосконалення і впровадження інноваційної продукції та технологій, що випускаються для подальшого інноваційного розвитку і управління власністю. За своєю природою управління власністю є невід'ємною й об'єктивно необхідною основою інноваційного розвитку економіки, ринковим процесом як конкурентної боротьби, так і детермінантною реформування економіки на інституційних засадах.

Інновації – специфічний об'єкт управління власністю, що вимагає значних інвестицій, кваліфікованого науково-технічного персоналу, масштабних маркетингових заходів. Для управління інноваціями необхідний системний підхід, який визначає взаємозв'язки і взаємозалежність між підрозділами організації, що характеризує прямі і зворотні зв'язки в структурі управління інноваціями на основі розробки і узгодження управлінських рішень на базі інструментарію інтелектуального аналізу даних про перерозподіл прав власності.

Специфіка управління інноваціями в тому, що розробляють їх, як правило, кваліфіковані фахівці, а приймають рішення і затверджують план впровадження менеджери. У зв'язку з цим в компаніях, цілеспрямованих на інноваційний розвиток, здійснюється системний процес прийняття управлінських рішень у сучасному економічному просторі, що мають безпосередній вплив на продуктивність, прибутковість та ефективність інноваційної діяльності.

Менеджерам інноваційного розвитку притаманне лідерство як управлінський принцип та функціональний механізм. Особистісні характеристики менеджерів інноваційного розвитку можуть ефективно реалізовуватися лише за умови повної інституціоналізації лідерства, тобто максимальної реальної дієвості цього інституту. З позиції інноватизації мова йде про колективну «соціальну креативність». Така креативність досягається шляхом інтеграції різноманітності як в плані об'єднання індивідуальностей з різними професійно-інтелектуальними та світоглядними позиціями, так і в плані підтримки різних форм власності [5].

Поряд з проблемою інноваційного лідерства є потреба у формуванні комплексу інноваційної мотивації та компетенції, щодо суб'єктів інноваційного розвитку різних рівнів – індивідуума, організації, суспільства, в цілому. Аналіз саме співвідношення інноваційної і контрінноваційної поведінки та причин, що їх викликають, є важливою проблемою дієвого механізму підготовки й прийняття управлінських

рішень зміни структурних параметрів власності. Якщо інновації «зачіпають» інтереси великих груп, доречно говорити про залежність інноваційної чуттєвості від соціального характеру та ментальності населення [6, с. 93].

В інституціональному відношенні формування комплексу інноваційної мотивації та компетенції пов'язане із зародження нового методу координації зв'язків та гармонізації інтересів, що характеризується неієрархічним порядком або так званим мережевим механізмом координації.

В результаті такої координації постійно виникає «нова» інституціональна структура інноваційної сфери, яка характеризується новими інституціями та здійснює свою ризикову діяльність як тісні взаємодії з існуючими інститутами розвитку, так і з новоствореними інститутами інноваційного розвитку.

Під час інноваційного розвитку в умовах інституціональних змін, підприємства сфери інновації можуть приймати колективні рішення відносно існуючих правил взаємодії і продукувати за необхідності власні нові правила гри. Нові інститути – правила «народжуються» та засновуються з метою: структуризації нових напрямів колективних рішень; створення можливостей для пошуку нових норм управління власністю; Розробки ефективних управлінських рішень, прийняття яких призводить до виграшу всіх учасників інноваційного процесу.

Висновки. Використання панелі управління власністю не можливе без глибокого вивчення і диференціації основних факторів інноваційного розвитку, без успішного застосування організаційно-економічних інструментів, адаптованих до нових умов. Україні залишається знайти свій критерій оптимальності інноваційних цінностей в межах різних варіантів управління власністю. Брак інституційного порядку, що характерний для України сьогодні спричиняє невизначеність й нечіткість основоположних правил інноваційного розвитку.

Список використаних джерел

1. Економіка та організація інноваційної діяльності : підручник / О.І. Волков, М.П. Денисенко, А.П. Гречан та ін. – 3-тє вид. К.: Центр учбової л-ри, 2007. – 662 с.
2. Kraus N.M. Categorical difference of notions “novation”, “novelty” and “innovation” as tool of innovative economy: institutional context / N.M. Kraus // Institutional framework for the functioning of the economy in the context of transformation : Collection of scientific articles. – Montreal: Publishing house “BREEZE”, 2015. – P. 53-58.
3. Друкер П.Ф. Инновации и предпринимательство. Практика и принципы / П.Ф. Друкер. – М.: Деловой мир, 1992. – 432 с.

4. Решетило В.П. Біфуркаційний характер інституційних змін соціально-економічних систем перехідного типу / В.П. Решетило // Економічна теорія. – 2007. - № 4. – С. 49-58.
5. Немчинова Е.Ю. Лідерство в світле інноваційної парадигми соціального розвитку / Е.Ю. Немчинова // Інновації. – 2011. - № 1 (147). – С. 89-92.
6. Нурков В.М. Соціальні детермінанти контринноваційного поведіння / В.М. Нурков, // Інновації. – 2011. - № 1 (147). – С. 92-94.

Summary. The article considers the issues of innovative development and property management through the prism of the theory of institutionalism. Theoretical aspects of the institutional basis of innovation development and trends in institutional and structural changes in property relations are disclosed. The researchers described the potential opportunity for innovative development of the Ukrainian economy through effective property management. The recommendations on the implementation of the system approach in modern property theories are grounded.

Key words: innovation, innovative development, property, property redistribution, property management, institutionalization, institutionalization of innovative development.

УДК 330.341.1

Підоричева І.Ю.,
кандидат економічних наук,
Інститут економіки промисловості НАН України,
м. Київ

ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ РУХУ ДО ІННОВАЦІЙНИХ ЗМІН В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ В УМОВАХ СИСТЕМНОЇ КРИЗИ

Порушено питання співвідношення кризи та інноваційних змін в економіці. Кризу розглянуто як стимул до активізації не вивільненого інноваційного потенціалу української економіки. Висвітлено існуючі проблеми у сфері інноваційної діяльності в Україні та визначено причини, що їх обумовлюють. Зроблено висновок про необхідність зміни вузькогалузевого вертикального підходу до управління інноваціями та сформульовано першочергові кроки, які необхідно реалізувати в цьому напрямку.

Ключові слова: інновації, інноваційна політика, економічне зростання, криза, промисловий сектор економіки.

У сучасному турбулентному світі, який постійно стрясають кризи, довгострокового економічного зростання досягають країни, орієнтовані на підвищення продуктивності своїх економік за рахунок розкриття людського потенціалу, підтримки інновацій, досягнення синергетичного ефекту між різними секторами економіки. Разом із тим визнано, що універсальної економічної політики, яка б відповідала рівню соціально-економічного розвитку країни та забезпечувала її процвітання, – просто не існує.

Це відверто продемонструвала економічна політика Вашингтонського консенсусу, рекомендації якого (розроблені в 1990-му році американським економістом Джоном Вільямсоном) були єдиними і для країн Латинської Америки, і Африки, і Східної Європи та вимагали серед іншого бюджетної дисципліни, лібералізації торгівлі, залучення прямих іноземних інвестицій, приватизації та дерегуляції. З 1990-го року пройшло вже не одне десятиліття, а «правила гарної поведінки» для периферійних країн так і не призвели до змін. Більше того, ефект від їх застосування виявився прямо протилежним. Наприклад, у країнах Північної Африки і Близького Сходу спостерігалось середньорічне падіння ВВП на душу населення на 1% в 1980-і роки і його зростання у наступному десятилітті лише на 1% в рік; у країнах Східної Європи і колишніх радянських республіках втрати цього показника в 1990-і роки склали в середньому 30% [1]. Для країн Латинської Америки 1980-ті роки відомий іспанський соціолог М.Кастельс взагалі назвав «втраченим десятиліттям» [2, с. 104].

На думку експертів причини цього необхідно шукати в інституціональній слабкості [2], структурних характеристиках економіки країн, що розвиваються. Так, за словами відомого норвезького економіста Е. Райнерта, навіть поверхневий аналіз економічного строю бідних країн дає змогу побачити, що існує *прямий зв'язок між типом виробничої структури країни та її неефективністю*, а, отже, схильністю до банкрутства [3]. Попри це популярні сьогодні моделі розвитку бідних країн, у тому числі правила Вашингтонського консенсусу, ігнорують важливі чинники, які створюють багатство, чинники, які є в багатих країнах і відсутні в бідних, – зростаючу віддачу (мається на увазі, що в деяких видах діяльності витрати на виробництво падають при збільшенні обсягів виробництва), технологічні зміни і синергію, – які, діючи спільно, утворюють ланцюгову реакцію, що обумовлює структурні зміни і забезпечує стійке економічне зростання. З цього виходить, що сектор переробної промисловості (в якому існує зростаюча віддача) має особливе значення для країн, що розвиваються, він вирішує їх стратегічні проблеми, – зростання валової доданої вартості, створення нових робочих місць більш високої якості, покращення структури

платіжного балансу [3, с. 49]. У свою чергу, розвинута промисловість виступає стимулюючим фактором економічного зростання, значною мірою обумовлює глобальний економічний рейтинг конкурентоспроможності країни. Визначальну роль у забезпеченні стійкого промислового розвитку та, відповідно, довгострокового економічного зростання відіграють нові знання та інновації. Відтоді як у 1956 р. у світ вийшла стаття представника неокласичної теорії економічного зростання Р. Солоу «Внесок в теорію економічного зростання» [4] (за що вчений був удостоєний Нобелівської премії з економіки, 1987 г.) вчені-економісти усвідомили, що довгострокове економічне зростання визначається, головним чином, технологічним прогресом, а не традиційними факторами виробництва – працею та капіталом.

Сьогодні тези щодо важливості інновацій в забезпеченні довгострокового економічного зростання набули вже хрестоматійного характеру і прийняті до відома всіма країнами, які відносять до переліку своїх державних пріоритетів підвищення якості та рівня життя населення. Низька вартість робочої сили та багатство країни на природні ресурси не розглядаються як її ключові конкурентні переваги. Натомість знання та доступ до знань, втілення їх в інноваціях стають головними джерелами формування високопродуктивної економіки.

Різні аспекти взаємообумовленого зв'язку інновацій, промислового розвитку та економічного зростання розкриваються в численних роботах міжнародних організацій [5; 6], дослідженнях зарубіжних [7-9] та українських учених [10-12]. Водночас першочергові завдання та стратегічні напрями забезпечення довгострокового економічного зростання України в умовах зовнішньої агресії, системної кризи владно-суспільних відносин у політичній та соціально-економічній сферах вимагають приділення пильної уваги питанням співвідношення кризи та інноваційних зрушень в економіці, вирішенню проблем розбудови високотехнологічної індустріальної економіки України з урахуванням специфіки кризової ситуації.

Метою статті є визначення ролі інноваційного фактору в забезпеченні довгострокового економічного зростання, у тому числі в кризових умовах, виявлення існуючих проблем у сфері інноваційної діяльності в Україні і причин, що їх обумовлюють, пропозиція шляхів їх вирішення.

Перед Україною наразі постали найбільші випробування з часів здобуття незалежності – це протидія зовнішній військовій агресії, подолання системної кризи, відновлення довіри суспільства до влади, його демократичне оновлення (невід'ємними елементами якого є законність, дотримання гарантованих Конституцією України базових прав і свобод людини і громадянина), боротьба з корупцією,

забезпечення соціальної справедливості. У зв'язку із цим у деяких фахівців і державних діячів склалося уявлення, що з процесами інноваційних перетворень потрібно зачекати до припинення військових дій на Донбасі, фінансової та економічної стабілізації в країні. Насправді ж завдання подолання кризи збігаються із завданнями інноваційного оновлення економіки: в умовах кризи створюються механізми тяжіння до економічної структури нових галузей, активізуються процеси модернізації та розвитку інноваційного сектора економіки.

Це підтверджується як теоретичними дослідженнями, так і практичним досвідом багатьох країн світу, які у період економічних потрясінь розглядали інноваційний потенціал в якості головного каталізатору оновлення економіки. Так, феномен «економічного дива» в різний час демонстрували Німеччина, Франція, Швеція, Японія, Італія (післявоєнні роки), Польща, Чехія, країни Балтії (пострадянські роки), Словенія, Хорватія (роки після розпаду Югославської федерації), Корея і Фінляндія (посткризовий період 1990-х).

Корейська економіка перетворилася з виробника і експортера низько- і середньо-технологічних товарів у високотехнологічну індустріальну державу. Південна Корея здобула світову популярність завдяки електроніці, мобільним телефонам, моніторам, автомобілям і багатьом іншим технологічним сферам. Ключову роль в історії успіху країни зіграла державна підтримка сфери наукових досліджень і розробок, а також той факт, що інноваційна стратегія була включена до загального плану відновлення та структурної перебудови економіки. Досвід Південної Кореї є показовим уроком для нової політики в плані того, як мають створюватися загальні сприятливі умови для інновацій за допомогою далекоглядної політики [13, с. 13].

Успіх антициклічної політики Фінляндії можна багато в чому пов'язати із розумінням керівництвом цієї країни важливості інновацій для забезпечення стійкого економічного зростання. Завдяки цьому в країні було запроваджено ряд економічних і політичних реформ з метою створення сприятливого для інноваційної діяльності середовища. Стратегія уряду передбачала становлення ефективної інноваційної системи, у тому числі підтримку інновацій за рахунок державних закупівель, венчурного фінансування та інтернаціоналізації послуг. Добре розвинена система інтелектуальної власності у свою чергу дозволила отримати ряд патентів в індустрії мобільних телефонів, – в якій було сконцентровано інноваційне економічне зростання країни [13, с. 15].

Тому складні часи, що переживає наразі Україна, не повинні розглядатись як перешкода на шляху до структурних змін, а тим більше слугувати виправданням для відсутності реформ. Навпаки, криза має

спонукати до змін і руху вперед. Взяти, наприклад, *Ізраїль*. Після здобуття незалежності країна без малого 70 років знаходиться в стані перманентної війни. Однак це не завадило Ізраїлю стати однією з найрозвиненіших країн світу з високим рівнем життя, передовою системою охорони здоров'я, розвиненою наукою і освітою, комфортними умовами ведення бізнесу. Але ще у 1970-1980-х роках економіка Ізраїлю була в стані, схожому на економіку сьогоденної України.

Нажаль українська держава дотепер ще не сформувала чіткого ставлення до інноваційної діяльності. Стратегія сталого розвитку «Україна – 2020» [14] хоча і передбачає розробку Програми розвитку інновацій, але залишається лише черговою «паперовою» тезою. Минуло вже більше двох років з моменту схвалення Президентом України цього документу, а розробка Програми досі не ініційована. Про яку інноваційну діяльність може йти мова, якщо державне фінансування науки нещадно скорочується, а стимули для залучення приватних інвестицій в науку та інновації так і не передбачені податковою реформою [15].

Державна інноваційна політика не створює ефективних заохочувальних стимулів для співробітництва виробників і споживачів знань, державного і приватного секторів економіки, не сприяє нарощуванню інвестицій у високотехнологічне виробництво. Попит промислових підприємств на інновації є обмеженим, а взаємозв'язки між ключовими суб'єктами інноваційного процесу – наукою та виробництвом – носять здебільшого формальний характер. Сполучні «мости» між ними як і раніше відсутні, що не дозволяє їм продуктивно взаємодіяти, обмінюватися ресурсами, знаннями та створювати ланцюжки зворотного зв'язку. У підсумку це може призвести до остаточної втрати Україною технологічного базису соціально-економічного розвитку, підриву її економічної та національної безпеки. Сформовану ситуацію можна пояснити різними причинами, які, насамперед, полягають у такому:

відсутності державної стратегії інноваційного розвитку України, що спричиняє проблеми з визначенням і практичною реалізацією пріоритетних напрямів інноваційної діяльності;

високих ризиках, характерних для української економіки, постійних змінах «правил економічної гри», браку довгих коштів, які б можна було використати для оновлення виробництва, що, в підсумку, дестимулює бізнес до участі в процесах соціально-економічного оновлення країни;

низькою наукоємністю традиційних галузей промисловості, невизначеністю для бізнесу майбутніх вигід від вкладання коштів у нові

види діяльності та інновації, неготовністю держави розподіляти такі ризики з бізнесом;

неякісному інституціональному середовищі (правовій невизначеності, слабкості рівня захищеності прав інтелектуальної власності, відсутності ефективної та розгалуженої інноваційної інфраструктури, високому рівні корупції), що позбавляє наукову сферу інвестицій, ускладнює формування ринку інноваційних ідей;

несприятливому культурному фоні для інновацій, відсутності професійних навичок, необхідних для ефективного управління інноваційними процесами, низькому престижі вченого і спотвореному відношенні до підприємництва;

неефективності державного управління інноваціями (низький рівень координації міжвідомчих взаємодій, високий рівень бюрократизації, недостатня спадкоємність і послідовність в реалізації рішень, відсутність єдиної системи моніторингу реалізації державних ініціатив).

нарешті, обмежений попит промислових підприємств на інновації обумовлений процесами, що відбуваються у самому виробництві. Домінування великих бізнес-структур у сировинному сегменті промисловості, високий рівень монополізації у більшості виробничих галузей, обмеження інноваційних процесів на підприємствах застосуванням готових технологічних рішень перешкоджає формуванню зацікавленості промисловості в інноваціях.

При виборі можливих шляхів вирішення наявних проблем необхідно враховувати сучасну економічну реальність у всій її складності, яка характеризується нелінійністю та динамізмом інноваційних процесів. Традиційне уявлення про інновації як про лінійний процес з послідовною зміною етапів (дослідження – розробки – технології – інноваційний продукт) та учасників, що в них задіяні, змінюється розумінням інновацій як інтерактивного процесу, результату одночасної взаємодії великої кількості учасників, об'єднаних у складну систему взаємозв'язків і комунікацій.

Беручи до уваги зазначене, вузькогалузевий вертикальний підхід до управління інноваціями, що активно використовується в Україні, є стратегічно безперспективним. При такому підході управління наукою та виробничою сферою здійснюється розрізнено без координації дій відповідних міністерств і відомств. Потенціал з трансферу та комерціалізації знань і розробок (який міг би компенсувати цей недолік) є слабким, не підтримується ефективною системою інноваційних посередників. Як результат, очевидна відсутність погодження інтересів науки і виробництва, сформованих ефективних міжсекторальних зв'язків, вкрай важливих для успішної роботи сучасних інноваційних систем. Враховуючи цю особливість, необхідно є розробка та реалізація заходів, прямо чи опосередковано спрямованих на підтримку

та розвиток міжсекторального співробітництва. Конкретні кроки в цьому напрямку мають передбачати, насамперед:

(1) реалізацію «змішаної» стимулюючої політики, націленої на декілька компонентів інноваційної системи – освіту, науку, промисловість – та забезпечення їх взаємозв'язку. Це передбачає узгодження державної інноваційної політики з політикою в інших сферах діяльності, що впливають на інновації, насамперед, з промисловою, освітньою, науковою та науково-технічною, а також – у контексті підписання Угоди про асоціацію між Україною та ЄС (далі – Угода) – із загальноєвропейською політикою.

В Європейському Союзі відповідно до стратегії «Європа 2020» загальноєвропейська інноваційна та промислова політики визнаються державами-членами критично важливими для прискорення розвитку, забезпечення конкурентоспроможності та підвищення рівня зайнятості населення у нових сферах діяльності. Врахування цих пріоритетів є обов'язковим в Україні з огляду на передбачене Угодою співробітництво сторін у напрямі розвитку інноваційної політики, модернізації та реструктуризації окремих галузей промисловості (ст. 379 Глави 10 «Політика у сфері промисловості та підприємництва»);

(2) створення при уряді у найкоротший термін (протягом місяця) спеціальної комісії з представників влади, виробництва, науки, освіти, культури і широкої громадськості для розроблення Національної інноваційної стратегії України як єдиного комплексного документу, акумулюючого політичні ініціативи, пропозиції наукової спільноти, бізнесу, освітян та усіх інших зацікавлених осіб з урахуванням цілей, принципів і переліку системних реформ, прописаних у «Стратегії 2020» та Угоді про асоціацію з ЄС. Результатом роботи комісії має стати Національна інноваційна стратегія України, схвалена урядом і подана у вигляді проекту закону для прийняття Верховною Радою України;

(3) створення спеціального органу управління (наприклад, Ради з питань інновацій), відповідального за стратегічний розвиток і координацію горизонтальних зв'язків між інститутами національної інноваційної системи; створення у системі органів регіонального управління спеціальних департаментів (управлінь, відділів) та наділення їх достатніми правовими, фінансовими, організаційними повноваженнями у сфері формування та реалізації науково-технічної та інноваційної політики на місцях. Формування таких органів представляється можливим здійснити за рахунок скорочення «роздутого» апарату ряду міністерств та інших органів влади, перерозподілу частки фахівців у системі регіонального управління із залученням представників наукової спільноти та бізнес-середовища.

Підводячи підсумок, слід зазначити, що, незважаючи на кризові явища останніх років, Україна має необхідні передумови руху до

високопродуктивної економіки – добре освічене, талановите населення з високим творчим потенціалом[16], розвинену мережу наукових установ і вищих навчальних закладів, потужний промисловий сектор економіки, унікальні природні ресурси, вигідне розташування на карті Європи та інші. Використовуючи наявний потенціал, поєднуючи можливості учасників інноваційної системи, можна викликати потужний ефект синергії на користь оновлення та подальшого зростання економіки на інноваційних засадах.

Список використаних джерел

1. Полтерович В. Эволюционная теория экономической политики. Часть I: Опыт быстрого развития [Электронный ресурс] / В. Полтерович В., Попов В. // Вопросы экономики. – 2006. – № 7. – Режим доступа: <https://mpr.aub.uni-muenchen.de/22168/>
2. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура / М. Кастельс; пер. с англ. под науч. ред. О.И. Шкаратана. – М., 2000. – 606 с.
3. Эрик С. Райнерт. Как богатые страны стали богатыми, и почему бедные страны остаются бедными / пер. с англ. Н. Автономовой; под ред. В. Автономова. – М.: НИУ ВШЭ, 2011. – 384 с.
4. Solow Robert M. A Contribution to the Theory of Economic Growth / Robert M. Solow // The Quarterly Journal of Economics. – 1956. – Vol. 70, No. 1, pp. 65-94.
5. United Nations Industrial Development Organization (2015) Industrial Development Report 2016. The Role of Technology and Innovation in Inclusive and Sustainable Industrial Development. – Vienna, 262 p.
6. Goldberg, Itzhak; Goddard, John Gabriel; Kuriakose, Smita; Racine, Jean-Louis. 2011. Igniting Innovation : Rethinking the Role of Government in Emerging Europe and Central Asia. World Bank, 2011
7. Romer P. Endogenous Technological Change [Электронный ресурс] / P. Romer // Journal of Political Economy. – 1990. – V. 98. – № 5. – P. 71–102. – Режим доступа: <http://artsci.wustl.edu/~econ502/Romer.pdf/>
8. Aghion P. A Model of Growth through Creative Destruction [электронный ресурс] / P. Aghion, P. Hewitt // Econometrica. – 1992. – V. 60. – № 2. – P. 323–351. – Режим доступа: http://artsci.wustl.edu/~econ502/Aghion_Howitt.pdf.
9. Lin. H. C. A Taxation Policy Toward Capital, Technology and Long-Run Growth [Электронный ресурс] / H. C. Lin, B. Russo // Journal of macroeconomics. – 1999. – V. 21. – № 3. – P.463-491. – Режим доступа: <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0164070499001123>.

10. Національна модель неоіндустріального розвитку України: моногр. / В.П. Вишневецький, Л.О. Збаразська, М.Ю. Заніздра, В.Д. Чекіна та ін.; за заг. ред. В.П. Вишневецького / НАН України, Ін-т економіки пром-сті. – Київ, 2016. – 518 с.
11. Ляшенко В.І. Україна ХХІ: неоіндустріальна держава або «краї проекту»? : монографія / В.І. Ляшенко, Є.В. Котов; НАН України, Ін-т економіки промисловості; Полтавський ун-т економіки і торгівлі. – К., 2015. – 196 с.
12. Кіндзерський Ю.В. Промисловість України: стратегія і політика структурно-технологічної модернізації: монографія / Ю.В. Кіндзерський ; НАН України, ДУ «Ін-т екон. тапрогнозув. НАН України». – К., 2013. – 536 с.
13. Innovating Through the Crisis. Report of the High-Level Workshop [Електронний ресурс] / The World Bank, 9-10 June 2011, Dubrovnik, Croatia. – 46 р.. – Режим доступу: <http://wbi.worldbank.org/wbi/Data/wbi/wbicms/files/drupal-acquia/wbi/Workshop%20Report%20%20Innovating%20Through%20the%20Crisis%20-%20Final%20Draft%20Oct%202011.pdf>
14. Указ Президента України «Про Стратегію сталого розвитку «Україна – 2020» від 12.01.2015 № 5/2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://president.gov.ua/documents/18688.html>
15. Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень у 2016 році» від 24.12.2015 № 909-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/909-19/page>
16. Антонюк В.П. Вища освіта України в системі відносин ринку праці / В.П. Антонюк // Економічний вісник Донбасу. – 2015. - № 2(40). - С.132 – 137.

***Summary.** The question of the relationship between the ratio of crisis and innovative changes in the economy was raised. The crisis is considered as an incentive to intensify the innovative potential of the Ukrainian economy. The main existing problems in the sphere of innovation activity in Ukraine and the causes that give rise to them were identified. The conclusion about the need to change the vertical sectoral approach to the management of innovation and first steps to be taken in this direction was made.*

***Keywords:** innovation, innovation policy, economic growth, crisis, the industrial sector of the economy.*

Плющ О.Б.,

к.ф.-м.н., доцент,

Академия управления при Президенте Республики Беларусь,

г. Минск

Оберемчук В.Ф.,

к.э.н., доцент,

ГВУЗ «Киевский национальный экономический университет

имени Вадима Гетьмана»,

г. Киев

Драчев Д.Ю.,

магистр,

Академия управления при Президенте Республики Беларусь,

г. Минск

МОДЕЛИ УПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫМИ РИСКАМИ В СФЕРЕ РАЗРАБОТКИ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ

Предложена комбинированная модель оценки инвестиционных рисков, которая позволяет всесторонне оценить целесообразность вложения инвестиций в высокорисковые ИТ-проекты. Модель может использоваться для оценки рисков инвестирования в информационные системы.

Ключевые слова. *Оценка рисков, управление рисками, модель оценки рисков, разработка информационных систем, инвестиционная деятельность*

Постановка проблемы. Инвестиции как экономическая категория выполняют ряд важных функций, без которых невозможно развитие экономики. Они определяют рост экономики, повышают ее производственный потенциал. На макроуровне инвестиции являются основой для осуществления политики расширенного воспроизводства, ускорения научно-технического прогресса, улучшения качества и обеспечения конкурентоспособности продукции, структурной перестройки экономики и сбалансированного развития всех, ее отраслей, создания необходимой сырьевой базы промышленности, развития социальной сферы, решения проблем обороноспособности и безопасности, проблем безработицы и охраны окружающей среды и т.д. [1, с.8].

Инвестирование средств в информационные технологии позволяет решить целый ряд вопросов: обновление имеющейся технической базы информационных систем, наращивание объемов производственной деятельности в области информатики, освоение принципиально новых

информационных технологий, укрепление позиций фирмы на рынке информационных услуг.

Выбор проекта для инвестирования и оценка рисков инвестирования в сфере информационных технологий представляет нетривиальную задачу. Каждое предприятие, связанное с разработкой программного обеспечения, сталкивается с постоянно усиливающейся конкуренцией, так как продукты информационных технологий легко адаптируются для рынка любой страны и потенциальной целевой аудитории. Поэтому важнейшей областью в сфере разработки информационных систем являются оценка и управление рисками в сфере инноваций. В настоящее время проблема исследования методик управления рисками ИТ-проектов представляет интерес в силу специфичности ИТ-сферы, обусловленной высокой динамичностью процессов. Среди основных направлений исследований можно выделить работы по оптимизации стратегии реализации проектов таких авторов, как Вульфсен ванн Г., Э. Рис и др. Наиболее перспективной на сегодняшний день можно считать реализацию идеи экономного стартапа, предложенной Э. Рисом. В то же время пристальное внимание уделяется вопросам анализа рисков реализации проектов разработки программного обеспечения. Наиболее информативными в этой области можно считать работы Т. ДеМарко, М. Гриффитса, М.В. Грачева. После проведения всесторонних исследований рисков при принятии решения о инвестировании в проект приходится сталкиваться с проблемой многокритериальной оптимизации. Наиболее прогрессивный метод решения этой сложной проблемы предложен в работе Т.Саати.

В работе будет рассмотрена модель оценки рисков инвестирования в сфере разработки информационных систем. Данная модель позволит менеджерам, принимающим решения, верно оценивать риски инвестирования в разработку высоко рискованных инновационных проектов.

Разработка ИТ продуктов - многоэтапный процесс, содержащий на каждом этапе определенные риски, которые могут повлиять на успех и показатели проекта. Это обуславливается тем, что каждый реализуемый проект индивидуален и подбор методологии разработки, технологической основы, стратегии финансирования и продвижения является важным этапом при разработке любого инновационного ИТ продукта.

Для эффективного анализа всего многообразия рисков при разработке ИТ продуктов необходимо применять целый комплекс методов, что, в свою очередь, подтверждает актуальность разработки комплексной модели управления рисками в сфере разработки информационных систем.

Изложение основного материала. В статье предложена

комплексная модель, позволяющая оценить риски рассматриваемых инвестиционных проектов в сфере разработки информационных систем и принимать решения о целесообразности инвестирования в них средств инвестора. Модель состоит из следующих этапов:

- ✓ оценка рисков с использованием концепции тестирования бизнес-идеи;
- ✓ экспертная оценка риска с учетом мнений ведущих специалистов в сфере инвестиционного проекта;
- ✓ создание «розы рисков» по каждой оценочной позиции;
- ✓ применение метода анализа иерархий для выбранных рисков.

В модели оценки рисков инвестирования используется концепция тестирования бизнес-идеи, заключенная в философии создания продукта MVP (minimum viable product), целью которого является оценка рисков инвестирования на ранних этапах проектирования ИТ продукта, данная концепция доказала свою эффективность во многих стартап-компаниях. Эффективность данного метода подкрепляется активно развивающимся рынком венчурных инвестиций в сфере инновационных продуктов, как за рубежом, так и на территории Республики Беларусь.

При проектировании нового продукта, -любая идея - это только гипотеза, которая требует реального подтверждения на практике. Как правило, разрабатывает продукт (его идею) не целевая аудитория, на которую он рассчитан. Таргетинг новой бизнес-идеи, как правило, не относится к самим разработчикам, и таким образом требуется тщательный анализ и отбор ключевых функциональных особенностей проекта [2;3].

Идея должна давать потенциальным клиентам стимул изменить привычный образ жизни. Она должна решать актуальные проблемы потребителей (например, цветы, которые долго не вянут) или дарить им совершенно новые возможности (космические полеты от компании Virgin Galactic). Это справедливо не только для потребительского рынка, но и в B2B-секторе. [4, с.61] Таким образом центральная идея не должна включать в себя множество функциональных модулей. Когда идея доходит до стадии проектирования, она развивается, обрастает всевозможными замыслами разработчиков, и зачастую возникает сложность в выборе центральной функциональной идеи проекта.

Для грамотного проектирования нового продукта, команде разработчиков следует провести первоначальную оценку бизнес идей и оценку рисков, будь то split тестирование, выпуск MVP или любой другой метод. Суть тестирования, на этапе проектирования, заключается в маркетинговом исследовании рынка, опросе целевой аудитории и выявлении ключевых потребностей пользователей, на основании полученных данных можно будет провести оценку рисков инвестирования в проект.

Сбор требований целевой аудитории на стадии проектирования помогает команде разработчиков понять, какие идеи станут ключевыми, а для каких можно понизить приоритет или отказаться от них вовсе, что существенно влияет на риски связанные с разработкой ПО (программного обеспечения). Это концепция и заключена в философию экономного стартапа – MVP (minimumviableproduct), целью которого является выпуск продукта с максимальной отдачей от инвестирования при минимальном наборе ключевых функций и оценка рисков ее разработки.

Основная идея метода «экономный стартап», разработанного Эриком Рисом, заключается в быстром тестировании идей новых продуктов на реальных потребителях и постоянной корректировке бизнес-модели, с тем чтоб начинать масштабные вложения только тогда, когда идея подтверждена фактами. [5, с.11]

При этом многие авторы считают, что MVP не является минимальным продуктом, это скорее процесс или стратегия ведения бизнеса, хотя изначально данная концепция была призвана отвечать на технические вопросы о продукте.

Лучше всего можно контролировать, насколько стартап улучшает качество жизни пользователей, и сложнее всего уяснить, что им необходимо. [6, с.14] Концепция MVP предполагает маркетинговые исследования для выявления потребностей пользователей на каждом этапе разработки ПО. К таким исследованиям относится интервью с потенциальными клиентами - самым дешевым способом проверки гипотезы.

Рекламная кампания, так же может выступать методом тестирования продукта. С помощью специализированных рекламных сетей разворачивается рекламная кампания, направленная на таргетинговые группы пользователей. Запуская рекламную кампанию, с помощью перехода на сайт, можно получать статистику от заинтересованных пользователей, так же в этом случае можно применить метод А/В тестирования. В таком случае, одним пользователям будет отображаться одни проектные решения, а другим пользователям - другие. В результате собирается статистика и выявляется наилучший показатель о продукте, и о том, как пользователи взаимодействуют с продуктом.

Представление нового продукта пользователем является одним из ключевых этапов создания нового продукта, однако подавляющее большинство стартап-компаний не располагают компетентными маркетинговыми мощностями. Многие специалисты рекомендуют запускать маркетинговую кампанию на стадии разработки для проверки гипотез через раскадровку, то есть запускать короткий видео ролик описывающий проблему, с которой сталкивается пользователь, и

рекламу нового продукта, который призван решать эту проблему.

При оценке новой бизнес-идеи должны оцениваться цели и задачи, поставленные перед продуктом, и потенциальная модель роста. Оценка ожидания того, что будет с бизнес-идеей и с новым продуктом в дальнейшем, и оценка того, насколько она соответствует ожиданиям команды. Так как создание нового продукта на первой итерации отличается от того, каким продукт будет через год. Создавая продукт, следует видеть перспективы и понимать к чему нужно стремиться на каждой из итераций для достижения целей, чтобы не пришлось достигнув определенного результата, полностью переосмысливать концепцию ведения бизнеса.

В последнее время многие IT компании находящиеся на территории СНГ чаще стали прибегать к концепции MVP, однако нужно понимать, что это не методология разработки программного продукта, а философия. Таким образом, немаловажным этапом является выбор подходящей методологии разработки, которая будет сочетаться с философией MVP.

Для того чтобы реализовать проект, необходимо создать программу реализации оказываемых услуг и на основе ее рассчитать выручку, а также затраты на производство данного вида продукта. Наиболее интересным для оценки рисков стартапа представляется комбинированный метод, состоящий из нескольких этапов.

На первом этапе проводится экспертная оценка риска с учетом мнений ведущих специалистов в сфере информационного проекта, а также прочих консультантов и ученых и включает в себя определение степени рискового события (в долях единиц) и меры опасности данного риска для успешного завершения проекта (по 100 балльной шкале). На втором этапе на основании проведенных оценок строится роза рисков по каждой оценочной позиции.

Наиболее рациональной методикой при выборе оптимального решения является метод анализа иерархий (МАИ). Преимуществом МАИ над большинством существующих методов является четкое выражение суждений экспертов и лиц, принимающих решение, а также четкое представление структуры проблемы: элементов и взаимозависимостей между ними.

Метод анализа иерархий опирается на достаточно простые элементы, которые оцениваются в шкале МАИ в виде суждений экспертов. А затем на основании обработки экспертных оценок определяется относительная степень их взаимного влияния в иерархии.

Оценка меры риска проводится по шкале, представленной в таблице 1.

**Шкала оценки меры риска исходя из возможных последствий его
возникновения**

Мера риска	Последствия
1-20	Последствия возникновения такого риска не высоки и могут быть устранены своими силами (финансовыми ресурсами) без остановки работы над проектом.
21-40	Риск имеет более весомое значение для проекта, но все же последствия могут быть устранены своими силами, но с возможной остановкой работы над проектом. Требуется дополнительный анализ и оценка
41-60	Риск обладает значительными последствиями и не может быть решен за счет собственных финансовых ресурсов, возможна остановка работы над проектом. Требуется, как минимум, привлечение дополнительного собственного персонала для устранения последствий.
61-80	Риск влечет за собой тяжелые последствия. Необходимо привлечение дополнительных финансовых ресурсов для их устранения. Скорее всего, проект будет остановлен. Требуется дополнительное привлечение персонала или внешних организаций.
81-90	Крайне тяжелые последствия. Без дополнительного финансирования проект может быть закрыт. Необходимо привлечение внешних специалистов и организаций, а также, возможно, дополнительной техники. Последствия не могут быть устранены без остановки работы над всем проектом.
91-100	Последствия данного риска уничтожили часть или все результаты работы над проектом. Или приостановили (сделали невозможной) всякую дальнейшую деятельность по проекту. Вероятно, что даже в случае привлечения значительных внешних ресурсов проект обречен на закрытие.

Оценка риска ИТ-проекта предполагает оценку двух величин – вероятности неблагоприятного события и величины потерь, поэтому, следуя рекомендациям Т.Саати [7], необходимо:

- 1) построить две иерархии критериев (неблагоприятные события и потери) для одного и того же множества альтернатив (поставщиков);
- 2) оценить глобальные приоритеты альтернатив для каждой иерархии в отдельности;
- 3) для каждой альтернативы умножить глобальные приоритеты из иерархии потерь и иерархии неблагоприятных событий и выбрать альтернативу с минимальным значением произведения, что соответствует минимальному значению риска.

При условии, что мера риска и его вероятность по отдельным позициям являются допустимыми для организаторов проекта, следующим шагом рассчитывается NPV (NetPresentValue), PI (ProfitabilityIndex), PP (PaybackPeriod) и IRR (InternalRateofReturn).

При оценке риска при расчете NPV следует уделить особое внимание определению ставки дисконтирования, так как при всем многообразии подходов к ее определению, одним из наиболее распространенных является рассмотрение ее как суммарной результирующей следующих базовых факторов:

- ✓ уровня инфляционных ожиданий;
- ✓ необходимой чистой доходности;
- ✓ рисков составляющей.

Выводы. Применение в модели метода экспертных оценок позволяет получить качественные оценки по оцениваемому проекту, составить розу рисков и выделить наиболее значимые риски на основании экспертов из отрасли инновационных проектов. Оценка риска с помощью метода анализа иерархии позволяет решать задачи выбора лучшей альтернативы в случаях, когда известно множество альтернатив.

Комплексная модель оценки рисков позволяет всесторонне оценить целесообразность вложения инвестиций в высокорисковые ИТ проекты.

Список использованных источников

1. ДеМарко Т. Вальсируя с медведями: управление рисками в проектах по разработке программного обеспечения / Т. ДеМарко, Т. Листер. – М.: «р.m.Office», 2015. – 196 с.
2. Drachev D.Y. Testing of business idea / A.O. Karpechenka, D.Y. Drachev // Modern informatization problem in economics and safety: Proceedings of the XX-th International Open Science Conference (Yelm, WA, USA, January 2015)/ Editor in Chief Dr. Sci., Prof. O.Ja. Kravets. - Yelm, WA, USA: Science Book Publishing House, 2015. - 142 p. - P. 80-85
3. Драчев Д.Ю. Современные модели оценки рисков инвестирования в сфере разработки информационных систем / Д.Ю. Драчев // Управление информационными ресурсами: материалы XIII Междунар. науч.-практ. конф. (Минск, 9 декабря 2016 г.). – Мн.: Акад. упр. при Президенте Респ. Беларусь, 2016. – 420 с.
4. Вульфенван Г. Запускаем инновации. Иллюстрированный путеводитель по методике FORTH / Г. ванВульфен. – М. : Манн, Иванов и Фарбер, 2014. – 256 с.
5. Рис Э. Бизнес с нуля. Метод LeanStartup для быстрого тестирования идей и выбора бизнес-модели / Э. Рис; пер. с англ. А. Стативка. – М. : Альпина, 2015. – 256 с.
6. Зобнина М. Стартап-гайд / М. Зобнина. – М. : Альпина, 2015. – 166 с.
7. СаатиТ. Принятие решений: Метод анализа иерархий/ Пер. с англ, под ред. Р. Г. Вачнадзе. —М.: Москва «Радио и связь», 1993. — 278 с.

Summary. A combined model for assessing investment risks is proposed, which makes it possible to comprehensively evaluate the feasibility of investing in high-risk IT projects. The model can be used to assess the risks of investing in information systems.

Keywords. Risk assessment, risk management, risk assessment model, development of information systems, investment activities.

УДК 330.88

Соловійов В.П.,

д.е.н., к.т.н, професор,

ДУ «Інститут досліджень науково-технічного потенціалу та історії науки ім. Г.М.Доброва НАН України»,

м. Київ

ОБГОВОРЕННЯ ПРИНЦИПУ ДИРИЖИЗМУ ЯК ІНСТРУМЕНТУ ДЛЯ ЦІЛЕСПРЯМОВАНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ

Обговорені принципи дирижизму, маючи на увазі непряме, але цілеспрямоване управління економікою, особливо в посткризові періоди. Охарактеризована роль домінуючих елементів для території чи галузі. Наведені успішні приклади використання принципів дирижизму. Запропоновано інструментарій супроводження цього принципу.

Ключові слова: дирижизм, Франсуа Перру, домінуюча економіка, полюс зростання, ефект захоплення, принцип етатизму, GAP-аналіз.

В середині ХХ сторіччя популярним стає принцип дирижизму, в основу якого було покладено теорія домінування Франсуа Перру. В цієї теорії лежить постулат, згідно з яким ринкові відносини будуються не як відносини потенційно рівноправних партнерів, а як відносини панування й підпорядкування, які склалися на практиці. Це означає, що в межах будь якого галузевого ринку значну роль відіграють монополії та олігополії, які намагаються укріпити свою владу, послабити конкурентів. Функція, яка координує і об'єднує суб'єктів ринку, залишається за державою, яка повинна виробляти і проводити стратегію загального інтересу і загального блага.

Разом з тим, система підлеглості й залежності в національній економіці створює передумови для створення «полюсів зростання», що утворюються біля домінуючих галузей, які відіграють роль своєрідних «локомотивів» соціально-економічного розвитку. Ефект домінування приводить до того, що «галузі-локомотиви» підтягують до сфери свого впливу суміжні виробництва, породжуючи зростання виробництва в цілому, в тому числі, й на основі нововведень.

Ринкова економіка, фактично, представляє собою два нескоординованих сектори – схильній до оновлення і зорієнтований на традиційні методи господарювання. Перший сектор забезпечує впровадження нововведень, пошук прогресивних форм організації виробництва, другий – гальмує зростання. У стандартному переліку пріоритетів діяльності ринку соціальні проблеми відсутні. В той же час, Адам Сміт в свій час стверджував, що, хоча кожен підприємець прагне до максимально можливого прибутку, але «невидима рука ринку» вимушує його працювати і на суспільне благо [1]. Звідси випливає, що є можливість залучити підприємця до вирішення соціальних проблем не тільки на підсвідомому рівні, але планувати ззовні таку його діяльність.

Економічний світ рафінованого капіталізму за Ф. Перру базується на нерівності, як основоположному принципі господарювання в умовах ринку. Тобто Ф. Перру вважає, що в соціально-економічній системі сучасного капіталістичного суспільства немає ніяких внутрішніх спонукань, які штовхали б цю систему до встановлення рівності. Нерівність впливає з відмінностей в обсягах виробництва і капіталу, з різного ступеня інформованості партнерів, з приналежності до різних секторів економіки. В таких умовах рівність може бути не на користь економіці в цілому.

Але природним результатом нерівності є існування домінуючих і підлеглих економічних одиниць. Відносини між ними будуються інакше, ніж при, так званому, простому товарному виробництві. У мережу відносин вплітається примус, як специфічне «економічне благо», що дає домінуючому власнику економічні переваги. Домінуючі одиниці примушують інших погоджуватися на пропоновані в односторонньому порядку умови угод або співробітництва.

Нерівність господарюючих одиниць має своїм наслідком деформацію економічного простору. Один з найцікавіших видів деформації, описаних Ф. Перру, - поляризація простору навколо провідної галузі («полюси зростання»). Підприємства, які потрапляють в поляризований простір, опиняються в нерівноправних відносинах і відчують на собі його стимулюючий або гальмівний вплив.

«Галузі – локомотиви» (швидкозростаючі галузі, якими в різні часи були хімічна, машинобудування, нафтопереробка, а також більш сучасні галузі: електроніка, атомна енергетика), як домінуючі одиниці, мають потужний «ефект потягу», підвищуючи масштаби і темпи економічної експансії і модифікуючи структуру всієї національної економіки.

«Ефект захоплення» заснований на взаємозалежності всіх економічних одиниць. Одиниця, що «захоплює», може діяти на одиницю, яка «захоплена», за допомогою ефекту масштабу (пред'являючи більш високий попит на її продукцію і стимулюючи тим самим зростання її виробництва), «ефекту продуктивності» (знижує

ціни на свої товари) і «ефекту нововведень» (шляхом сприяння комерціалізації наукових розробок).

Описаний вище розвиток подій, як вище було сказано, є природним. Ф. Перру пропонує створити ще один, по суті штучний, рівень домінування, на якому він розмістив домінуючі одиниці вищого рівня, які можуть приймати макро рішення по відношенню до домінуючих одиниць нижчого рівня, які стають у певному сенсі підлеглими. Якщо «ефект домінування» – вихідний пункт загальної теорії економічної діяльності у поляризованому просторі, то макро рішення є її центральною, найбільш важливою частиною.

Деформація економічного простору навколо домінуючою одиниці означає зміни форми і змісту відносин між господарюючими суб'єктами, що входять у простір поляризації. Якщо в моделях досконалої конкуренції кожна фірма діє самостійно, керуючись лише рівнем єдиної ціни на ринку її продукції та висотою своїх витрат, то, потрапивши в поляризований простір, вона повинна при прийнятті рішень врахувати пряме або непряме примушення, що виходить з полюса – від домінуючої одиниці. Це змінює всі умови рівноваги (тобто співвідношення між рівнем витрат, випуском і цінами) в даному просторі. Його параметри відхиляються від параметрів в інших місцях загальнонаціонального (або загальносвітового) економічного простору, стають лише частково незалежними. У поляризованому просторі економічні одиниці поводяться вже не як взаємозалежні партнери, а як члени єдиного, системно організованого цілого. Таку сукупність Ф. Перру називав макро одиницями.

Вища домінуюча економічна одиниця, приймаючи рішення, керується більш великим числом діючих параметрів, ніж інші одиниці. Їй відомі, як правило, вже на стадії прийняття рішень плани своїх молодших партнерів-конкурентів. Володіючи в достатку здатністю до примусу домінуючих одиниць нижчого рівню, вища одиниця може вже на стадії вироблення планів вплинути на них таким чином, щоб забезпечити найбільшу економічну ефективність всього угруповання. Завданням державного регулювання економіки є не макроекономічне стимулювання, а спрямована політика на створення і підтримку полюсів зростання і розширення зони їх впливу. Розвиток зв'язків домінуючою компанією з більш дрібними компаніями – процес, що виникає в зв'язку з раціональною поведінкою агентів, яка може не поширюватися на всі галузі та регіони [2].

Якщо такі штучні групування стають системно організованими, то вони перетворюються в макро одиниці. Сукупна ефективність дій партнерів при цьому підвищується. Можна навіть підрахувати ступінь збільшення економічної ефективності шляхом порівняння витрат на конкурентну боротьбу до і після перетворення даної сукупності господарюючих агентів в систему.

На основі такої структурної формалізації було висунуто тезу про те, що всередині макро одиниці змінюється природа і зміст конкуренції. З стихійної, агресивної, неорганізованої вона стає «колективною», перетворюється в «боротьбу-змагання»; зміна природи конкуренції впливає на весь механізм розподілу ресурсів, тобто – на рух капіталів усередині галузі і між галузями. В його основі лежить тепер не тільки прагнення забезпечити максимальний індивідуальний прибуток для кожного підприємства, а й максимальний прибуток для макро одиниці в цілому. А це означає, що норма прибутку в окремих підприємств не регулюється тільки величиною їх власного капіталу.

Зміна природи конкуренції позначається і на цінах. Ціни в рамках макро одиниці є вже результатом не попиту і пропозиції, регулюються не витратами граничного підприємства, а стають функцією вищої форми управління, що організує виробництво і впливає на попит.

Домінуюча макро одиниця являє собою своєрідний «полос зростання». Вона породжує «ефект агломерації», об'єднуючи і доповнюючи один до одного види діяльності в одне ціле. «Полоси зростання», під якими можна розуміти і фірму, і галузь, і комплекс галузей, що володіють сильним «ефектом захоплення», утворюють «зони розвитку», «осі розвитку» в регіоні або країні. Ф. Перру вважав, що найважливіше завдання економічної політики держави полягає в створенні саме таких «полосів зростання» і свідоме управління середовищем поширення їх ефекту.

Логіка формування «домінуючої економіки» спонукає державу стати «центром по прийняттю рішень». При цьому держава не повинна позбавляти підприємства автономії повністю, але обмежує її. Державним завданням стає не тільки проведення антициклічної політики, а й складання довгострокових програм розвитку максимально швидкими темпами. Лідируючі галузі, які створюють нові товари і послуги, на своїх ареалах (периферії) стають полюсами тяжіння факторів виробництва, оскільки забезпечують найбільш ефективно їх використання, що призводить до концентрації підприємств і формування полюсів економічного зростання [3]. Тільки така далекоглядна політика може в майбутньому забезпечити «гармонізоване зростання».

Ще одним висновком з теорії Ф. Перру є необхідність раціоналізувати організацію управління економікою на рівні держави. З цією метою були обґрунтовано принципи індикативного планування, відповідаючи вимогам економічного зростання конкретної території.

Ідеї Ф. Перру виявилися плідними у зв'язку з економічною глобалізацією. Теоретики цього напрямку також заперечують вирішальну роль в інтеграційних процесах ринкового механізму і вважають, що створення і функціонування міжнародних економічних структур можливо лише на основі розробки загальної економічної

політики, узгодження інтегрального соціального законодавства, спільної координації кредитної політики.

Ця теорія є помітним внеском в економічний розвиток країн «третього світу». Її базовий підхід – розробка в першу чергу великих інвестиційних проектів і інтегрування їх в національну макроекономіку із застосуванням методу «витрати-випуск», а також тіншових цін і цін світового ринку.

Ще раз підкреслимо, що основним посилом дирижистів щодо управління в міжнародній економіці є заперечення вирішальної ролі ринкового механізму в інтеграційних процесах. Представниками дирижизму пропонувалася жорстка координація економічної та соціальної політики, її наднаціональна централізація. Завдання держави – створення і підтримка «полюсів зростання», які необхідні для створення оптимальної структури регіональної економіки, оскільки сутність регіональної економічної інтеграції, на думку представників дирижизму, визначається саме як формування цієї оптимальної господарської структури в рамках регіону, із загальними пропорціями і структурою відтворення. Суб'єктами інтеграції визнається тільки держава і наднаціональні органи.

Таким чином, прихильники дирижистської школи зводили процес інтеграції до узгодження тих чи інших областей економічної і соціальної політики між урядами країн-учасниць. При цьому вони завищували можливості такого узгодження і недооцінювали значення економічних чинників. Вищою можливою межею регіональної економічної інтеграції вони вважали оптимальну економічну структуру всього інтегрального регіону, яка спирається на оптимальну економічну політику. В ЄЕС конкретні рекомендації і проекти дирижистських напрямки, запропоновані в 1970-1980-і рр., наштовхувалися на серйозні труднощі і не були реалізовані повною мірою. З середини 1980-х рр. міждержавне регулювання в об'єднанні посилювалося, але не з метою обмеження ринково-конкурентних засад, а з установкою на їх стимулювання.

У міжнародній економіці методи дирижизму виступають у дещо ускладненому вигляді. Як і «ступінчаста», «диференційована» інтеграція має на меті поглиблення інтеграційних процесів, але при цьому виключає необхідність підписання договорів і обмеження часу. Передбачається також створення «ядра» з різним складом учасників.

Глобальні інновації в умовах взаємопов'язаного і взаємозалежного світу можуть реально стати основою нових моделей економічного зростання країн з перехідною економікою, до яких відноситься Україна. Як інструмент такої оцінки може бути використано так зване індикативне планування. При цьому доцільно звернутися до досвіду країн, які успішно використовували індикативне планування для

вирішення своїх соціально-економічних проблем. Для України безсумнівний інтерес представляє досвід Франції та Німеччини.

Ідеологія індикативного планування і конкретні завдання планів повинні враховувати зміни в пріоритетах економічного розвитку країни. З початку 60-х рр. стали з'являтися соціальні цілі та питання територіального розвитку. По мірі вдосконалення планування використовувалися прогнози в системі національних рахунків з формулюванням завдань економічного зростання і створенням сценаріїв стану економіки в останній рік плану, тобто формулювалися пропорції, обсяги виробництва основних видів продукції, розглядалися соціальні показники (заробітна плата, соціальні допомоги тощо). Саме таким чином змінювалися основні цільові установки відбудови і подальшого розвитку економіки Франції після другої світової війни у відповідності зі зміною реальної ситуації і виникаючими проблемами.

Якщо безпосередньо після війни у Франції спочатку був узятий курс на пропорційне розвиток усього комплексу галузей, то поступово уряд став стимулювати розвиток тих перспективних галузей, продукція яких могла бути досить конкурентоспроможною на світовому ринку. Особливо значні успіхи були досягнуті в автомобільної, авіаракетної та електротехнічної промисловості. Вже до початку 80-х рр. частка Франції в цих галузях перевищувала 10% від сукупного виробництва розвинутих капіталістичних країн.

Застосування індикативного планування в Німеччині пов'язують з ім'ям Людвіга Ерхарда, який, будучи канцлером ФРН, розробив і здійснив в 1950-1960 рр. в Західній Німеччині широкомасштабну економічну реформу, в корені перетворив соціально-економічну основу країни, яка зазнала поразки у другій світовій війні. Будучи прихильником ринкового механізму господарювання, Ерхард, проте, був автором концепції «соціального ринкового господарства», яка була зведена їм в ранг офіційної державної доктрини. Саме при Ерхарді в науковий обіг увійшов термін «соціальна держава», як протиставлення державі монетаристського типу.

За своїми теоретичними настановами концепція соціального ринкового господарства Ерхарда близька до кейнсіанської теорії непрямого регулювання, оскільки він активно використовував для управління виходом з економічної кризи як би опосередковані параметри, які були прості в розумінні і тісно взаємопов'язані між собою. Остання обставина дозволяла здійснювати «взаємну перевірку» - чи дійсно поставлені соціально-економічні завдання вирішуються.

Основним параметром, що характеризує у Ерхарда соціально-орієнтоване ринкове господарство, був рівень добробуту для всіх верств населення. Цільовою установкою реформ було підвищення цього рівня при одночасному вирівнюванні рівнів доходів багатих і бідних верств суспільства.

У концепції Ерхарда забезпечення високого добробуту саме для всіх верств населення об'єктивно необхідно, оскільки без цього неможливо домогтися формування висококваліфікованих кадрів для народного господарства. Причому таких кадрів, які зацікавлені докладати свої зусилля на благо своєї країни, а не продавати свою працю «на сторону», як це спостерігається, наприклад, в Україні. У той же час високий добробут широких мас населення, на його думку, дозволяє забезпечити ємний ринок збуту продукції всередині країни «шляхом створення масової споживчої здатності» [4].

Обмежуючим параметром для задекларованої цільової установки реформ було забезпечення вільної ринкової конкуренції та приватного підприємництва. Рівень свободи ринкової конкуренції та приватного підприємництва був одним з індикативних показників і ретельно спостерігалось.

Дирижистські методи управління економікою спостерігалися у ХХ столітті у багатьох країнах країн, серед яких Індія, Туреччина, Індонезія, Пакистан і ін. Принцип дирижизму протилежний принципу невтручання (*laissez-faire*), тобто економічному лібералізму і мінімізації державного регулювання. Іноді цей принцип називають принципом етатизму.

Принцип етатизму був прийнятий Кемалем Ататюрком і включений (в 1931) в програму Народно-республіканської партії і (в 1937) до Конституції Турецької Республіки як офіційна економічна доктрина. На думку економістів, саме політика етатизму дозволила Туреччині домогтися прискороного розвитку національної економіки. Після Другої світової війни 1939-1945 рр. в зв'язку з посиленням впливу буржуазії уряд Туреччини відійшов від політики етатизму, доктрина етатизму була витіснена теорією «змішаної економіки». У 1960-х було висунуте гасло «нового етатизму».

Можливість суміщення таких, здавалося б, несумісних процесів, як зростання добробуту всіх верств населення і підвищення рівня ринкової конкуренції та приватного підприємництва, має забезпечуватися активною і відповідальною діяльністю зі створення відповідних передумов і умов з боку держави. Оцінка діяльності державних органів в даному плані також повинна бути включеною до складу індикативних показників.

І, нарешті, досягнення цільової установки реформ повинно супроводжуватися розвитком громадянських свобод і демократій. Очевидно, що соціально-політичний статус громадськості також повинен ретельно відслідковуватися і враховуватися при формуванні управлінських дій з боку держави. При цьому передбачається, перш за все, вибір суспільних пріоритетів, цілеспрямоване стимулювання певних сфер і напрямків діяльності.

В основу інструментарію реалізації принципу дирижизму можна покласти метод GAP-аналізу, якій, як правило, застосовують щодо вирішення завдань збільшення обсягу продажів інноваційної продукції виходячи з потреб ринку.

В даному випадку інноваційна продукція може бути принципово новою для виробників певної продукції, що виходить на споживацький ринок, і може грати роль технології-локомотиву.

Відповідно концепції дирижизму тут слід взяти до уваги, що підприємства-виробники можуть не звертати уваги на нові стандарти якості, які диктуються кінцевими споживачами у двох випадках:

По-перше, в межах поточного обсягу потреб ринку кінцевої продукції підприємства можуть перехоплювати обсяги продажів у конкурентів, маючи на увазі, що частина споживачів задовольняється традиційною продукцією. Цей аспект є особливо актуальним, якщо інноваційна продукція має характер поліпшуючих змін, що робить можливим використання екстенсивних методів підвищення своєї конкурентоспроможності.

По-друге, як правило, на ринку існує певна група споживачів, яка ще не була охоплена відповідними товарами / послугами, які планується поліпшити на основі інноваційного перетворення.

Але наявність таких підприємств говорить про не розуміння певною частиною виробників інноваційної перспективи.

Результати GAP-аналізу можна уточнювати на основі PEST-аналізу і SWOT-аналізу.

В даній постановці завдання кінцевим споживачем інноваційної продукції формують підприємства, які виробляють продукцію для кінцевого споживання. Тобто стимулом для використання інновацій є потреби ринку кінцевого споживання, але проблему прогнозування обсягів ринкової потреби кінцевої інноваційної продукції повинні вирішувати ті агенти ринку, які залежать від кінцевого споживацького ринку опосередковано. Маючи на увазі непередбачуваний характер кінцевого споживання, реакція на зміну стандартів відповідності ринку кінцевого споживання також не може бути передбачуваною. Крім того для даної ситуації характерна багатоваріантність реалізацій інноваційного перетворення підприємств навіть таких, що виробляють однакову продукцію. Тому для реалізації наданої методики потребується створення системи зовнішнього спостереження ситуації на кінцевих ринках споживання і готовності підприємств до інноваційних перетворень. Для конкретизації більшості положень Методики необхідна їх апробація на прикладі конкретних ринків споживання.

Список використаних джерел

1. Смит А. Исследования о природе и причинах богатства народов. – Москва: Изд-во Соц.-экон. литературы, 1962. – С. 332.

2. Лимонов Л.Э. Региональная экономика и пространственное развитие // М.: Издательство Юрайт. — 2015. — Т. 1. — С. 270-271.
3. Гранберг А.Г. Основы региональной экономики. — М.: ГУ ВШЭ, 2000. — С. 86
4. Эрхард Л. Благосостояние для всех. — М., 1991. — С. 13.

Summary. We discussed the principles of dirigisme, meaning an indirect but deliberate management of the economy, especially in the post-crisis periods. The role of the dominant elements for the territory or industry is characterized. Given the successful examples of the use of the principles of dirigisme. The instruments support the implementation of this principle is proposed.

Keywords: dirigisme, Francois Perroux, the dominant economy, growth poles, the effect of capture, the principle of etatism, GAP analysis.

УДК 336.76:339.9

Стеблій Г.Я.,

*к.е.н., професор, професор кафедри економічної теорії,
Львівський навчально-науковий інститут ДВНЗ «Університет
банківської справи»,
м. Львів*

Тувакова Н.В.,

*к.е.н., доцент, доцент кафедри економічної теорії,
Львівський навчально-науковий інститут ДВНЗ «Університет
банківської справи»,
м. Львів*

Сватюк О.Р.,

*к.е.н., доцент, доцент кафедри менеджменту,
Львівський державний університет внутрішніх справ,
м. Львів*

РОЗВИТОК ФОНДОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ НА ОСНОВІ СВІТОВОГО ДОСВІДУ

Обґрунтовано необхідність дослідження фондової біржі, яка є обов'язковим атрибутом фондового ринку і важливим елементом фінансової інфраструктури. Для цього використовується світовий досвід організації фондових бірж у контексті можливостей його використання в Україні.

Ключові слова: акції, біржова торгівля, інвестиційний процес, капіталізація, фінансові інструменти, фінансовий ринок, фондова біржа.

Постановка проблеми. Ринкова модель економіки України призвела не тільки до трансформації існуючих раніше форм і методів управління, а й до зміни технології функціонування товарних і фінансових ринків, модернізації усіх сфер економічного життя. Безперечно, що кардинальні економічні реформи не можуть вважатися завершеними доки не сформований ефективно діючий фінансовий ринок, який дозволяє залучати інвестиційні ресурси. Масштаби економічних перетворень потребують значних фінансових витрат, які не можуть забезпечити ані державний бюджет, ані внутрішні джерела фінансування підприємств. Фондовий ринок, в особі фондової біржі, і є основним, організованим місцем залучення фінансових ресурсів для інвестиційної діяльності.

Аналіз останніх досліджень засвідчує участь значного кола як зарубіжних, так і вітчизняних учених-економістів: Глена Габбарда, Ф. Мишкіна, Б. Рубцова, Т. Ворожко, Б. Кушнірук, К. Калинець, М. Козоріз, О. Сохацької, Г. Стеблій, С. Панчишина, В. Ходаківської та інших. Однак низка положень даної багатогранної проблеми носить дискусійний і суперечливий характер, що відкриває перспективу для подальшої наукової роботи.

Метою наукової статті – на основі узагальнення світового досвіду організації фондових бірж показати необхідність і можливість його застосування в Україні.

Виклад основного матеріалу. Розвиток світових фондових ринків в останні роки показав, що вони безпосередньо впливають на економічну активність, прямі іноземні інвестиції, рівень зростання ВВП і ділової активності, а також на зниження дисбалансів та невідповідності у цінах на активи. Тому дослідження в цій сфері є актуальним і необхідним як для практики, так і для теорії.

Нині існує дві основні моделі фінансового ринку: банкоцентрична (орієнтована на банки і притаманна країнам континентальної Європи та Японії) та фондова (орієнтована на фондові біржі і притаманна США, Англії та Австралії).

Банкоцентрична модель фінансового ринку передбачає необхідність існування фондової біржі, але основним фінансовим посередником інвестиційної діяльності є банки, які можуть поєднувати звичайні банківські операції з операціями на фондовій біржі. Фондова модель фінансового ринку передбачає необхідність існування фондової біржі як основного фінансового посередника між кредиторами та позичальниками. Традиційним банкам забороняється проведення

інвестиційної діяльності, яку проводять спеціалізовані інвестиційні банки.

Зазначимо, що на початку 80-х рр. XX ст. спостерігалася тенденція до об'єднання обох моделей фінансового ринку, що зумовлено глобалізацією світових економічних процесів та зростанням конкуренції між ринками капіталу різних країн. Так, у країнах континентальної Європи значення і обсяги фондового ринку безперервно зростають. У США, навпаки, вживають заходи щодо розширення банківського сектора. В результаті цього виникла нова змішана модель організації фінансового ринку [2].

Значення досвіду організації фондової біржі в США пояснюється тим, що ринок цінних паперів Америки - наймасштабніший у світі, його частка у світовій капіталізації коливається від третини до половини сукупної курсової вартості цінних паперів. Для України досвід США щодо організації біржової торгівлі є можливим для запозичення, оскільки він визначає значення жорсткого державного регулювання у створенні ліквідного та прозорого фондового ринку. Біржова торгівля США є яскравим прикладом фондової моделі організації фінансового ринку. Вона створювалася упродовж тривалого періоду. Теперішній стан її розвитку ґрунтується на складній системі державного регулювання та контролю, яка є наслідком складних перетворень та реформ економіки країни [5].

При використанні досвіду США варто враховувати важливість державного регулювання, оскільки нині вітчизняний ринок є мало регульованим. Надзвичайно велика кількість законодавчих норм, що регламентують роботу фондових бірж (близько 100 законодавчих актів), не вирішує проблем щодо прозорості та ефективності біржових операцій. Головна проблема вітчизняного ринку цінних паперів полягає у відсутності єдиного органу його регулювання. Так, регулятивні функції розподілені між різними міністерствами і відомствами. Тому українське законодавство має передбачити створення єдиного органу державного регулювання фондового ринку.

Головним аргументом на користь державного регулювання фондового ринку у розвинених країнах є необхідність оперативного вирішення проблем, передусім у випадках, коли діяльність учасників цього ринку не забезпечує надходження у необхідних обсягах фінансових ресурсів до ділових одиниць. Розумне поєднання ринкових і державних регуляторів дає можливість реалізувати цілі розвитку фондового ринку України, недостатній розвиток якого гальмує інвестиційні процеси, стримує структурну перебудову вітчизняної економіки, що унеможлиблює підвищення її конкурентоспроможності.

Банкоцентрична модель організації фінансового ринку найбільш чітко виражена у побудові фондового ринку Федеральної Республіки Німеччина, оскільки особливістю її фінансової системи є абсолютне

домінування банків в активах країни. В цілому, організація фондової біржі Німеччини ґрунтується на помірному державному контролі, в основу якого закладено принцип регулювання. Важливу роль на фондовій біржі виконують банки, як посередники біржової торгівлі.

Нині існує значна кількість фінансових систем, в основі організації яких закладено змішану модель фінансового ринку. Так, прикладом змішаної моделі організації фінансового ринку є біржова система Франції. За капіталізацією акцій Франція займає четверте місце в світі, а за облігаційною заборгованістю - п'яте. Через це досвід Франції щодо побудови ефективної системи організації фондової біржі є особливо важливим для країн, ринки яких формуються. На основі французької моделі організації фінансового ринку було побудовано біржову систему Польщі, Угорщини, Чехії та інші. Тому аналіз біржової торгівлі Франції має особливе значення для України в контексті можливостей його використання для побудови ефективно діючої біржової торгівлі. Фондовий ринок Франції ґрунтується на загальних положеннях, властивих для Європейського співтовариства. Відповідно до цих положень створено перспективну та добре розвинену біржову торгівлю. Головною перешкодою розвитку фондових бірж у Франції стала масштабна економічна криза 2008 р., яка спричинила скорочення фінансових активів на біржі майже наполовину. Проте французький фондовий ринок має значний потенціал розвитку у майбутньому, про що говорить до кризове зростання біржового індексу [2].

Серед країн - членів ЄС розвиток біржової торгівлі Польщі є не менш важливим для України. Адже спільною умовою виникнення фондових бірж послужив розпад соціалістичної системи. За відповідно короткий час, на відміну від розвинених країн, тут потрібно було приватизувати тисячі підприємств, провести радикальне реформування економіки та її ринкову трансформацію. В усьому іншому масштаби, режими функціонування та темпи розвитку фондових бірж у Польщі та Україні мали розбіжності.

Характерною особливістю розвитку фондових бірж Польщі є використання налагодженої системи розвитку фондових бірж, заснованої на англосаксонській моделі (зокрема на основі біржі цінних паперів у Франції). Ця модель передбачає функціонування фондових бірж в умовах помірному державному регулювання та залучення банків до організації біржової торгівлі [1].

Важливим чинником успішної роботи фондового ринку Польщі є належне його нормативно-правове забезпечення, прийняте у відповідності до нормативів ЄС. Завдяки цьому біржовий ринок Польщі динамічно розвивається. Його основним показником є Біржа цінних паперів у Варшаві, яка була заснована 16 квітня 1991 р. Завдяки налагодженій та змістовній державній політиці, вдалому вибору моделі

формування фондового ринку і чіткому її дотриманню фондові біржі Польщі розвиваються систематизовано та динамічно.

Аналіз світового досвіду організації фондової біржі на прикладі США, Німеччини, Франції та Польщі дозволяє стверджувати, що кожна країна має власний шлях розвитку фондового ринку. Спільним для усіх країн є те, що в основі підвищення ефективності діяльності їх фондових бірж закладено принцип превалювання національного законодавства, яке враховує національні особливості населення країни. Спільним елементом для успішної біржової торгівлі усіх країн є правильний вибір стратегії економічного зростання і чітке дотримання цієї стратегії. Саме тому нинішній стан розвитку фондових бірж України потребує у першу чергу єдиної національної програми економічного зростання. Ця програма повинна враховувати досвід інших країн, однак пріоритетним у ній має залишитися національний інтерес [2].

В Україні фондовий ринок почав формуватися з 1991 року після прийняття закону «Про цінні папери і фондову біржу», відповідно до якого в жовтні 1991 року було створено Українську фондову біржу [4, с.794].

Перший етап формування фондового ринку характеризувався моноцентричністю біржової системи. Так, у концепції функціонування і розвитку ринку капіталів в Україні, розробленій в 1993 році запропонована модель розвитку фондового ринку, орієнтована на формування централізованого вторинного ринку. Це означало наявність в Україні лише одного місця котирування і, відповідно, наявність однієї національної фондової біржі з розвинутою регіональною структурою.

Концептуальні підходи до побудови торговельної інфраструктури суттєво змінилися у зв'язку із схваленням у 1995 році Верховною Радою України «Концепції функціонування та розвитку фондового ринку України», яка передбачала можливість створення в Україні кількох фондових бірж, а також розвиток позабіржового ринку цінних паперів у вигляді торговельно-інформаційних систем [4, с.794].

Третій етап розвитку торговельної інфраструктури фондового ринку в Україні пов'язаний з прийняттям у 2006 році Закону України «Про цінні папери та фондовий ринок», відповідно до якого з травня 2009 року в Україні припинили свою діяльність торговельно-інформаційні системи і єдиними організаторами торгівлі стали фондові біржі [3, с. 154].

Становлення та динамічний розвиток ефективної системи фондових ринків є рушійною силою зростання реального сектора, усієї економіки, оскільки забезпечує інвестування промисловості, соціальної сфери, що зумовлює поживлення виробництва та відтворювальних процесів не тільки в об'єктах інвестування, але й в усіх суміжних галузях.

Залежно від ступеня розвитку фондовий ринок може виступати більш чи менш ефективним механізмом акумуляції, розподілу та

перерозподілу вільних фінансових ресурсів серед галузей економіки. Ефективне функціонування фондового ринку в багатьох країнах забезпечує ефективне використання вільних фінансових ресурсів та стійкі темпи зростання економіки цих країн [6, с. 171].

За даними Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку, в Україні діють 10 фондових бірж, розташованих у Києві, Миколаєві і Дніпропетровську: Фондова Біржа ПФТС; Київська Міжнародна Фондова Біржа (КМФБ); Українська Фондова Біржа (УФБ); Українська Міжбанківська Валютна Біржа (УМВБ); Фондова Біржа «ІННЕКС»; Придніпровська Фондова біржа (ПФБ); Українська міжнародна Фондова Біржа (УМФБ); Фондова біржа «Перспектива»; Східно-Європейська Фондова біржа (СЄФБ); Українська Біржа (УБ). Загальний обсяг випусків емісійних цінних паперів, зареєстрованих Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку у січні-грудні 2016 року, становив 232,41 млрд. грн., що більше на 83,91 млрд. грн. порівняно з відповідним періодом 2015 року (148,50 млрд. грн.). [7]. Протягом січня-грудня 2016 року Комісією зареєстровано 128 випусків акцій на суму 209,36 млрд. грн. Порівняно з аналогічним періодом 2015 року обсяг зареєстрованих випусків акцій збільшився на 87,06 млрд. грн. Значні за обсягом випуски акції, які суттєво вплинули на загальну структуру зареєстрованих випусків акцій протягом зазначеного періоду, зареєстровано наступним банківським установам, з метою збільшення статутного капіталу, зокрема: ПАТ Комерційний банк «ПриватБанк», ПАТ «Державний експортно-імпортний банк України», ПАТ «УКРСОЦБАНК», ПАТ «ВТБ БАНК», ПАТ «Державний ощадний банк України», ПАТ «Альфа Банк», ПАТ «СБЕРБАНК», ПАТ «Акціонерний комерційний промислово-інвестиційний банк» та ПАТ «БМ Банк». Комісією протягом січня-грудня 2016 року зареєстровано 118 випусків облігацій підприємств на суму 6,76 млрд. грн. Порівняно з аналогічним періодом 2015 року обсяг зареєстрованих випусків облігацій підприємств зменшився на 4,66 млрд. грн.

Протягом січня-грудня 2016 року Комісією зареєстровано 9 випусків опціонних сертифікатів на загальну суму 198,88 млн. грн., що порівняно з відповідним періодом 2015 року більше 198,66 тис грн. Протягом січня-грудня 2016 року обсяг випусків інвестиційних сертифікатів КУА ПФ, зареєстрованих Комісією, становив 5,37 млрд. грн., що менше на 5,21 млрд. грн. порівняно з даними за аналогічний період 2015 року. Протягом січня-грудня 2016 року обсяг випусків акцій КІФ, зареєстрованих Комісією, становив 10,72 млрд. грн., що більше на 6,52 млрд. грн. порівняно з даними за аналогічний період 2015 року.

З початку реєстрації за станом на 31.12.2016 кількість зареєстрованих корпоративних та пайових інвестиційних фондів становила 2 223 інститутів спільного інвестування, з них: 468 –

корпоративних інвестиційних фондів, 1 755 – пайових інвестиційних фондів.

Фондовий ринок в тій чи іншій країні характеризується, насамперед, показниками капіталізації, обсягом біржової торгівлі цінними паперами, кількістю цінних паперів, що перебувають в обігу на фондових біржах.

Станом на 31.12.2016 капіталізація лістингових компаній фондового ринку склала 19,64 млрд. грн. (рис.1).

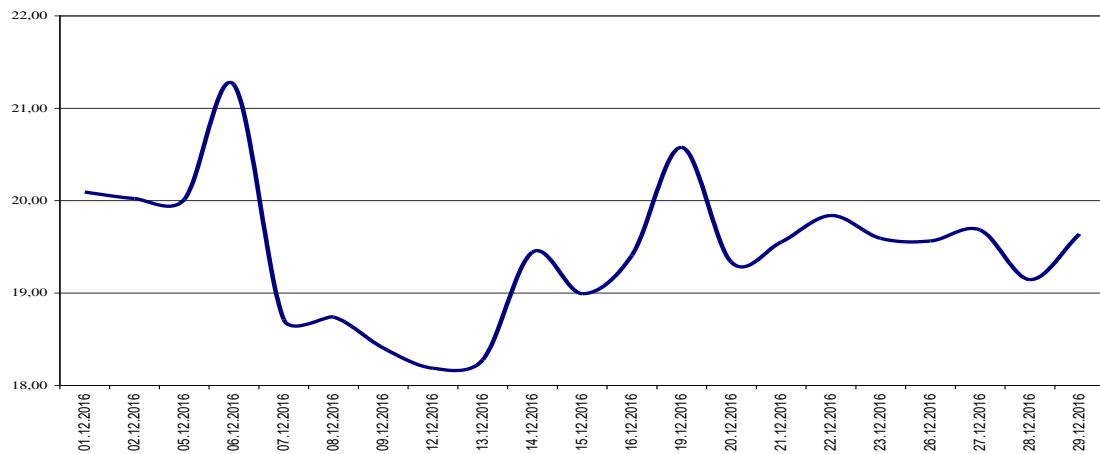


Рис.1. Капіталізація лістингових компаній фондового ринку за грудень 2016 року, млрд. грн. [7].

За результатами торгів на організованому ринку обсяг біржових контрактів з цінними паперами протягом січня-грудня 2016 року становив 236,95 млрд. грн. [7]. Протягом січня-грудня 2016 року порівняно з даними аналогічного періоду 2015 року обсяг біржових контрактів з цінними паперами на організаторах торгівлі зменшився на 17,21% (або на 49,25 млрд. грн.) (січень-грудень 2015 року – 286,21 млрд. грн.).

Найбільший обсяг торгів за фінансовими інструментами на організаторах торгівлі протягом зазначеного періоду зафіксовано з державними облигаціями України – 211,26 млрд. грн. (89,16% від загального обсягу біржових контрактів на організаторах торгівлі у січні-грудні поточного року).

На організаційно оформленому ринку протягом січня-грудня 2016 року спостерігалася консолідація торгівлі цінними паперами на двох фондових біржах «Перспектива» та «ПФТС», що становило 97,62% вартості біржових контрактів. Обсяг біржових контрактів з цінними паперами протягом січня-грудня 2016 року на організаторах торгівлі на вторинному ринку становив 98,19% від загального обсягу біржових контрактів протягом зазначеного періоду.

Отже, на вітчизняному ринку цінних паперів не вистачає фінансових інструментів із високим інвестиційним потенціалом, відзначається низька капіталізація, недостатня прозорість, обмежена ліквідність,

Торговельна активність залежить від присутності на ринку іноземного спекулятивного капіталу. Більшість вітчизняних цінних паперів мають документарну форму випуску, яка ускладнює їх обіг та зумовлює високу вартість транзакційних витрат. Залишається недосконалою інфраструктура, права інвесторів та громадян недостатньо захищені.

У цілому фондовий ринок України потребує подальшого реформування та удосконалення механізмів функціонування. Незважаючи на досить високу динаміку трансформації, він досі знаходиться на стадії формування та розвитку.

Висновки.

1. Фондова біржа - це передусім місце, де знаходять один одного продавець і покупець цінних паперів, де ціни на ці папери визначаються попитом і пропозицією на них, а сам процес купівлі-продажу регламентується правилами і нормами, тобто це певним чином організований ринок цінних паперів.

2. Фондова біржа сприяє придбанню на певних умовах і на певний термін вільних грошей, залученню коштів за рахунок випуску і продажу акцій, облігацій і спрямування їх на технічне оновлення підприємств, їх переорієнтацію на випуск продукції, яка має найвищий попит. Біржа може допомагати переливу капіталу з однієї галузі в іншу, а завдяки державному регулюванню цих процесів капітал може спрямовуватись у ті економічно важливі сфери, які найбільше його потребують.

3. Ринок цінних паперів Америки - наймасштабніший у світі, його частка у світовій капіталізації коливається від третини до половини сукупної курсової вартості цінних паперів. Для України досвід США є можливим для запозичення, оскільки визначає значення жорсткого державного регулювання у створенні ліквідного та прозорого фондового ринку.

4. В Україні фондовий ринок почав формуватися з 1991 року після прийняття закону «Про цінні папери і фондову біржу», відповідно до якого в жовтні 1991 року було створено Українську фондову біржу.

5. За даними Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку, в Україні діють 10 фондових бірж, розташованих у Києві, Миколаєві і Дніпропетровську: Фондова Біржа ПФТС; Київська Міжнародна Фондова Біржа (КМФБ); Українська Фондова Біржа (УФБ); Українська Міжбанківська Валютна Біржа (УМВБ); Фондова Біржа «ІННЕКС»; Придніпровська Фондова біржа (ПФБ); Українська міжнародна Фондова Біржа (УМФБ); Фондова біржа «Перспектива»; Східно-Європейська Фондова біржа (СЄФБ); Українська Біржа (УБ).

6. Загальний обсяг випусків емісійних цінних паперів, зареєстрованих Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку у січні-грудні 2016 року, становив 232,41 млрд. грн., що більше на 83,91 млрд. грн. порівняно з відповідним періодом 2015 року (148,50 млрд. грн.). Протягом січня-грудня 2016 року Комісією зареєстровано 128 випусків акцій на суму 209,36 млрд. грн. Порівняно з аналогічним

періодом 2015 року обсяг зареєстрованих випусків акцій збільшився на 87,06 млрд. грн. Протягом січня-грудня 2016 року Комісією зареєстровано 9 випусків опціонних сертифікатів на загальну суму 198,88 млн. грн., що порівняно з відповідним періодом 2015 року більше 198,66 тис грн.

7. На вітчизняному ринку цінних паперів не вистачає фінансових інструментів із високим інвестиційним потенціалом, відзначається низька капіталізація, недостатня прозорість, обмежена ліквідність, Торговельна активність залежить від присутності на ринку іноземного спекулятивного капіталу. Більшість вітчизняних цінних паперів, акцій мають документарну форму випуску, яка ускладнює їх обіг та зумовлює високу вартість транзакційних витрат. Залишається недосконалою інфраструктура, права інвесторів та громадян є недостатньо захищені. Все це підтверджує положення про те, що вітчизняний фондовий ринок досі знаходиться на стадії формування та розвитку.

Список використаних джерел

1. Іванова К. Регулювання фондового ринку на прикладі країн з розвинутою економікою // Актуальні проблеми економіки – 2015. – № 11 – с. 36-40
2. Калинець К. С. Аналіз світового досвіду організації фондової біржі в контексті можливостей його використання в Україні // Регіональна економіка – 2015. – № 3 – с. 182-191
3. Котова М.В. Трансформація фондового ринку України в умовах світової глобалізації / М.В. Котова, В.С. Задорожнюк // Економіка: реалії часу. Науковий журнал. – 2015. – № 1(6). – С. 153-157.
4. Руда О.Л. Функціонування фондового ринку України, проблеми та перспективи розвитку / Глобальні та національні проблеми економіки. Випуск 6. 2015. – с.794-798
5. Становлення фондового ринку: роль держави // Урядовий кур'єр – 2015. – № 9 – с. 10-13
6. Штанько О.Д. Сучасні тенденції функціонування світових фондових ринків / О.Д. Штанько // Академічний огляд. – 2015. – № 2(39). – С. 170-176.
7. Офіційний сайт Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку // [Ел.ресурс], – Режим доступу: <http://www.nssmc.gov.ua/fund/analytics>.

Summary. *The necessity of defining the basic macroeconomic indicators: gross domestic product, national income, the final product, taking into account rational use of natural resources. The chart of the closed bioeconomic system is proposed, that aims to manufacture the economic benefits and to recreate the environment.*

Keywords: *shares, exchange trade, investment process, capitalization, financial instruments, financial market, stock exchange.*

*Степаненко Д.М.,
к.э.н., доцент,
ГУ ВПО «Белорусско-Российский университет»,
г. Могилев*

ИННОВАЦИОННЫЕ РИСКИ В СИСТЕМЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

Статья посвящена рисковым аспектам инновационной деятельности. Автором предлагается матрица инновационных рисков, характеризующая различные их формы в зависимости от конкретных проявлений инновационной деятельности и возможных негативных последствий ее осуществления.

Ключевые слова: *инновация, риск, инновационная деятельность, экономический риск, инновационный риск, матрица инновационных рисков.*

Вероятностный характер многих социально-экономических процессов, наличие множества вариантов потенциального развития общественных отношений имеют своим следствием то, что в сходных условиях одно и то же событие происходит неодинаково. Практически всегда имеет место элемент случайности, что предопределяет невозможность однозначного предвидения наступления предполагаемого результата.

Так, например, невозможно точно предсказать число потребителей, которые приобретут инновационную продукцию, производимую предприятием, и уж тем более точные объемы ее приобретения каждым из потребителей. Точные значения указанных параметров будут случайными величинами.

Не отрицая значимости результатов маркетинговых исследований, нельзя вместе с тем однозначно утверждать о том, что инновационная продукция, выведенная субъектом хозяйствования на рынок в результате реализации инновационного проекта, точно найдет своего покупателя. Всегда есть определенная вероятность провала любого начинания, в том числе и инновационного проекта.

Вместе с тем, необходимо принимать решение о том, в каком объеме следует производить ту или иную инновационную продукцию, стоит или не стоит реализовывать определенный инновационный проект. При этом качество решения будет влиять на конечный результат деятельности предприятия, производящего инновационную продукцию, инвестирующего финансовые ресурсы в реализацию инновационного проекта.

Следует принимать во внимание и то, что научно-технический прогресс, предопределяя экономическое развитие общества, задавая направления инновационной активности, сам носит вероятностный характер. Наиболее общие направления развития научно-технического прогресса, особенно на ближайший период, могут быть спрогнозированы с известной точностью. Однако заранее во всей полноте определить конкретные последствия достижения тех или иных результатов научных исследований (в особенности это касается результатов фундаментальных исследований) практически невозможно.

Таким образом, может быть сделан вывод о том, что научные исследования, технический прогресс, инновационная деятельность невозможны без риска, что обусловлено их вероятностной природой, поскольку затраты и особенно результаты растянуты и отдалены во времени и способны прогнозироваться с достаточной достоверностью лишь в некоторых, обычно весьма широких, пределах.

Понятием “риск” пользуются многие общественные и естественные науки. При этом каждая из них, как отмечает А. П. Альгин, имеет свой предмет, свою направленность в исследовании риска и пользуется для этого собственными методами [1, с. 17].

Как следствие этого, могут быть выделены психологический, математический, экономический, правовой, медико-биологический и иные аспекты феномена “риск”.

В научной литературе приводятся разнообразные дефиниции риска.

Так, М. Г. Лапуста и Л. Г. Шаршукова определяют его как опасность потенциально возможной, вероятной потери ресурсов или недополучения доходов по сравнению с вариантом, который рассчитан на рациональное использование ресурсов в данном виде предпринимательской деятельности. Другими словами, риск – это угроза того, что предприниматель понесет потери в виде дополнительных расходов или получит доходы ниже тех, на которые он рассчитывал [2, с. 56].

П. Г. Грабовый, С. Н. Петрова и С. И. Полтавцев понимают под риском вероятность (угрозу) потери предприятием части своих ресурсов, недополучения доходов или появления дополнительных расходов в результате осуществления определенной производственной и финансовой деятельности [3, с. 59].

По мнению Н. В. Хохлова, риск – это событие или группа родственных случайных событий, наносящих ущерб объекту, обладающему данным риском [4, с. 11].

С точки зрения И. Т. Балабанова, под риском понимается возможная опасность потерь, вытекающая из специфики тех или иных явлений природы и видов деятельности человеческого общества. Как экономическая категория риск представляет собой событие, которое может произойти или не произойти. В случае совершения такого

события возможны три экономических результата: отрицательный (проигрыш, ущерб, убыток), нулевой, положительный (выигрыш, выгода, прибыль) [5, с. 21–22].

Схожей позиции придерживаются Ф. Ли Ченг и Дж. И. Финнерти, рассматривающие риск как вероятность успеха или поражения, где успех обозначает прибыль, а поражение – убыток [6, с. 142].

М. В. Грачева характеризует риск как неопределенность, связанную с возможностью возникновения в ходе реализации проекта неблагоприятных ситуаций и последствий [7, с. 27].

К.–К. Сио определяет риск как состояние знания, когда известны один или несколько подходов по каждой альтернативе и когда вероятность реализации каждого исхода достоверно известна лицу, принимающему решение [8, с. 52].

Ряд специалистов определяет термин “риск” через понятие “возможность”. В частности, А. Маршалл рассматривает риск как возможность отклонения дохода от ожидаемого или среднего значения [9, с. 177], К. Рэдхед и С. Хьюс – как возможность понести убытки [10, с. 17], Т. Бочкаи, Д. Месена и Д. Мико – как возможность отклонения от цели, ради достижения которой принималось решение [11, с. 14].

Наряду с собственно термином “риск”, в научной литературе используются такие термины, как “хозяйственный риск”, “предпринимательский риск”, “экономический риск”. Вместе с тем, следует обратить внимание на то, что при рассмотрении рисков, присущих инновационной деятельности, именно указанные частные термины являются наиболее адекватными, поскольку риски при осуществлении новаторской деятельности сводятся к возможности провала, недостижения желаемых результатов, то есть объективно носят экономический характер.

По мнению Л. Ф. Догиля, хозяйственный риск представляет собой решение или действие в условиях неопределенности, связанное с производством продукции, товаров и услуг, их реализацией, товарно-денежными и финансовыми операциями, коммерцией, осуществлением социально-экономических, научно-технических проектов, в процессе которых есть возможность оценить ситуацию и достичь предпочтительных по отношению к другим субъектам результатов либо понести наименьшие потери [12, с. 8].

С позиции Э. А. Уткина, предпринимательский риск характеризуется как опасность потенциально возможной, вероятной потери ресурсов или недополучения доходов по сравнению с вариантом, рассчитанным на рациональное использование ресурсов в данном виде предпринимательской деятельности. Иначе говоря, риск есть угроза того, что предприниматель понесет потери в виде дополнительных расходов сверх предусмотренных прогнозом,

программой его действий, либо получит доходы ниже тех, на которые он рассчитывал [13, с. 12].

Как полагает Б. А. Райзберг, под предпринимательским риском следует понимать риск, возникающий при любых видах деятельности, связанных с производством продукции, товаров и услуг, их реализацией, товарно-денежными и финансовыми операциями, коммерцией, осуществлением социально-экономических, научно-технических проектов. При этом он ассоциирует указанный риск одновременно [14, с. 561 – 562]:

1) с опасностью потенциально возможной, вероятной потери ресурсов или недополучения доходов по сравнению с вариантом, рассчитанным на рациональное использование ресурсов (по аналогии с подходом Э. А. Уткина);

2) с возможностью, вероятностью отклонения от цели, результата, ради которых и принималось решение.

Комплексное определение понятия “экономический риск” предложено В. В. Рымкевичем. Под экономическим риском в данном случае понимается возможность (вероятность) разрыва существующих или возникновения новых экономических отношений (связей) между субъектами, субъектом и объектом данных отношений в пространстве и времени [15, с. 39].

Все риски, имеющие место в процессе создания, внедрения и применения на практике прогрессивных нововведений, представляется целесообразным рассматривать в рамках единого комплексного понятия “инновационный риск”. Инновационный риск представляет собой разновидность экономического риска и по аналогии с понятием “экономический риск” может быть определен как возможность (вероятность) разрыва существующих или возникновения новых инновационных отношений (связей) между субъектами, субъектом и объектом данных отношений в пространстве и времени.

При этом следует учитывать, что инновационный риск может быть самых различных видов (финансовый инновационный риск, производственный инновационный риск и др.).

Инновационный риск имеет субъективно-объективную природу.

С одной стороны, он связан с выбором определенных альтернатив, расчетом (если существует такая возможность) вероятностей их исхода. Кроме того, различные субъекты, проявляющие инновационную активность, имеют различные цели деятельности, разный юридический статус, различные психологические установки. Все это обуславливает наличие субъективной составляющей инновационных рисков.

С другой стороны, вероятностная сущность инновационной деятельности, отсутствие возможности всегда четко предвидеть ее конечные результаты обуславливают наличие у инновационных рисков объективной составляющей.

Таким образом, субъективно-объективная природа инновационного риска определяется тем, что он порождается процессами как субъективного характера, так и такими, существование которых в конечном счете не зависит от воли и сознания людей.

Для комплексной характеристики инновационных рисков следует рассмотреть их в двух разрезах. Во-первых, речь следует вести о рассмотрении указанных рисков в процессе реализации различных видов инновационной деятельности, то есть с позиции различных ее проявлений. А, во-вторых, инновационный риск необходимо рассмотреть с позиции различных проявлений его самого, то есть с позиции тех негативных последствий, которые он способен повлечь.

В качестве конкретных проявлений инновационной деятельности могут выступать:

- 1) осуществление фундаментальных исследований;
- 2) осуществление прикладных исследований;
- 3) выполнение опытно-конструкторских работ;
- 4) выполнение опытно-технологических работ;
- 5) осуществление экспериментальных разработок;
- 6) внедрение новых технологий;
- 7) техническое переоснащение производства;
- 8) подготовка производства для выпуска новой или усовершенствованной продукции;
- 9) подготовка производства для внедрения и использования новой технологии;
- 10) производство новой или усовершенствованной продукции;
- 11) оказание новых услуг;
- 12) производство продукции с высокой долей добавленной стоимости;
- 13) оказание услуг с высокой долей добавленной стоимости;
- 14) осуществление испытаний нового или усовершенствованного продукта;
- 15) осуществление испытаний новой или усовершенствованной технологии;
- 16) продвижение новых или усовершенствованных продуктов, технологий, услуг на внутренний и (или) мировой рынок;
- 17) подготовка, переподготовка, повышение квалификации кадров;
- 18) экспертиза, консультационные, информационные, юридические или иные услуги (включая организацию финансирования), связанные с созданием, внедрением, освоением, производством и реализацией новых или усовершенствованных продуктов (технологий, услуг);
- 19) создание объектов интеллектуальной собственности;
- 20) патентование объектов интеллектуальной собственности внутри страны;

- 21)патентование объектов интеллектуальной собственности за рубежом;
- 22)приобретение прав на объекты интеллектуальной собственности;
- 23)передача прав на объекты интеллектуальной собственности;
- 24)производство продукции с использованием объектов интеллектуальной собственности;
- 25)оказание услуг (выполнение работ) с использованием объектов интеллектуальной собственности;
- 26)прогрессивные усовершенствования используемой техники, технологии производства, производимой продукции, выполняемых работ, оказываемых услуг;
- 27)экспорт новых или усовершенствованных продуктов (услуг, технологий);
- 28)создание новых рынков продукции (работ, услуг);
- 29)внедрение и использование в повседневной практике новых прогрессивных решений в социальной сфере, в сфере государственного управления, в сфере обороны и безопасности;
- 30)внедрение и использование в повседневной практике новых прогрессивных решений организационного, управленческого, финансового, коммерческого, юридического или иного характера;
- 31)пропаганда новых научных достижений, новых методов хозяйствования, новых технологий, продуктов, услуг;
- 32)финансовые вложения, связанные с реализацией указанных выше действий;
- 33)создание и развитие объектов инфраструктуры, способствующих осуществлению указанных выше действий.

Указанные конкретные проявления инновационной деятельности играют роль объектов инновационного риска.

В свою очередь, субъектами указанного риска выступают субъекты, осуществляющие новаторскую деятельность в различных ее проявлениях.

Анализ имеющихся в научной литературе подходов позволяет выделить конкретные проявления самого инновационного риска. Ими могут быть:

- 1)потеря ресурсов субъектом, осуществляющим инновационную деятельность;
- 2)неполучение доходов субъектом, осуществляющим инновационную деятельность;
- 3)недополучение доходов субъектом, осуществляющим инновационную деятельность;
- 4)банкротство субъекта, осуществляющего инновационную деятельность;
- 5)появление дополнительных расходов у субъекта, осуществляющего инновационную деятельность;

6)отклонение субъекта, осуществляющего инновационную деятельность, от цели, ради достижения которой осуществлялась указанная деятельность;

7)потеря рыночных сегментов субъектом, осуществляющим инновационную деятельность;

8)разрыв отношений между субъектом, осуществляющим инновационную деятельность, и иными субъектами.

Инструментами характеристики форм инновационных рисков способны выступить матрица инновационных рисков (представлена в таблице 1) и система их соответствующего кодирования.

Строки матрицы инновационных рисков призваны характеризовать указанные выше различные проявления инновационной деятельности (от 1 до 33), а ее столбцы – указанные выше различные проявления негативных последствий, способные иметь место в результате неудачного осуществления новаторской деятельности (от 1 до 8).

Кодирование инновационных рисков необходимо для обеспечения возможности получения краткой и в то же время достаточно полной по своему содержанию информации об их основных характеристиках. Его следует осуществлять посредством наборов из двух чисел, разделенных между собой точкой и расположенных в определенной последовательности. Первое из чисел в указанных наборах должно при этом характеризовать конкретное проявление инновационной деятельности, которому присущ соответствующий инновационный риск (соответствующая строка матрицы), а второе – конкретное проявление самого инновационного риска (соответствующий столбец матрицы).

Таблица 1

Матрица инновационных рисков

	1. Потеря ресурсов	8. Разрыв отношений между субъектом и иными субъектами
1. Осуществление фундаментальных исследований	1.1	1.8
...
...
...
33. Создание и развитие объектов инфраструктуры, способствующих осуществлению указанных выше действий	33.1	33.8

**Источник: собственная разработка автора*

Каждый код, состоящий из двух чисел, представленный в матрице инновационных рисков, предоставляет информацию о той или иной форме инновационного риска.

Например, код 7.2 будет характеризовать инновационный риск, связанный с техническим переоснащением производства и находящий свое выражение в возможности неполучения доходов, код 10.4 – инновационный риск, связанный с производством новой или усовершенствованной продукции и находящий свое выражение в возможности банкротства субъекта, осуществляющего инновационную деятельность.

Форма инновационного риска, связанного с пропагандой новых научных достижений, новых методов хозяйствования, новых технологий, продуктов, услуг и находящего свое выражение в разрыве отношений между субъектом, осуществляющим инновационную деятельность, и иными субъектами, будет характеризоваться кодом 31.8.

В целом, предлагаемая матрица инновационных рисков, характеризуя указанные риски с точки зрения их возможных форм, дает представление об особенностях инновационных рисков в системе экономических рисков, позволяет облегчить процессы выявления и оценки конкретных инновационных рисков.

Список использованных источников

1. Альгин, А. П. Риск и его роль в общественной жизни / А. П. Альгин. – М.: Мысль, 1989. – 180 с.
2. Лапуста, М. Г. Риски в предпринимательской деятельности / М. Г. Лапуста, Л. Г. Шаршукова. – М.: ИНФРА-М, 1996. – 224 с.
3. Риски в современном бизнесе / П. Г. Грабовый, С. Н. Петрова, С. И. Полтавцев и др. – М.: Аланс, 1994. – 237 с.
4. Хохлов, Н. В. Управление риском / Н. В. Хохлов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 1999. – 239 с.
5. Балабанов, И. Т. Риск-менеджмент / И. Т. Балабанов. – М.: Финансы и статистика, 1996. – 192 с.
6. Ченг, Ф. Ли Финансы корпораций: теория, методы и практика: пер. с англ. / Ф. Ли Ченг, Дж. И. Финнерти. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 686 с.
7. Грачева, М. В. Анализ проектных рисков / М. В. Грачева. – М.: Финстатинформ, 1999. – 216 с.
8. Сио, К.–К. Управленческая экономика: пер. с англ. / К.–К. Сио. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 671 с.
9. Маршалл, А. Принципы экономической науки: пер. с англ. / А. Маршалл. – В 3 т. Т. 2. – М.: Прогресс, 1993. – 342 с.
10. Рэдхед, К. Управление финансовыми рисками / К. Рэдхед, С. Хьюс. – М.: ИНФРА-М, 1996. – 288 с.
11. Хозяйственный риск и методы его измерения / Т. Бочкай,

- Д. Месена, Д. Мико и др. – М.: Экономика, 1979. – 341 с.
12. Догиль, Л. Ф. Хозяйственный риск и финансовая устойчивость предприятий АПК: методологические и практические аспекты / Л. Ф. Догиль. – Минск: БГЭУ, 1999. – 239 с.
13. Уткин, Э. А. Риск-менеджмент / Э. А. Уткин. – М.: ТАНДЕМ, 1998. – 288 с.
14. Курс экономики / Под ред. Б. А. Райзберга. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 720 с.
15. Рымкевич, В. В. Экономическая теория рисков: монография / В. В. Рымкевич. – Минск: БГЭУ, 2001. – 208 с.

Summary. Clause is devoted to brave aspects of innovation activity. The author the matrix of innovation risks describing their various forms depending on concrete displays of innovation activity and possible negative consequences of its realization is offered.

Keywords: innovation, risk, innovation activity, economic risk, innovation risk, matrix of innovation risks.

УДК 339.54.012.435

Супрун Н.А.,

*д.е.н., професор, головний науковий співробітник,
ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України»,
м. Київ,*

Боднарчук Т.Л.,

*к.е.н., науковий співробітник,
ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України»,
м. Київ*

НЕОПРОТЕКЦІОНІЗМ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Стаття присвячена аналізу особливостей впровадження політики протекціонізму за сучасних тенденцій розвитку транснаціональної економіки. Визначено теоретико-методологічні засади категорії неопротекціонізму та обґрунтовано множинність форм його практичної реалізації. Систематизовано найбільш ефективні заходи та методи впровадження сучасного протекціонізму в умовах посиленої глобалізації світової економіки.

Ключові слова: *транснаціоналізація економіки, транснаціональні компанії, політика протекціонізму, неопротекціонізм.*

Сучасне світове господарство формується під впливом процесу трансформації глобальної матриці міжнародної взаємодії у напрямку

ускладнення компонент міжнародного поділу праці, становлення нових форм інтернаціоналізації виробництва й капіталу та зміщення центру економічної влади від окремих країн-лідерів до ведучих ТНК. Транснаціональні компанії сьогодні стають ядром і рушійною силою розвитку світової економіки, крім того, визначають тенденції та закономірності розвитку окремих національних господарств. Консолідація бізнесу, концентрація виробництва, поява нових форм міжнародної кооперації, становлення внутрішньо-фірмової інтернаціоналізації, посилення ролі ділових союзів, альянсів, кластерів, агломерацій як форм міжфірмової інтеграції, розвиток фінансових інноваційних центрів та різноманітних мережевих структур – усе це руйнує систему всезагальної інтеграції та універсалізму як традиційних принципів глобалізації [1, с. 7–8, 11]. Реалізація плану так званих країн «золотого мільярду» щодо формування єдиного глобального економічного простору та забезпечення у ньому свого лідерства нівелюється посиленням економічної міцї й політичної ваги окремих ТНК. На фоні зростання могутності корпоратократії цілком видимою стає загроза зниження значущості провідних країн для розвитку міжнародних відносин і втрати їхнього національного суверенітету.

Означені тенденції транснаціоналізації викликають все більше занепокоєння серед окремих політичних сил провідних країн світу, які вбачають у них загрозу для національної безпеки й економічного добробуту. Зокрема, внаслідок транснаціоналізації економіка країн базування материнських компаній зазнає низки втрат: через перенесення виробництва до приймаючих держав (зазвичай, другого ешелону) занепадає національна промисловість, втрачається експортний потенціал країни, відбувається вивільнення значної частки робочої сили, підвищується безробіття, знижується соціальний захист та добробут середнього класу. Крім того, країна базування втрачає значну частину податкових платежів – у результаті зростає оподаткування населення, малого й середнього бізнесу, скорочуються фінансові можливості реалізації програм державної підтримки та соціальної допомоги тощо. Однак, основна загроза криється у тому, що посилення могутності ТНК може коштувати економічного лідерства промислово-розвиненим країнам світу.

Попри низку негативних ефектів (зниження «іммунітету» держави щодо протистояння фінансовим кризам і потрясінням, загроза кризи перевиробництва, монополізації внутрішнього ринку, економічного лобізму та деінвестування) транснаціоналізація створює безліч переваг і можливостей для економічного зростання приймаючих країн. Завдяки глобалізації та політиці економічної відкритості країни наздоганяючого розвитку залучають іноземні капітали, технології, передові методи менеджменту, що дає можливість підняти власні національні компанії й розгорнути зворотній шлях виходу за кордон – «власну транснаціоналізацію» [2, с. 10]. Сьогодні країни, що розвиваються,

стають потужними конкурентами сучасних економічних лідерів. Зокрема, за прогнозами експертів так звані «країни БРІК» (Бразилія, Росія, Індія, Китай) до 2030 року можуть наздогнати і навіть випередити найбільш розвинені держави за рівнем ВВП і ділової активності [2, с. 8]. З боку розвинених держав все частіше лунають заклики до перегляду пріоритетних напрямків економічного розвитку, реалізації стратегії реіндустріалізації та актуалізується проблема захисту національних ринків і підтримки вітчизняних виробників, тобто звернення до жорсткого протекціонізму.

Навіть в умовах всеохоплюючої глобалізації та інтеграції за протекціонізмом залишається особлива роль у сприянні внутрішньо-економічному розвитку та формуванні конкурентоспроможності національних економік. Протекціонізм має здатність захищати нові галузі національної промисловості від зовнішньої й внутрішньої конкуренції; створювати фінансові й матеріальні стимули для розвитку й диверсифікації вітчизняного промислового виробництва; сприяти зростанню зайнятості населення через збільшення прибутковості імпортозаміщувальних виробництв; забезпечувати незалежність національного виробника у стратегічно важливих галузях економіки та економічну безпеку країни. Крім того, протекціонізм створює сприятливі умови для реалізації інноваційної політики, а, відповідно, сприяє технічній та технологічній модернізації, диверсифікації виробництва, є ефективним механізмом виходу країни з фінансово-економічних криз, посилення ролі держави як в середині країни, так і у світовому економіко-політичному просторі.

Попри низку переваг, які може забезпечити політика державної підтримки, зрозуміло, що більш ніж півстолітня практика глобальної інтеграції та лібералізації не дозволяє ані провідним країнам, ані державам другого ешелону впроваджувати класичні форми протекціонізму. За сучасних умов протекціонізм набуває нової сутності, а тому можна говорити про появу так званого «неопротекціонізму» – гнучкої та цілеспрямованої політики не стільки підтримки зовнішньоторговельного сектору, скільки сприяння внутрішньо-економічному розвитку. Спектр його застосування значно розширюється, неопротекціонізм охоплює не лише сферу обігу та матеріального виробництва, але й сектор послуг, трудову, інноваційну та інтелектуальну сфери, соціальне середовище. Неопротекціонізм виступає багатограним явищем і поєднує у собі низку форм і типів. Сьогодні крім митно-торговельного, промислового та аграрного протекціонізму, у практиці державного регулювання активно використовується валютно-фінансовий, культурний, туристичний, трудовий (імміграційний) протекціонізм. Він охоплює уже не лише економічні аспекти життя країни (захист внутрішнього ринку від іноземної конкуренції, підтримка національного виробника), але й політичні – скерований на реалізацію урядових інтересів (не лише у

протистоянні іншим країнам, але й окремим корпораціям); соціальні – спрямований на розвиток соціальних відносин, захист навколишнього середовища; психологічні – забезпечення відчуття комфорту та задоволеності серед суспільних мас.

Множинність форм протекціонізму виражається через диверсифіковану систему методів його реалізації. Класичні засоби видимого й агресивного протекціонізму (митно-тарифні) відходять на другий план, за сучасних умов політика державної підтримки набуває помірною й прихованого характеру, а тому серед методів її реалізації домінуюча роль належить внутрішньо-економічним заходам (адміністративні, технічні, фінансові, кредитні), які не суперечать зовнішньоекономічній стратегії, проте створюють сприятливі умови для розвитку національного господарства. За високого рівня відкритості національних економік протекціонізм реалізується через посилення участі держави у зовнішньоторговельних заходах, впровадження різних адміністративних формальностей, промислових стандартів та вимог, пов'язаних із охороною здоров'я, екології, технікою безпеки, проведення жорсткого контролю якості продукції (санітарного, ветеринарного, фітосанітарного), встановлення додаткових вимог і митних процедур (щодо маркування й пакування), кількісні та платіжні обмеження, бар'єри, що стосуються захисту прав інтелектуальної власності та споживачів.

Крім того, слід виокремити такі заходи неопротекціонізму як:

- «електронні бар'єри»: країни з низьким рівнем впровадження інформаційно-комунікаційних засобів знаходяться у менш сприятливих умовах для економічного розвитку, ніж високотехнологічні;

- «міри сірої зони» - встановлення торговельних бар'єрів для імпорту, що реалізуються в обхід багатосторонніх угод, застосовуються в неявних юридичних формах, досить часто на неформальній основі;

- систему «законних субсидій» - субсидії, надання яких пов'язане з необхідністю захисту навколишнього середовища та забезпечення раціонального розвитку тощо [3, с. 43–44].

У сучасних умовах протекціонізм спрямований у першу чергу не так на обмеження іноземної конкуренції, як на формування всередині країни ефективного конкурентного середовища. Політика державного заступництва скерована на захист і підтримку системи «господарського порядку» заходами, характерними для ліберально-консервативних концепцій, при цьому реалізація такої політики має здійснюватися не з позиції обмеження іноземної конкуренції, а за принципом забезпечення на внутрішньому ринку добросовісної та продуктивної конкуренції [4, с. 242]. З огляду на це, домінантними стають такі засоби державного регулювання економіки, як державна антимонопольна політика, контроль процесу ринкового ціноутворення, ефективна інвестиційна та інноваційна політика, податково-кредитне стимулювання, диверсифікація національної промисловості та експорту, розвиток

промислово-торговельної й транспортної інфраструктури тощо.

У той же час, широкого застосування набувають і деякі традиційні форми державної підтримки, такі як опосередковане субсидування експорту, видача експортних премій, надання податкових пільг підприємствам, конвертування іноземної валюти експортерів за більш високим курсом, повернення мита за ввезення сировини, пільгове кредитування тощо. Сприяння розвитку національного виробництва здійснюється й через урядову підтримку НДДКР та інформаційне забезпечення вітчизняних виробників, надання спеціальних субсидій окремим високотехнологічним сферам, створення «національних чемпіонів» у сфері бізнесу, стимулювання закордонного збуту продукції через обмеження внутрішнього попиту тощо [3, с. 43].

Сучасною реалією є новий – внутрішньо-економічний протекціонізм, який розглядається як система регуляторних заходів, скерованих на розвиток економічного (як суми потенціалів природних, виробничих, інформаційних та трудових ресурсів, господарського механізму, відносин власності, конкуренції) і соціального (рівня довіри, підприємницької та соціальної активності, соціального залучення, інтенсивності соціальних контактів) потенціалу країни з метою збільшення рівня та якості життя населення. Неопротекціонізм являє собою політику підтримки національної економіки, вдало адаптовану до сучасних економічних умов. Прихована та неявна форми протекціонізму нівелюють загрозу погіршення добросусідських відносин країни з торговельними партнерами, введення торговельних санкцій, проведення економічної блокади, розгортання торговельної війни, не ускладнюють взаємовигідний міжнародний поділ праці та інтернаціоналізацію виробництва.

Тим не менше, якої б форми не набував сучасний протекціонізм і через які засоби б не реалізовувався цілі його залишаються цілком традиційними – це підтримка розвитку вітчизняного виробника й підвищення конкурентоспроможності національної економіки. А тому, варто зауважити й ті негативи, які може нести державне покровительство, зокрема, диспропорційність розвитку вітчизняного виробництва; неефективний розподіл і нераціональне використання ресурсів в економічній системі; зниження ефективності виробництва й якості вітчизняної продукції; посилення податкового навантаження на вітчизняного споживача та виробника; гальмування розвитку міжнародного підприємництва та створення додаткових робочих місць.

З огляду на це, політика протекціонізму не може реалізовуватися на постійній основі. Обов'язковою умовою її застосування є тимчасовий характер заходів державної підтримки, тобто застосування політики до моменту підвищення окремою галуззю чи в цілому національною економікою власної конкурентоспроможності, після чого рівень інтенсивності протекціоністського захисту має йти на спад до повної його ліквідації. Натомість, коли протекціонізм починає

використовуватись на постійній основі, без прив'язки до існуючих соціально-економічних умов, він створює негативні ефекти як для вітчизняних підприємств, оскільки знижує інноваційну активність підприємницького процесу, так і для національної економіки країни, тому що подібна політика скерована лише на захист корпоративних інтересів, є політикою «латання дір», не забезпечує стратегічного спрямування економічного розвитку на реалізацію загальнонаціональних інтересів [5, с. 17].

Рівень ефективності впровадження політики протекціонізму залежить від міри врахування особливостей етапу та рівня економічного розвитку країни, в якій вона запроваджуються. Заходи політики підтримки повинні застосовуватися в умовах радикальних трансформацій економічних структур та до моменту створення конкурентоспроможних у міжнародному масштабі форм національного господарства [6, с. 189]. Сучасний протекціонізм має бути активним, тобто сприяти економічному зростанню й переходу країни на новий щабель господарського розвитку, а не консервувати існуючий суспільно-економічний лад з його перевагами й недоліками через потенційну загрозу національним економічним інтересам. Крім того, такий протекціонізм має бути обмеженим, тобто створювати сприятливі умови насамперед для розвитку найбільш стратегічних сфер господарства у поєднанні із стимулюванням процесу поетапної транснаціоналізації національної економіки [7, с. 68].

Таким чином, протекціонізм сьогодні – це не просто система заходів максимізації експорту та обмеження імпорту, не лише один із видів зовнішньоторговельної політики. Неопротекціонізм ХХ – ХХІ ст. розглядається як національна економічна політика держави, складність соціально-економічної природи якої зумовлена розширенням його теоретичного змісту та модернізацією типологічної структури. На сучасному етапі протекціонізм набуває рис глобального націоналізму, оскільки напрямки реалізації покровительського інструментарію виходять далеко за межі промислово-торговельної сфери та охоплюють різноманітні аспекти суспільно-економічного, політичного та культурного життя країни.

Список використаних джерел

1. Авдокушин Е.Ф. О некоторых чертах новой мировой экономики / Е.Ф. Авдокушин // Вопросы новой мировой экономики. – 2014. – №1(29). – С. 6–16.
2. Авдокушин Е.Ф. Компании КНР и России в процессах транснационализации мировой экономики / Е.Ф. Авдокушин, О.В. Климовец // Вопросы новой экономики. – 2007. – №1. – С. 8–24.
3. Щебарова Н.Н. Экономическая глобализация: возникновение неофритредерства и неопротекционизма / Н.Н. Щебарова // Вопросы новой экономики. – 2007. – №1. – С. 38-51.

4. Жаліло Я. Теорія та практика формування ефективної економічної стратегії держави : монографія / Я. Жаліло. – К. : НІСД, 2009. – 336 с.
5. Єщенко П.С. Економічна теорія та економічна політика в трансформаційному суспільстві / П.С. Єщенко // Економіка і прогнозування. – 2006. – №4. – С. 9–22.
6. Сіденко В.Р. Лібералізація та протекціонізм перехідних економік в глобальному середовищі / Стратегії економічного розвитку в умовах глобалізації : монографія / За ред. д-ра екон. наук проф. Д.Г. Лук'яненка. – К. : КНЕУ, 2001 – 538 с. – С. 174–194.
7. Поручник А.М. Національний інтерес України: економічна самодостатність у глобальному вимірі: Монографія. – К.: КНЕУ, 2008. – 352 с.

Summary. The article is devoted to the analysis of the characteristics of protectionism in the modern trends of transnational economy. Theoretical and methodological foundations of the neoprotectionism are defined and the plurality of forms of its implementation is justified. The most effective measures and methods of the modern protectionism' implementation in terms of enhanced globalization of the world economy are systematized.

Key words: *transnationalization, transnational corporations, policy of protectionism, neoprotectionism.*

УДК 332.02

Ткачук В.В.,

*к.е.н., доцент, доцент кафедри економіки підприємства,
Кам'янець-Подільський національний університет
імені Івана Огієнка,
м. Кам'янець-Подільський*

Олійник О.С.,

*к.е.н., старший викладач кафедри економіки підприємства,
Кам'янець-Подільський національний університет
імені Івана Огієнка,
м. Кам'янець-Подільський*

СТАН ТА ДИНАМІКА РОЗВИТКУ АГРОПРОМИСЛОВОГО ВИРОБНИЦТВА

Комплексний розвиток підприємницької діяльності аграрному секторі зокрема та економіки в цілому можливо досягти, лише в поєднанні розвитку системної інфраструктури підприємницької діяльності, вмілої державної політики, інноваційного підходу на основі наукових здобутків та регулювання інтересів аграрних підприємств

регіону, що працюють в напрямку свого розвитку та усієї економіки в цілому.

Ключові слова: розвиток аграрного сектору, розвиток агропромислового сектору регіону, комплексний розвиток економіки.

Постановка проблеми. На сьогодні в умовах розвитку та ринкової трансформації аграрного сектору України, входження в глобальні світові ринки та вихід на широку міжнародну арену, принципового значення набувають питання удосконалення форми і методів економічно організаційних механізмів. Розвиток аграрного сектору економіки країни в цілому та кожного регіону зокрема, що спрямований на реалізацію продовольчої безпеки держави, створення умов для постійного нарощування виробництва аграрної продукції та забезпечення всебічної підтримки товаровиробників. Що в свою чергу дає поштовх до розвитку регіону, переробної промисловості, росту соціальних стандартів за соціального забезпечення працівників.

Огляд літератури. Проблемам управління в цілому та управління розвитком агропромислового сектору економіки зокрема присвячені наукові праці вчених: В.П. Галушка, О.Д. Гудзинського, Р. Дафта Й.С. Завадського, М.Й. Маліка, М.П. Поліщука, А.В. Попова, Ф.У. Тейлора, А. Файоля та багато інших вчених. Разом з тим проблема управлінської діяльності, яка направлена на розвиток, а саме компонентів забезпечення в розрізі регіону, забезпечення та пристосування до нових умов господарювання, вимагає подальшого дослідження.

Постановка завдання. Метою роботи є узагальнення і доповнення теоретично-методологічних положень щодо розробки методичних підходів формування державної політики при формуванні інфраструктури підприємницької діяльності в аграрному секторі регіону, яка формується на основі наукового, інноваційного підходу та розробки рекомендацій для їх впровадження в практику господарювання.

Викладення основного матеріалу дослідження. В Україні кожен регіон має свої унікальні особливості аграрного сектору, той чи інший регіон розвиває свої певні характерні напрями агровиробництва. Хоча в загальному погляді суттєвої різниці не відчувається. Основний напрям обумовлений розвинутим рослинництвом з великою питомою вагою зернових культур такі як пшениця, кукурудза, соя, соняшник тощо та з значно слабшою питомою вагою такої галузі як тваринництво, де основну позицію займають вирощування птиці, молочне скотарство, відгодівля свиней та інше. Але все-таки кожен регіон, області а то навіть і райони мають свій особливий підхід, напрями, навички діяльності, розвинуті ті чи інші галузі сільськогосподарської діяльності. Відповідно і свою певну унікальність в цьому напрямі має також і Хмельницька область, зокрема, і райони області, це обумовлене географічною особливістю, оскільки Хмельниччина простягається від полісся до лісостепу де для кожного характерні свої технології

виробництва, свої певні кліматичні особливості та підходи. На Хмельниччині мешкає понад 1,3 млн. осіб, в тому числі у 1414 сільських населених пунктах проживає біля 569 тис. чоловік (40%) [12].

Об'єктивна необхідність дослідження механізмів розвитку сільського господарства Хмельницької області в умовах ринкової економіки зумовлена, з точки зору економічної теорії, унікальними особливостями регіону, що притаманні цій галузі, її місцем і значенням у забезпеченні продовольчої безпеки країни та житті суспільства. Як свідчить світовий і вітчизняний досвід, негативні наслідки нестабільності внутрішнього та зовнішнього середовища мають вагомий вплив на параметри розвитку сільськогосподарського виробництва. Існуючі проблеми значно ускладнюються кризовими явищами, які періодично виникають у розвитку вітчизняної та світової економіки. Це потребує поглиблення наукових досліджень щодо підвищення ролі й місця держави в регулюванні економічних процесів для упередження та запобігання можливості виникнення кризових явищ і забезпечення стабільного розвитку сільського господарства на довгострокову перспективу.

На сучасному етапі економічного розвитку регіону, агропромисловий сектор Хмельниччини є однією з найважливіших ланок. Він розвивається в умовах високої енергетичної забезпеченості, застосування широкого спектра агротехнічних прийомів, екологізації на основі використання сучасних енерго- та природо-зберігаючих технологій, методів і способів меліорації та хімізації.

Шляхи розвитку агропромислового сектору як Поділля так і всієї держави передбачають збалансовані та взаємозв'язані структурні перебудови усіх його галузей, максимальне впровадження у виробництво найважливіших досягнень науково-технічного прогресу, світового досвіду, найбільш прогресивних форм економіки і організації виробництва на основі першочергового розв'язання актуальних проблем: перерозподіл землі та майна, включаючи поглиблення відносин власності на землю та запровадження механізмів реалізації права на власність; приватизація переробних підприємств; реструктуризація підприємств та форм господарювання; розвиток кооперації; впровадження ринкових методів господарювання – менеджменту та маркетингу; державне регулювання аграрної економіки шляхом ефективнішого використання цінних важелів, фінансово-кредитної і податкової систем; розвиток ринків сільськогосподарської продукції, матеріально-технічних ресурсів та послуг; інтенсифікація і диверсифікація зовнішньоекономічної діяльності тощо.

Земельний фонд області складає 2062,9 тис. га., сільськогосподарські угіддя займають 1568,4 тис. га що представляють собою 77,8 % її території, даний показник з 2005 року майже не змінювався. В 2011 році було відпрацьовано 176 га, а в 2015 рекультивовані ще 7 га, за рахунок цього фонд земель сільськогосподарського призначення незначною мірою зріс з них 1254,8

тис. га ріллі, 41,0 тис. га багаторічних насаджень, 134,6 тис. га сіножатей, 136,7 тис. га пасовищ. Решта території — ліси, ріки, болота, населені пункти, промислові об'єкти та шляхи сполучення. Земельні ресурси області по площі ріллі складають більше 4% загальнодержавного показника.

Та все ж таки розвиток аграрного сектору економіки Хмельницької області, як і всієї держави, ґрунтується на посиленні спрямованості до великотоварних експортоорієнтованих виробництв сільсько-господарської продукції, насамперед зерна, ріпаку та соняшнику (олії), з часом — можливо, й продуктів тваринництва. Для цього формуються передумови: на засадах оренди а в подальшому можливо і викупу земельних ресурсів, корпоративні структури із залученням іноземного капіталу нагромаджують технічні засоби, створюють складські та інші потужності; на досягнення поставленої мети націлюється система державного регулювання аграрного сектору та механізми його бюджетної підтримки. Водночас постає запитання: наскільки все це відповідає інтересам регіону і держави в цілому та суспільства загалом. Формування високотоварних підприємств приносить в наші регіони і певний відчутний негативний результат. Великі товариства корпоративного типу орієнтовані як правило на монокультури не дотримуються правил ведення сівозмін та захисту ґрунтів, не виконують соціальні зобов'язання, порушують традиційний устрій і економіко господарських відносин на селі.

Основні напрямки виробничої діяльності сільського господарства області є – зернові, технічні, плодово-ягідні, овочеві культури і картопля з розвинутим м'ясо-молочним тваринництвом. В структурі посівів зернові культури займають 68 % посівних площ, технічні культури – 36 %, в тому числі цукрові буряки 26 %, картопля і овочі – 1,4 %, кормові культури – 13,9 %.

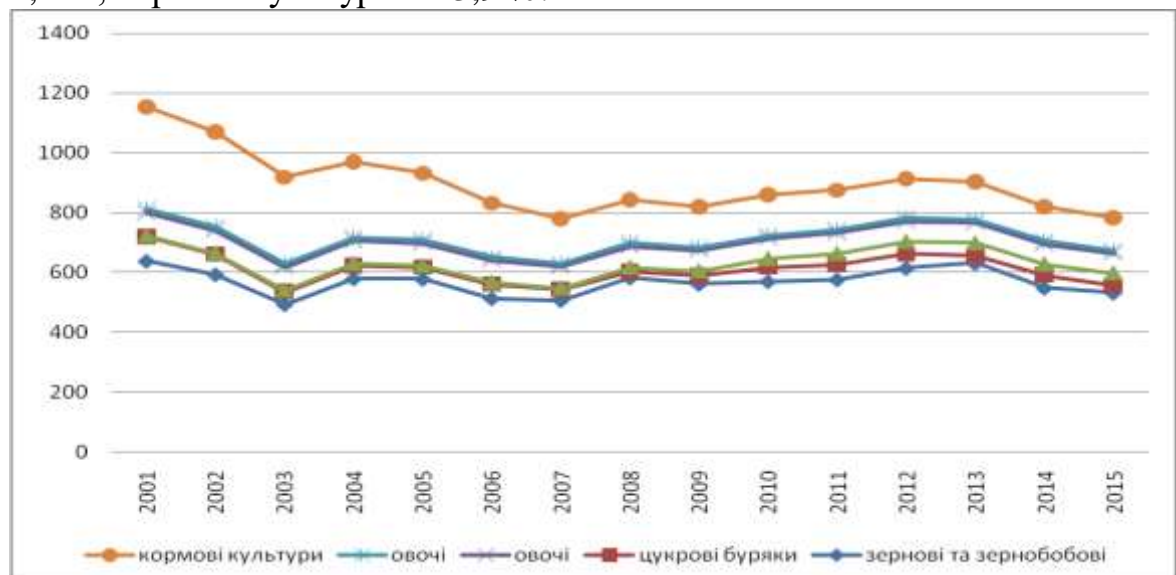


Рис. 1 Динаміка посівних площ Хмельницької області тис. га.

**Джерело побудовано автором на основі статистичних даних*

Як і в попередні роки сільськогосподарські підприємства залишаються провідними у вирощуванні таких культур, як зернові та технічні культури, де їх частка становить 75-80 %, а от майже весь обсяг картоплі 99 %, овочів 94 % , плодів і ягід виробляється в господарствах населення. Натомість потрібно зауважити, що виробництво цих продуктів налагоджують в пробних напрямках і потужні агрохолдинги, а подальший розвиток гальмується лише тим, що картопля і овочі реалізуються тільки на внутрішньому ринку і не є цікавими як експортоорієнтований продукт.

В області досягнуто зростання питомої ваги посівів зернових культур в межах 50 % в структурі посівних площ сільськогосподарських культур та росту їх урожайності, що дозволяє постійно нарощувати валові збори зерна.

Зернові культури у 2015 році займали площу 530,2 тис. га, зокрема розширена площа під озимими зерновими, яка становить 233 тис. га проти 227 тис. га у 2014 році, сої було посіяно 267 тис. га., що в порівнянні з 2014 роком на 37 тис. га більше, соняшник розміщувався на площі понад 39 тис. га, проти 35 тис. га у 2014 році.

Таблиця 1

Структура посівних площ Хмельницької області

Основні культури	2013 рік		2014 рік		1015 рік	
	тис. га	%	тис. га	%	тис. га	%
Зернові та зернобобові	630,0	69,9	547,1	66,8	530,2	67,8
Цукрові буряки	25,1	2,8	44,4	5,4	26,2	3,3
Соняшник	42,7	4,7	35,6	4,3	41,0	5,2
Картоплі	67,9	7,5	67,7	8,3	65,1	8,3
Овочі	10,5	1,2	10,7	1,3	10,8	1,4
Кормові культури	125,3	13,9	113,3	13,8	108,8	13,9

**Джерело розроблено автором*

Під урожай 2016 року посіяно 260,3 тис. га озимих зернових культур, що на 27 тис. га більше минулорічного. Такі обсяги дають змогу сподіватися, що валовий збір зерна становитиме близько 3 млн. тонн.

Урожайність ранніх зернових культур у 2015 році становила 54 ц/га, що є найвищим показником урожайності по Україні. Урожайність зернових культур склала 56 ц/га.

У 2015 році агроформування області посіяли 27,5 тис. га цукрових буряків, валовий збір цукросировини склав в межах 1,1 млн. тонн, середня урожайність цукристих становила 430 ц/га. При проведенні аналізу по виробництву цукрових буряків і порівнявши статистичні результати Хмельницької, Вінницької, Житомирської, Тернопільської, Чернівецької та інших областей ми відмічаємо такі цікаві результати, що Хмельницька область є лідером протягом останніх років по вирощуванню цукрових буряків, вона займає другу позицію після лідируючих результатів Вінницької області і на сьогодні Хмельниччина виробляє 15% цукру

нашої держави цим самим виступає лідером ринку.

По вирощуванні сої у всіх категоріях господарств, Хмельниччина є також незаперечним фундатором цієї культури в державі, оскільки за даними статистичної звітності 16.2% вирощеної сої в Україні є саме соя, яку виростили аграрії Поділля, це досить вагомий показник, який підкріплений вмінням, навиками, та професійністю агровиробників регіону.

Потужні показники спостерігаються і в виробництві плодів та ягід 7.7 % від загальнодержавного виробітку, де наша область йде в одних позиціях з традиційними лідерами по вирощування цих культур, такими як Чернівецьчина, Вінниччина та інші регіони.

Що до виробництва зернових та зернобобових культур та наш регіон займає дещо нижчі позиції згідно лідерів ринку, але все-таки показує позитивний результат діяльності і 5.2 % від загальнодержавного виробітку є незаперечним доказом цього.

У 2015 році були розширені посівні площі сої до 267 тис. га, що на 40 тис. га більше показників 2014 року та в чотири рази перевищує показники 2010 року.

Вирощують також ячмінь, горох, овес, гречку, кукурудзу та ін. Хмельниччина – один із найважливіших регіонів вирощування цукрових буряків. Важливою галуззю рослинництва є вирощування картоплі. Виробництвом ефіроолійних культур займаються у Лeticівському, Деражнянському, Хмельницькому районах, вирощують цикорій у Славутському і Старокостянтинівському районах. Природні умови сприятливі для розвитку овочівництва, але посівні площі овочевих культур ще невеликі. Близько 14 % посівних площ займають кормові культури (багаторічні трави, кукурудза на силос, горох, вика, кормові буряки, люцерна, ріпак).

Розглядаючи діяльність даних агроформувань Хмельниччини можна відмітити певне нерівні можливості різних типів виробників, відносини між ними набувають антагоністичних ознак, що проявляється в різкій монополізації холдингами ресурсів, фінансових джерел, каналів збуту продукції, державної підтримки як на місцевому так і на загальному рівнях. Хоча в загальному відмітимо певний поділ ринків і напрямків діяльності цих підприємств. Великі корпоративні формування охопили весь експортоорієнтований напрямок, такі як виробництво зернових та технічних, серед яких домінують озимі та ярі зернові, кукурудза, соя, соняшник тощо. Натомість малі господарства в більшій мірі орієнтовані на внутрішній ринок забезпечуючи населення нашої країни картоплею, овочами, фруктами, молоком м'ясом свинини тощо.

Висновки. Формування ефективних механізмів розвитку сільського господарства області повинні здійснюватися на інноваційній основі, а саме через впровадження програм, спрямованих на розвиток наукових та прикладних розробок, формування інтелектуального та інноваційного потенціалу, розвитку людського капіталу, тобто перехід підприємства, галузі, регіону на інноваційну модель розвитку. Оскільки саме

інноваційний підхід є запорукою розвитку в сьогоднішній будь-якій галузі народного господарства не виключенням є і агропромисловий комплекс. Основними джерелами фінансування інноваційних програм розвитку в першу чергу є власні кошти підприємств, які направлені на саморозвиток та самоокупність (прибуток, амортизаційні відрахування), та кошти інвесторів, пошук яких повинен ґрунтуватися на прозорому інвестиційному кліматі, вмілій співпраці з потенційними інвестиційними компаніями та фундаментальній державній підтримці.

Однак, для забезпечення результативності системи організаційно-економічного розвитку аграрних підприємств необхідно в першу чергу створити умови для їх розвитку. З цією метою нами на рівні сільськогосподарських підприємствах пропонуємо розробити алгоритміку результативного управління розвитком діяльністю підприємств, який включає такі етапи технологічного процесу: розробка концепцій розвитку підприємства за напрямками забезпечення успіху в діяльності, формування загальної стратегії розвитку підприємства за напрямками цільової спрямованості та з урахуванням особливостей діяльності; обґрунтування функціонально-забезпечуючого портфеля стратегій; спрямованості діяльності; формування механізмів управління активізацією діяльності; розробка результативної системи управління активізацією діяльності підприємств як цілісності.

Список використаних джерел

1. Бородіна О., Прокоп. І. На яку модель аграрного сектору має орієнтуватись Україна у стратегічній перспективі? // Дзеркало тижня - № 25.- 2013 – С. 6-7.
2. Василенко В.О. Антикризисне управління підприємством: Навчальний посібник /В.О. Васеленко. - К.: ЦУЛ, 2003 – 428 с.
3. Гудзинський О.Д. Державна політика інноваційного розвитку економіки // Інвестиції: практика та досвід - № 18. – 2010 – с. 98-102.
4. Григоруk П.М., Федорова Т.Ю. Аналіз аграрного сектору Хмельницької області за основними показниками сталого розвитку // Агросвіт №3-4. – 2015 – С.40-46.
5. Контроль в системі стратегічного управління підприємствами (теоретико-методологічні аспекти): монографія [Гудзинський О.Д., Судомир С.М., Аксентюк М.М., Пилепенко О.С.].-К.: Аграр Медіа, 2011. – 325 с.
6. Морозюк Н.В. Вплив аграрного сектору економіки на сталий розвиток сільських територій / Н. В. Морозюк // Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. Сер.: Економіка, аграрний менеджмент, бізнес. — 2013. — Вип. 181 (6). — С. 181—186.
7. Хорунжий М. Й. Організація агропромислового комплексу / Хорунжий М. Й. – К.: КНЕУ, 2001. – 382 с.
8. Агробізнес сьогодні [Електронний ресурс]. Режим доступу

- <http://www.agro-business.com.ua/>
9. Аграрний сектор України [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://agroua.net/statistics/>
 10. Офіційний сайт Міністерства аграрної політики та продовольства України [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://minagro.gov.ua/>
 11. Офіційний сайт Державної служби статистики Хмельницької області [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.km.ukrstat.gov.ua/>
 12. Офіційний сайт Хмельницької обласної ради [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://km-oblrada.gov.ua/>
 13. Офіційний сайт Хмельницької обласної державної адміністрації [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.adm.km.ua/>

Summary. Integrated development of business activities agricultural sector in particular and the economy as a whole can be achieved only in a combination of system infrastructure, entrepreneurship, skillful public policies, innovative approach based on scientific achievements and regulate the interests of agricultural enterprises in the region, working towards its development and the whole economy in general.

Keywords: development of the agricultural sector, the development of the agricultural sector in the region, comprehensive economic development.

УДК 330.34

Фурса А.В.,

к.е.н., доцент,

Національний університет біоресурсів і природокористування України,

м. Київ

Бондар В.С.,

к.е.н., завідувач лабораторії,

Інститут біоенергетичних культур і цукрових буряків НААН України,

м. Київ

Стрельбіцький П.А.,

к.е.н., доцент,

Кам'янець-Подільський національний університет імені Івана Огієнка,

м. Кам'янець-Подільський

СУТНІСТЬ ТА ЕВОЛЮЦІЯ ТЕОРЕТИЧНИХ ОСНОВ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ В РИНКОВІЙ ЕКОНОМІЦІ

У даній статі розглянута проблематика інноваційно-інвестиційної політики в ринковій економіці України. Досліджено еволюційний розвиток інноваційно-інвестиційної стратегії держави за період незалежності, який умовно розбито на п'ять періодів. Проведено

аналіз законодавчих актів. Визначено основні напрямки вирішення проблеми – завершення інтенсифікації галузей економіки, розвиток процесів диверсифікації та модернізації виробництва на базі пріоритетних інноваційних проектів із залученням державного і приватного, в т.ч. іноземного, капіталу.

***Ключові слова:** інновації, інвестиції, інноваційно-інвестиційна політика, інноваційний проект, технології.*

Постановка проблеми. Економічна стратегія держави досі чітко не визначена, особливо у напрямку інноваційно-інвестиційного розвитку АПК, практично відсутнє державно-приватне фінансування проектів сільськогосподарського виробництва. Проте рано чи пізно ці проблеми потрібно буде вирішувати та швидкими темпами [7, с. 66].

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питання теорії й практики інноваційно-інвестиційного розвитку підприємства, значення для підвищення конкурентоспроможності виробництва продукції досліджувалися в роботах таких вітчизняних науковців, серед яких помітне місце займають: С.А. Володін [1-2], М.І. Кісіль [3], В.В. Кириченко [4], В.М. Трегобчук [6], В.В. Юрчишин [8] та інші. Необхідно зазначити, що більшість цих питань залишаються актуальними на сучасному етапі розвитку і потребують подальшої розробки.

Метою статті є в'ясування сутності та еволюційного розвитку теоретичних основ інноваційно-інвестиційної політики у сучасній ринковій економіці.

Виклад основного матеріалу. Наукова і публіцистична література щодо інновацій та інвестицій надто розлога. На жаль, вона містить багато декларацій і риторики, як і інноваційно-інвестиційне законодавство, хоч і дає більш-менш чіткі теоретичні визначення понять «інновації» і «інвестиції» та інших похідних від них термінів; обґрунтовує методологію інноваційно-інвестиційної політики, але не завжди пояснює причини низького рівня трансферу інновацій у виробничу практику. Між тим, основні терміни інноваційно-інвестиційної діяльності, попри окремі скасовування, теоретично обґрунтовані вірно і є загальновизнаними. Найбільш вживаними категоріями в даному тексті є такі: інновації, інноваційна діяльність, інноваційний продукт, інноваційна інфраструктура, інноваційна продукція, інноваційний проект; інвестиції, інвестиційний проект, інвестор, інвестиції в нематеріальні активи, інвестиційна діяльність, іноземні інвестиції; інтелектуальна власність, майнові права інтелектуальні власності; кошти, банківські вклади, паї, акції, цінні папери, рухоме й нерухоме майно; трансфер інновацій, венчурна фірма і т.п.

Приведена термінологія не потребує додаткового обґрунтування; слід зазначити тільки те, що автори роботи схилиються до визначення основного поняття «інвестиції», яке приведене в наукових працях провідних вчених, але ні як не в законодавстві. Так, у книзі Кириченка В.В. і Тимчука В.М. «Методологія трансферу інновацій в агропромислове виробництво» під інноваціями розуміється «нововведення в галузі техніки, технології, організації праці та управління, основані на використанні досягнень науки та передового досвіду, а також використання цих новацій в самих різних галузях і сферах діяльності» [1, с. 168]. В Законі України «Про інноваційну діяльність» – інновації трактуються як «новостворені (засновані) і (або) вдосконалені конкурентоздатні технології, продукція або послуги, а також організаційно-технічні рішення...», що має більший нахил до практики та менший до науки (інновацій як таких), а також слабкий акцент щодо науки управління в суспільстві в цілому, а не лише стосовно інновацій. Між тим, не кваліфіковане управління економікою в цілому після 1991 року, залишення на командних постах старих малокваліфікованих управлінських кадрів, вихованих в командній системі, не дозволяє Україні досягти науково-технічного прогресу в умовах ринкової конкуренції.

Якщо досліджувати еволюцію інноваційно-інвестиційної політики держави за період незалежності, то умовно її можна розбити на такі періоди:

1991-1995 рр. – прийняття основних Законів України, направлених на розвиток науки та техніки, визначення наукових пріоритетів, введення фінансових стимулів для її успішного функціонування, створення системи науково-технічної інформації та захисту інтелектуальної власності. Зокрема, передбачене базове фінансування наукових установ і конкретне фінансування наукових робіт через Фонд фундаментальних досліджень; прийняття і фінансування Державних науково-технічних програм з окремих пріоритетних напрямків; державне замовлення на наукову продукцію; кредитування окремих робіт через інноваційний фонд та ін. Передбачались такі фінансові стимули: наукові установи та їх дослідно-виробнича база мали пільги щодо оподаткування, Державний фонд фундаментальних досліджень звільнявся від податку повністю, зменшувалися суми оподаткованого доходу підприємств на 50% на проведення наукових робіт і освоєння прогресивних технологій та інші. Однак, постійні дефіцити державного бюджету, обвальна інфляція наступних років, а головне, незадовільна організація виконання згаданих вище законів призвела до того, що їх положення або виконувалися частково, або не виконувалися взагалі, що в результаті призвело до значної деградації науки, зниження ролі науковця та розладу її матеріально-технічної бази в цілому. Досить відмітити, що заробітна плата науковця впала у цей період до

неймовірно низького рівня, хронічним явищем стала неповна оплата або затримка з виплатою до 1 року, що призвело до максимального відтоку науковців у бізнес і за кордон саме в зазначений період;

1996-2002 рр. – прийняття ряду законодавчих актів та організаційних заходів, направлених на відновлення престижу науки, закріплення норми бюджетних асигнувань на наукові дослідження, запровадження нових форм науково-виробничих об'єднань, намагання вкладення в науку коштів підприємствами всіх форм власності. Особливо слід відзначити в редакції Закон України кінця 1998 р. «Про наукову і науково-технічну діяльність», яким визначено права та обов'язки вченого, зафіксовано норму, згідно з якою на науку виділяється щорічно не менше 1,7% валового внутрішнього продукту України, закріплено положення про проектно-цільове фінансування фундаментальних і прикладних досліджень, розвиток інфраструктури науки та ін. Серед важливих заходів було введення тарифних ставок науковцям та встановлення їм наукових пенсій, що значно поліпшило матеріальний і моральний стан науковців.

Важливим документом в цей період став Закон України «Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків» (1999 р., № 991-XIV), що давав можливість поєднувати науку з виробництвом наукомісткої продукції та комерцією на основі венчурних фірм.

Однак, основні заходи цього періоду повністю не були реалізовані, а реалізовані лише частково, хоч в цілому був відмічений певний прогрес у відновленні ролі науки. Основна причина негараздів – дефіцит коштів державного бюджету, що виділялись на науку, та некваліфіковане управління цією сферою в цілому в державі;

2003-2007 рр. – активне удосконалення прийнятих раніше нормативно-правових актів і заходів держави щодо розвитку інновацій на фоні стрімкого спаду інноваційно-інвестиційної діяльності через постійний брак державних коштів. Так, у Закон України «Про інноваційну діяльність» за цей період було внесено чотири зміни, а всього до кінця 2012 року – сім, направлених, в основному, на посилення регуляційної ролі держави у даній сфері, посилення контролю та експертизи за інноваційними проектами та ускладнення процедури їх прийняття. В Закон «Про інвестиційну діяльність» до 2007 р. внесено 16 змін, а всього до 2014 р. – 29, якими розширено кількість суб'єктів інвестиційної діяльності, крім держави, а саме: громадян, недержавних підприємств, господарських асоціацій, спілок і товариств, громадських і релігійних організацій, інших юридичних осіб, заснованих на колективній власності; органів місцевого самоврядування, іноземних фірм та осіб; удосконалено форми інвестиційних проектів; більш чітко визначено суб'єкти та об'єкти інвестування, особливо їх обов'язки та права, а також взаємовідносини, визначено джерела і форми регулювання інвестиційної діяльності, у т.ч.

державної підтримки та стимулювання проектів, удосконалена процедура їх реєстрації.

Зміни до Закону України «Про режим іноземного інвестування» стосувались посилення державних гарантів і захисту іноземних інвестицій, удосконалення порядку реєстрації та контролю за їх здійсненням, зокрема шляхом введення 7-денного строку розгляду документів іноземних інвесторів щодо реєстрації інвестицій, або їх анулювання; а також порядку відкриття і здійснення інвестицій за договорами концесій.

Як і в попередньому періоді, інноваційно-інвестиційна політика України в законодавчому плані виглядала досить привабливо за виключення надмірного втручання держави в контроль інноваційним процесом; однак прогресу щодо появи привабливих інноваційних проектів і росту інвестицій в даному періоді не відмічено. Навпаки, найбільш вразливою ланкою виявилась саме наука, найперше її матеріально-технічна база і кадровий потенціал. Обладнання наукових і науково-технічних центрів практично знищене. Вік працівників провідної наукової ланки значно збільшився, скоротилась загальна кількість науковців. Розпочався процес відтоку іноземних інвестицій та інші кризові ознаки;

2008-2013 рр. – початок періоду ознаменувався загальною фінансово-економічною кризою в країні, відтак зменшенням ступеня уваги до інновацій-інвестицій та до науки в цілому. Фінансування наукових закладів звелось по суті до виплат лише заробітної плати науковим працівникам з держбюджету, а капітальні вкладення зведені до мінімуму. Примітивний ринок і свобода збагачення призвели до того, що технопарк науки, створений ще за радянських часів, розвалився, а середній і дрібний бізнес не зайняв належної ніші в економіці. В наслідок інвестування приватного капіталу в інноваційні проекти практично відсутнє. За даних умов відбувся значний занепад економіки в цілому, в тому числі знизилась привабливість до інновацій. Основна увага новостворених власників була прикута не до економіки та науки, а до боротьби за ресурси, перш за все бюджетні. Всі деформації даного періоду відповідним чином позначились і на інноваційно-інвестиційній діяльності.

Найкраще цей період сформульовано в «Програмі розвитку інвестиційної та інноваційної діяльності в Україні», затвердженій постановою Кабінету Міністрів України від 2 лютого 2011 р. № 389. В ній дослівно відмічено таке:

«Відсутність державної підтримки виконання програм науково-технічного та інноваційного розвитку призвела до погіршення стану багатьох галузей економіки, зокрема їх технічної та технологічної відсталості, зношеності основних фондів, низького рівня використання

виробничих потужностей, їх високої енерго- та ресурсоемності, відсутності або низького рівня впровадження інновацій.

Валове нагромадження основного капіталу становило у 2008 році 43,5 відсотка від його обсягу за 1990 рік, а у 2009 році – лише 21,5 відсотка. Частка валового нагромадження основного капіталу у внутрішньому валовому продукті у 2009 році становила 18,3 відсотка.

На даний час не визначено інституційних засад формування національної інноваційної системи, не створено сприятливих умов для збільшення кількості підприємств, що впроваджують інновації, зокрема їх питома вага зменшилася у 2009 році до 12,8 відсотка, а частка реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової продукції – до 4,8 відсотка, обсяг імпорту високотехнологічної продукції перевищує обсяг її власного виробництва, темпи приросту основних фондів уповільнилися, зокрема у 2009 році до 2,6 відсотка проти 5 відсотки у 2005-2008 роках.

За даними Всесвітнього економічного форуму, Україна за технологічною конкурентоспроможністю серед 139 країн світу посідає 83 місце, а за інноваційною спроможністю – 63 місце.

Загальна кількість зареєстрованих проектів технологічних парків у 2009 році становила лише 17, тоді як у 2004 році – 63 [5]».

В даній постанові досить чітко указані причини незадовільного розвитку інноваційної та інноваційної діяльності, серед яких [5]:

- недостатній обсяг коштів держави, суб'єктів господарювання і населення;
- невизначеність правового інструменту залучення недержавних інвестицій, у т.ч. механізму розвитку державно-правового партнерства;
- низькі темпи впровадження високих технологій;
- невиконання суб'єктами господарювання вимог щодо взяття на облік об'єктів права та інтелектуальної власності, та відсутність механізму заохочення введення їх у комерційний обіг;
- нерозвиненість інноваційної інфраструктури (інноваційних центрів, технопарків, технополісів, бізнес-інкубаторів);
- недостатній міжнародний обмін технологіями;
- недостатня державна підтримка впровадження інновацій.

В постанові визначена мета програми, якого є перехід на інноваційну модель розвитку економіки, модернізація виробництва, підвищення конкурентоспроможності вітчизняної продукції на ринках, запобігання впливу міжнародної фінансової кризи на розвиток економіки. Вказані також шляхи та етапи виконання програми, які, по суті, повторюють викладені в усіх попередніх Законах України з цього приводу і які, як правило, знову не виконуються, не зважаючи на те, що ще одним Законом України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні», № 3715-VI від 8 вересня 2011 року, визначено стратегічні пріоритетні напрями на період до 10 років, серед яких і

«технологічне оновлення та розвиток агропромислового комплексу». У 2012 р. прийнято також в новій редакції Закон України «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій» (№ 5407-VI від 2 жовтня 2012 р.).

2014 р. – до цього часу – період прийняття в новій редакції Законів України «Про вищу освіту» та «Про наукову і науково-технічну діяльність», які сприяють модернізації науки та вищої освіти до єдиного Європейського простору. Однак, як показують останні події, ніякого прогресу у даній сфері не відбувається, про що свідчить закриття шкіл, звільнення викладачів ВНЗ і наукових співробітників науково-дослідних інститутів. Про яку інноваційну чи інвестиційну політику можна вести мову на перспективу 10-20 років?

Розвинені країни зараз переходять від п'ятого технологічного укладу (мікроекономіка, роботобудування, інформатика та ін.) до шостого (біо- і нанотехнології, штучний інтелект, генна інженерія); вітчизняна ж наука продовжує фінансувати в основному третій і четвертий уклади (добувна промисловість, важка індустрія, застарілі технології) за рідким виключенням (ракетно-носії нової конструкції «КБ-Південне», ряд ядерних досліджень, мікрокабелі, сцинтилятори, унікальні надпотужні електромагніти).

Слід також зауважити, що щедре фінансування не завжди веде до появи значних науково-технічних проектів, про що свідчать результати діяльності інноваційного центру «Скалкове» та аналогічного об'єднання «Нанотехнології» в Росії. Лише проривні технологічні рішення і креативні ідеї можуть самі по собі притягувати відповідні асигнування, а не навпаки. Тому в загальному ланцюгу наука-інновації-інвестиції-технології найважливішою ланкою має стати наука і її провідні представники.

Висновки. 1. Еволюційний розвиток інноваційно-інвестиційної стратегії держави за період незалежності умовно можна розбити на п'ять періодів, які визначають основні напрямки вирішення проблеми – завершення інтенсифікації галузей економіки, розвиток процесів диверсифікації та модернізації виробництва на базі пріоритетних інноваційних проектів із залученням державного і приватного, в т.ч. іноземного, капіталу, які, однак, не вирішуються і досі.

2. Інноваційно-інвестиційна стратегія і політика держави в напрямку модернізації економіки в цілому є слабо вираженою і мало конструктивною, не зважаючи на численні законодавчі акти, які декларують об'єктивно обґрунтовані положення, але не містять конкретних механізмів, засобів і відповідальних за їх виконання, тому вони залишаються на рівні декларацій.

3. Найбільш слабкою ланкою в загальному ланцюгу створення і впровадження інновацій в народне господарство України є його первинна ланка – наука, яка знаходиться в соціально і економічно

незахищеному стані. Проте, держава взяла зобов'язання з 1 січня 2020 року забезпечити бюджетні фінансові витрати на науку у розмірі не менше 1,7 відсотка ВВП, а фактичні витрати зараз становлять всього 0,4-0,3-0,2%, що призвело до подальшої деградації матеріально-технічної бази, відтоку кваліфікованих науковців за кордон і в бізнес.

Список використаних джерел

1. Володін С.А. Інноваційний розвиток аграрної науки : [монографія] / С.А. Володін. – К.: МАУП, 2006. – 400 с.
2. Володін С.А. Методичні підходи щодо інноваційного бізнес-проектування в аграрній сфері / С.А. Володін, Л.В. Шанда // Економіка АПК. – 2009. – № 11. – С. 11-18.
3. Кісіль М.І. Інвестиційна та інноваційна складові доктрини аграрної політики України / М.І. Кісіль // Економіка АПК. – 2003. – №7. – С. 82-87.
4. Кириченко В.В. Методологія трансферу інновацій в агропромислове виробництво / В.В. Кириченко, В.М. Тимчук. – Х.: Магда Ltd, 2009. – 230 с.
5. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження програми розвитку інвестиційної та інноваційної діяльності в Україні» від 2 лютого 2011 р. № 389. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/389-2011-%D0%BF>.
6. Трегобчук В. Інноваційно-інвестиційний розвиток національного АПК: проблеми, напрями і механізми / В. Трегобчук // Економіка України. – 2006. – № 2. – С. 4-12.
7. Фурса А.В. Інноваційно-інвестиційний розвиток цукробурякового виробництва / А.В. Фурса // Економіка АПК. – 2014. – № 10. – С. 66-69.
8. Юрчишин В.В. Інноваційні аспекти еволюції економічної науки / В.В. Юрчишин // Економіка АПК. – 2012. – № 1. – С. 90-99.

Summary. The article considers the problems of innovative and investment policy in the market economy of Ukraine. It was researched the evolutionary development of the innovative and investment strategy of the state during the period of independence, which is conditionally divided into five periods. It was held the analysis of legislative acts. It was determined the main directions of solving the problem – the completion of an intensification of economy branches, development of the processes of diversification and modernization of production on the basis of priority innovative projects involving public and private, including foreign, capital.

Key words: innovations, investment, innovative and investment policy, innovative project, technology.

Чевганова В.Я.,
к.е.н., професор,
Полтавський національний технічний
університет імені Юрія Кондратюка,
м. Полтава
Міняйленко І.В.,
старший викладач,
Полтавський національний технічний
університет імені Юрія Кондратюка,
м. Полтава

ЧИННИКИ ВПЛИВУ НА ПОТЕНЦІАЛ РОЗВИТКУ РЕГІОНУ

У статті систематизовано чинники, що впливають на ефективне використання потенціалу регіону. Розглянуто поняття інвестиційного клімату. Визначено проблеми формування інвестиційного клімату та його взаємозв'язок із потенціалом розвитку.

Ключові слова: інвестиційний клімат, потенціал розвитку, види потенціалу розвитку, чинники впливу

Постановка наукової проблеми. Основною умовою досягнення довготривалих, позитивних темпів економічного зростання, як реального сектора економіки, так і окремих підприємств, є активна інноваційна та інвестиційна діяльність. Зважаючи на те, що активізація інноваційно-інвестиційної діяльності належить до системних питань макроекономічного розвитку, вирішення яких має здійснюватися насамперед на державному рівні, дослідження теоретичних і практичних питань формування державної інноваційно-інвестиційної політики є досить важливим для сучасної науки та сприяє ефективному використанню потенціалу розвитку регіону.

Аналіз останніх досліджень. У економічній літературі існує широкий спектр визначень інвестиційного клімату, методів його обчислення та їх вплив на формування потенціалу розвитку [1], найбільш змістовним є наступне визначення.

Інвестиційний клімат – це середовище, в якому протікають інвестиційні процеси. Воно формується під впливом політичних, економічних, юридичних, соціальних і інших чинників, що визначають умови формування та ефективного використання потенціалу розвитку в регіоні та ступінь ризику інвестицій в інновації [3].

На регіональному рівні інвестиційний клімат виявляється через двосторонні відносини підприємницьких структур, банків, профспілок, органів влади і інших учасників процесу. На цьому рівні конкретизується узагальнена оцінка інвестиційного клімату в ході

реальних економічних, юридичних, культурних контактів інвестора і середовища, яке враховує складові потенціалу розвитку регіону.

Забезпечення сприятливого інвестиційного клімату в Україні залишається питанням стратегічної важливості, від реалізації якого залежить ефективне використання потенціалу розвитку регіону, ефективність залучення в міжнародний поділ праці, можливості модернізації на цій основі національної економіки.

Проблемам покращення інвестиційного клімату на державному рівні увага приділяється ще з 1991 року. На сьогодні в Україні вже створено правове поле для здійснення інвестиційної діяльності. Зокрема, ця сфера діяльності регулюється низкою Законів України ("Про інвестиційну діяльність", "Про режим іноземного інвестування" тощо), понад 10 Указами Президента, а також Постановами та Розпорядженнями Кабінету Міністрів України.

Згідно цих нормативно-правових актів, в Україні передбачено рівні права і гарантії захисту інвестицій для всіх суб'єктів інвестиційної діяльності. Водночас на захист іноземних інвестицій та формування умов для міжнародної інвестиційної діяльності додатково спрямовано ратифікацію Вашингтонської Конвенції про порядок вирішення інвестиційних суперечок між державами та іноземними особами і угоди про сприяння та взаємний захист інвестицій, які підписані з 70 країнами світу [2].

Між тим, попри суттєві зусилля у формуванні відповідних організаційно-економічних та правових засад зміцнення інвестиційного клімату, міжнародними експертами відзначається зниження інвестиційної привабливості України, незважаючи на її високий потенціал розвитку.

Вирішуючи задачу створення позитивного інвестиційного клімату, важливо мати на увазі, що глобалізація економіки, розширюючи доступ до інвестиційних ресурсів, що є в світі, тим самим неминуче загострює конкуренцію між їх реципієнтами. Відповідно, якщо необхідно збільшити обсяг зовнішніх інвестицій, то потрібно створити кращі умови, ніж у конкурентів. При цьому мова йде не тільки про зарубіжні, але і про національні інвестиційні ресурсу, «витік» яких за кордон означає, що у власній країні «клімат» для них менш сприятливий.

Серед проблем ефективного використання потенціалу розвитку та формування позитивного інвестиційного клімату виділяються наступні три критично важливі позиції.

По-перше, це низька легітимність відносин власності, що склалися, на капітал, у зв'язку з чим необхідне введення безумовних правових гарантій, направлених на захист власності, придбаної в результаті приватизації. Звичайно, це не відміняє необхідності відновлення соціальної справедливості, якщо вона порушувалася в ході

приватизаційної компанії. Проте все це не повинно вести до руйнування успішно функціонуючих підприємницьких структур.

По-друге, слід вказати на штучне заниження інвестиційного капіталу економіки, викликане неефективним механізмом використання наявного потенціалу і переважно фіскальною спрямованістю механізму оподаткування. При цьому обидва названі механізми у разі їх переналагодження здатні виступити дієвими важелями оптимізації галузевих і територіальних параметрів інвестиційного клімату, а також стимулювання інноваційної активності. Особливо ж слід виділити відновлення податкових пільг на реінвестований прибуток підприємств, а також податкових пільг для малого, середнього і венчурного бізнесу. Очевидно, що встановлення податкових пільг необхідно поєднувати з галузевими і територіальними преференціями відповідно до вибраних пріоритетів розвитку.

По-третє, не можна не відзначити адміністративні бар'єри, що перешкоджають підприємницькій діяльності і її розвитку (перш за все – на регіональному і місцевому рівнях); їх усунення повинне стати однією з найважливіших цілей для уряду країни. Для залучення ж капіталів з-за кордону додатково необхідні стабільні умови здійснення іноземних інвестицій, рішення питання про надання зарубіжним інвесторам різного роду преференцій, та інше.

Досить важливе питання стосується використання можливостей державних засобів масової інформації, перш за все електронних, для «тиражування» відомостей про позитивні приклади підприємницької діяльності основних власників, пропаганди її високої суспільної корисності; це – чинник поліпшення такої складової інвестиційного клімату, як суспільне відношення до підприємництва. Мова також повинна йти про розміщення в ЗМІ баз даних про інвестиційно-привабливі проекти і про створення позитивного інвестиційного образу країни в національному і глобальному інформаційних просторах.

Формулювання цілей статті. Формування позитивного інвестиційного клімату, вимагає взаємної узгодженості відмічених заходів в часі і просторі. А це припускає виділення у складі інвестиційної програми того або іншого рівня особливої підпрограми формування інвестиційного клімату, необхідного для її (інвестиційної програми) реалізації. Подібна підпрограма, повинна бути направлена на реалізацію не тільки загальних вимог до формування позитивного інвестиційного клімату, але і конкретних пріоритетів потенціалу розвитку регіонів України – шляхом створення у відповідних галузях або на територіях кращих умов інвестування, зокрема на основі приватного та державного партнерства. Тому доцільно сформулювати головні чинники впливу на формування та ефективне використання потенціалу розвитку регіону, які враховують інноваційно-інвестиційні складові.

Виклад основного матеріалу. Змістом інвестиційної привабливості, інвестиційного клімату регіонів та чинників його потенціалу розвитку є:

а) складові потенціалу – об'єктивні передумови, відкритість регіону для інвестицій, тобто насиченість території факторами, які можуть бути виражені кількісно;

б) ризик – умови діяльності інвесторів з погляду можливості втрати інвестицій і доходу від них.

Інтегрований інвестиційний ресурсний чинник у суспільному відтворенні діє в системі науково-технічних, технологічних, підприємницьких, інформаційних, організаційних, управлінських і інших чинників-ресурсів, що знаходяться в узгодженій взаємодії в часі та просторі. З одного боку, інвестиційний клімат повинен бути стабільним, протягом тривалого часу, а з іншого – достатньо гнучким, таким, що враховує зміни відносно чинників потенціалу розвитку.

Потенціал регіону – це сукупність об'єктивних економічних, соціальних і природно-географічних та інших чинників, що сприяють залученню інвестицій на рівні регіону.

Ризик представляє вірогідність неповної реалізації потенціалу регіону зважаючи на наявність в ньому негативних умов господарської діяльності, що формують вірогідність втрати інвестицій, наявних ресурсів або доходу від них.

Класифікувати чинники, що впливають на потенціал розвитку регіонів, можна за тривалістю дії (незмінні чинники, повільно змінні чинники, швидко змінні чинники) і за напрямом впливу (чинники ресурсного потенціалу, чинники некомерційного ризику, чинники інноваційно-інвестиційної активності).

На основі аналізу основних регіональних досліджень було визначено несистематизований перелік основних показників, за якими можна зробити висновки щодо рівня потенціалу розвитку регіону [3]. Даний перелік містить:

1. Щільність залізниць на тис. км² території, км.
2. Щільність автодоріг з твердим покриттям на тис. км² території, км.
3. Забезпеченість населення домашніми телефонними апаратами мережі загального користування або що мають на неї вихід, на 100 сімей, шт.
4. Вартість основних фондів на транспорті, грн.
5. Вартість основних фондів в промисловості, грн.
6. Вартість основних фондів в будівництві, грн.
7. Наявність великих транспортних вузлів (аеропорти, морські порти) державного значення в регіоні.
8. Об'єм роздрібного товарообігу, грн.
9. Середньомісячна заробітна плата, грн.
10. Споживчі витрати з розрахунку на душу населення, грн.

11. Індекс споживчих цін до попереднього року, %
12. Загальний об'єм промислового виробництва, грн.
13. Частка продукції паливної промисловості в загальному об'ємі промислової продукції.
14. Загальна площа земель, км².
15. Частка земель с/г призначення в загальній площі земель.
16. Частка земель лісового фонду в загальній площі земель.
17. Ліміт використання водних ресурсів, м³.
18. Платежі за користування надрами, грн.
19. Лісові збори і орендна плата за користування лісовим фондом, грн.
20. Платежі, пов'язані з користуванням водними об'єктами, грн.
21. Валовий регіональний продукт, грн.
22. Чисельність економічно активного населення, чол.
23. Капітальні вкладення в кошторисних цінах, грн.
24. Частка населення з вищою освітою.
25. Чисельність безробітних, зареєстрованих у службі зайнятості, чол.
26. Кредитні вкладення в народне господарство всього, грн.
27. Довгострокові кредитні вкладення, грн.
28. Загальна сума статутного капіталу комерційних банків, грн.
29. Залишки внесків в комерційних банках, грн.
30. Зміна кількості прибутків/збитків підприємств від усіх видів господарської діяльності, грн.
31. Об'єм іноземних інвестицій, дол. США.
32. Число зареєстрованих злочинів на тис. осіб населення.
33. Все наявне населення, осіб.
34. Частка незайнятих трудовою діяльністю громадян, що шукають роботу, у загальній чисельності населення, %.
35. Частка сімей, що знаходяться за межею бідності, %.
36. Заборгованість по оплаті праці, грн.
37. Кількість учасників мітингів, чол.
38. Частка збиткових підприємств, %.
39. Заборгованість по позиках банків всього, грн.
40. Заборгованість по позиках банків прострочена, грн.
41. Кредиторська заборгованість, грн.
42. Дебіторська заборгованість, грн.
43. Скидання забруднених стічних вод, млн. м³ на км².
44. Утворення токсичних відходів, т.
45. Фактичний викид забруднюючих речовин в атмосферне повітря від стаціонарних джерел, т.
46. Територія регіону, км².

Виходячи з даних чинників була проведена їх систематизація, яка відображає три основні групи чинників.

I. Чинники, що впливають на рівень потенціалу розвитку регіонів.

Потенціал розвитку враховує основні макроекономічні характеристики, насиченість території чинниками виробництва, споживчий попит населення і тому подібне.

1. Природно-географічний потенціал представляє сукупність ресурсно-сировинного потенціалу і географічного розташування регіону.

Ресурсно-сировинний потенціал регіону – частина сукупності природних ресурсів, які при даному рівні економічного і технічного розвитку суспільства і дослідження території можуть бути використані в господарській або іншій діяльності людства, в даний час та в перспективі.

Інтегральний показник ресурсно-сировинного потенціалу регіонів визначається як зважена сума економічних оцінок окремих компонентів потенціалу – мінеральних, водних, земельних, лісових і рекреаційних ресурсів. Для визначення цілей розвитку регіону є досить важливий ресурсно-сировинний потенціал, оскільки він характеризує середньозважену забезпеченість балансовими запасами основних видів природних ресурсів.

Для оцінки ресурсно-сировинного потенціалу регіону найбільший інтерес представляють ресурси, приведені в табл. 1.

Таблиця 1

Складові ресурсно-сировинного потенціалу регіону

Вид ресурсно-сировинного потенціалу	Види ресурсу
Мінерально-сировинний	Паливно-енергетичні: нафта, природний газ, вугілля, торф, горючі сланці; Металорудні: руди чорних, кольорових, рідкісних і благородних металів; Нерудні: апатити, фосфорити, слюда, графіт, азбест, будівельна сировина
Водний	Водопостачання; Гідроенергетика; Рибне господарство
Лісовий	Виробництво деревини; Полювально-промисловий потенціал
Рослинний	Запас гумусу в ґрунті; Вміст білку в основній продукції оброблюваних сільськогосподарських культур

У даний час виявлені, розвідані і заздалегідь оцінені великі запаси корисних копалин. Україна, яка займає всього 0,4 % земної суші, де проживає 0,8 % населення планети, має в своїх надрах 5 % мінерально-сировинного потенціалу світу.

В Україні розвідано 20 тис. родовищ та 111 видів корисних копалин (за даними УНІАН – 200 видів корисних копалин, 120 з яких використовує людство сьогодні). З них 7807 родовищ, 94 видів корисних копалин мають промислове значення. Найбільше економічне значення мають кам'яне вугілля, нафта і газ, залізні і марганцеві руди, сірка, кам'яна і калійна солі, нерудні будівельні матеріали, мінеральні води. Їх родовища знаходяться у різних геологічних регіонах України [5]. За розвіданими запасами деяких корисних копалин Україна випереджає РФ, США, Великобританію, Францію, ФРН, Канаду та інші. Зокрема, за запасами і видобутком залізних, марганцевих, титаноцирконієвих руд, багатьох видів неметаломісткої сировини Україна в кінці ХХ ст. займала провідне місце серед країн СНД, Європи і світу.

Географічне положення регіону багато в чому визначається наявністю у регіону виходів до морських транспортних шляхів, меж з іншими державами.

На сучасному етапі економічного розвитку України найбільш, інвестиційно-значущими є мінерально-сировинний, лісовий та рослинний потенціали.

2. Трудовий потенціал

Однією з основних складових трудового потенціалу є демографічний потенціал регіону. Останні п'ятнадцять років величина цього показника невідмінно зменшується. На території України населення розміщене нерівномірно. У східних областях і в Дніпропетровській області висока середня щільність населення пов'язана з великою кількістю міст, зокрема дуже великих, що утворилися у процесі швидкої індустріалізації цих регіонів. У західних областях відносно висока густина населення пов'язана з високою середньою густиною сільського населення, що склалося історично.

Найнижча середня щільність населення в поліських (Чернігівська, Житомирська, Рівненська, Волинська) та степових (Херсонська, Кіровоградська) областях. У них незначна кількість великих та середніх міст і низька густина сільського населення. Зумовлена така ситуація природними умовами (заболоченістю на Поліссі, дефіцитом вологи у степовій зоні), а також тим, що активне нове освоєння південних районів почалося тільки наприкінці ХVІІІ ст. Позначилися на густоті населення, особливо в межах лісостепової зони, великі втрати населення в результаті війн, депортацій та штучних голодоморів ХХ століття.

Для потенційного інвестора важливою є не тільки кількісна, але і якісна складова робочої сили. До якісних характеристик може бути віднесений рівень професійної підготовки населення регіону й освіти, вік, стан здоров'я.

Важливими напрямками в області вивчення трудового потенціалу є такі показники, як загальна кількість економічно-активного населення,

середньомісячна оплата праці, кількість безробітного населення, що займається пошуками роботи (за даними служби зайнятості), віковий склад працюючого і безробітного населення, з виділенням осіб передпенсійного віку і професійний склад безробітних. Таким чином, при оцінці трудового потенціалу регіону важливим є облік таких чинників як: наявність трудових ресурсів, професійно-освітній рівень трудових ресурсів, наявність кваліфікованої робочої сили.

3. Виробничий потенціал характеризує стан виробничої сфери регіону.

У рамках оцінки виробничого потенціалу регіону визначається валовий регіональний продукт (ВРП), що представляє різницю між сумою випуску і сумою проміжного споживання.

Основними напрямками дослідження, що проводиться в рамках оцінки виробничого потенціалу регіону, є: оцінка виробничих потужностей; придатність їх до переоснащення; визначення наявного та необхідного для організації ефективного виробництва устаткування; оцінка виробничої інфраструктури. Крім того, оцінці підлягає ефективність використання ресурсів підприємств регіону в розрізі продуктивності праці за провідними галузями господарської спеціалізації (промисловість або сільське господарство) та фондівддачі.

Важливим моментом у формуванні виробничого потенціалу є особливості галузевої спеціалізації підприємств регіону. Прогресивні структурні зміни припускають, що виробництва, які вже морально застарілі, йдуть на спад, а нові перспективні – на підйом. На думку багатьох авторів, не можна говорити ні про яку прогресивну та структурну перебудову, якщо зниження спостерігається буквально у всіх видах виробництва.

Важливим критерієм розвитку економіки регіону є також структура імпорту і експорту. Найбільш сприятливим вважається переважання в експорті наукоємної продукції та продукції високого ступеня обробки. Для імпорту раціональним є ввезення на територію регіону машин і устаткування, оскільки це по суті – вкладення в засоби виробництва.

4. Інноваційний потенціал представляє рівень розвитку науки і впровадження досягнень науково-технічного прогресу в регіоні.

У переважній більшості випадків розвиток науково-технічного потенціалу перетворюється на один з найбільш важливих елементів відтворювального процесу. Причому розвиток регіонів, що застосовують наукові досягнення, здійснюється інтенсивним шляхом.

5. Інституційний потенціал представляє ступінь розвитку провідних інститутів ринкової економіки.

Від ступеня розвитку інституційної сфери регіону залежить ефективність і надійність обміну на товарному, ресурсному, фінансовому ринках.

Важливими характеристиками є особливості місцевого законодавства в області оподаткування, регіонального регулювання підприємництва, наявність специфічних регіональних норм і правил, протекціонізм місцевого підприємництва.

У рамках формування інституційного потенціалу найважливішими напрямками є: захист прав власності та вдосконалення корпоративного управління; вирівнювання умов конкуренції; регулювання економіки; поліпшення інформаційного забезпечення бізнесу, реформування бухгалтерського обліку і статистики.

Необхідним атрибутом зростання економіки, є наявність фінансових ринків та інститутів що динамічно розвиваються. Ключовими елементами побудови фінансової системи, адекватної потребам сучасної економіки, є:

- а) реформування банківського сектора;
- б) розвиток фондового ринку і інвестиційних інститутів;
- в) розвиток ринку страхових послуг [1].

6. Інфраструктурний потенціал представляє економіко-географічне положення регіону та його інфраструктурну забезпеченість [4]. Це один з важливих чинників, що впливає на рішення інвестора і забезпечує можливість постачання електроенергією і газом, водою та іншими ресурсами виробництва. Наявність аеропортів і портів обумовлює забезпеченість виробництва інвестора – сировиною, запчастинами і можливістю регулярного експорту продукції. Стан залізниць і автодоріг, річкових шляхів сполучення також береться до уваги. Враховується і те, як робочі можуть добиратися до місця роботи.

Інвестор може сприяти розвитку інфраструктури шляхом будівництва внутрішніх доріг, під'їзних шляхів, додаткових підстанцій на дизельному паливі і так далі. Проте основні комунікації повинні бути готові або створюватися урядом. Відсутність цього, враховуючи величезні витрати на створення інфраструктури, може послужити серйозною перешкодою. У деяких регіонах для залучення інвесторів створюються промислові зони, що надають інвесторові транспорт, зв'язок і тому подібне, а часто і побудовані приміщення, які надаються йому на пільгових умовах з можливістю подальшого викупу.

Інфраструктурний потенціал регіону залежить від економіко-географічного положення регіону; територіального розміщення регіону (близькість до зовнішніх меж, регіонів-постачальників і регіонів-споживачів); інфраструктурного освоєння, облаштування і забезпеченості регіону; розвитком системи комунікацій на даній території.

7. Фінансовий потенціал регіону.

У рамках цього показника визначається питома вага прибуткових і збиткових підприємств в регіоні. Також підлягає обліку рівень прибутковості підприємств, від яких залежить об'єм податкової бази регіону, що визначає прибуткову складову регіонального бюджету і, отже, можливість розвитку соціального сектора, інфраструктури регіону, соціальну стабільність та інше.

Важливими критеріями фінансового потенціалу є також об'єм кредитів, виданих комерційними банками суб'єктам підприємницької діяльності; об'єм депозитів населення в національній валюті; об'єм депозитів населення в іноземній валюті; об'єм депозитів юридичних осіб в національній валюті; об'єм депозитів юридичних осіб в іноземній валюті; питома вага довгострокових кредитів банківської системи.

8. Споживчий потенціал – це сукупна купівельна спроможність населення регіону.

Платоспроможний попит населення регіону представляє суму грошових коштів, які воно може направити на придбання товарів і послуг на даний момент часу. Структура платоспроможного попиту позитивно корельована з джерелами формування доходів населення: заробітною платою, дивідендами, рентними платежами, субсидіями (рис.1).

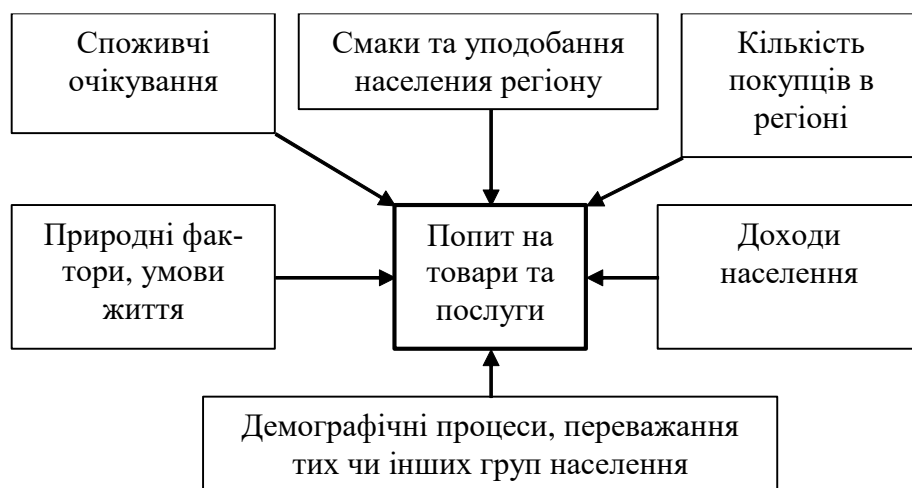


Рис. 1. Фактори, що впливають на попит на регіональному споживчому ринку

Дослідження Держкомстату з питання впливу рівня доходів населення на придбання товарів і оплату послуг у регіонах показало, що все більше посилюється диференціація регіонів за об'ємами роздрібного товарообігу, що припадає на душу населення. Об'єм товарообігу залежить від рівня доходів населення.

Можливі два шляхи визначення величини платоспроможного попиту:

- перший, підсумовування доходів населення регіону за всіма напрямками з урахуванням схильності населення до заощаджень;
- другий, підсумовування об'ємів роздрібного товарообігу торгових організацій.

І у першого і у другого методу є недоліки. І для того, і для іншого шляху цим недоліком є невідповідність фактичних даних, даним бухгалтерської звітності, як наслідок ведення подвійної бухгалтерії. Визначення схильності населення до заощаджень оцінити достатньо складно, оскільки для українського ринку це виявляється не стільки в придбанні цінних паперів і рахунках в банках, а часто в придбанні іноземної валюти.

Більшість авторів методик визначення інвестиційного клімату та оцінювання потенціалу розвитку в регіоні йдуть іншим шляхом. Як правило, визначають загальний об'єм роздрібного товарообігу, включаючи громадське харчування в цінах відповідних років; темпи зростання товарообігу підприємств роздрібною торгівлі і громадського харчування у відсотках до попереднього року в порівняльних цінах; загальний об'єм платних послуг; загальний об'єм побутових послуг.

II. Чинники, що визначають рівень некомерційних ризиків.

1. Законодавчі ризики. Ризик інвестування як специфіка міжрегіонального підходу полягає в тому, що на територіях регіонів діє єдине загальнодержавне законодавче поле, видозмінюється в окремих суб'єктах під впливом регіонального законодавства, що регулює господарську діяльність в межах своїх повноважень.

Законодавство регулює інвестування в ті або інші види економічної діяльності, визначає порядок використання окремих чинників виробництва, впливає на ступінь ризику, тобто впливає на інвестиційний та виробничий потенціал регіону. Основними напрямками дослідження, в рамках оцінки законодавчого ризику регіону є: юридичні умови інвестування в ті або інші сфери або галузі; ступінь розвитку (стан) законодавчої бази; наявність механізмів гарантій та захисту інвестицій; порядок використання окремих чинників виробництва.

2. Політичні ризики, як вірогідність фінансових втрат для підприємств в результаті дії несприятливих політичних чинників в країні розміщення інвестицій. Це один з видів ризику, який характеризується слабкою диференціацією для регіонів.

Політичні ризики класифікуються на основі розділення подій, викликаних діями урядових структур у ході проведення певної державної політики, або силами, що знаходяться поза контролем уряду. У зв'язку з цим політичні ризики можна ділити на екстралегальні і легально-урядові (табл.2).

Класифікація політичних ризиків

	Екстралегальний ризик	Легально-урядовий ризик
Макроризик	Революція	Зміна інвестиційного законодавства
Мікроризик	Тероризм	Торгове регулювання

Основними чинниками, які необхідно взяти до уваги при оцінці політичного ризику є: розподіл політичних симпатій населення за наслідками останніх парламентських виборів; авторитетність місцевої влади; загальна оцінка стабільності законодавчих та виконавчих структур; розподіл влади між різними політичними групами і партіями, вплив опозиції регіональних політичних сил; вплив різних етнічних і релігійних груп, стан міжнаціональних відносин; обмежувальні заходи політичного характеру, необхідні для утримання влади.

3. Соціальні ризики. Крім загальноприйнятих аспектів аналізу соціального положення областей – населення, рівня і способу життя, – аналізу піддаються також соціальна інфраструктура і соціальне неблагополуччя (табл. 3).

Складові соціального ризику

Критерій	Складові
Населення	Чисельність і статеву вікову структуру, чисельність і структура сімей, міграція і розселення
Рівень і спосіб життя	Основні джерела і рівень доходів, купівельна спроможність, рівень та структура видатків і споживання
Соціальна інфраструктура	помешкання, транспорт і зв'язок, наука, культура і освіта
Соціальне неблагополуччя	безробіття, страйки, умови праці, рівень престижу

Найбільш негативно позначаються на інвестиційній привабливості та економічному зростанні безробіття, страйки, погані умови праці, великі скупчення біженців і вимушених переселенців, а також кризові ситуації, викликані стихійними лихами, екологічними і техногенними катастрофами, військовими діями, гострими міжнаціональними конфліктами.

4. Економічні ризики відображають негативні тенденції в економічному розвитку регіону, поточній економічній ситуації в цілому і залежать від багатьох чинників: ємкості місцевого та світового ринків і можливості їх розширення; умов збуту і рівня цін на продукцію, послуги на місцевому, міжнародному ринках, а також об'єму імпорту аналогічних товарів і позиції постачальників-конкурентів; політики уряду за розвитком видів економічної діяльності; можливості

отримання коротко- та довгострокових кредитів на внутрішніх і світових ринках банківського позикового капіталу і капіталу небанківських фінансових структур; можливості мобілізації фінансових коштів за рахунок випуску цінних паперів; рівня інфляції в регіоні; конвертованості національної валюти; активності в реалізації економічних реформ.

5. Екологічний ризик відображає вірогідність виникнення і розвитку несприятливих природно-техногенних процесів, що супроводжуються, як правило, істотними екологічними наслідками. На регіональному рівні представляє інтерес оцінка величини загальних екологічних збитків від забруднення і погіршення навколишнього природного середовища, і, перш за все, атмосферному повітрю, водним ресурсам, біоресурсам, ґрунтам і земельним ресурсам.

6. Кримінальний ризик. Потенційних інвесторів цікавить інформаційна, економічна безпека, аналітика, рівень криміногенної обстановки в регіоні.

Основними напрямками дослідження криміногенної обстановки в регіоні є: рівень криміногенної небезпеки (злочинності) в регіоні; замовлені вбивства; корумпованість структур влади; рекет.

III. Інвестиційна активність (рис. 2) є позитивною ринковою реакцією і означає формування передумов для поліпшення інвестиційної привабливості. Ринкову реакцію неможливо виміряти кількісно, але за допомогою експертного підходу можна оцінити її з якісних позицій і використовувати як один з основних критеріїв при ранжируванні регіонів.

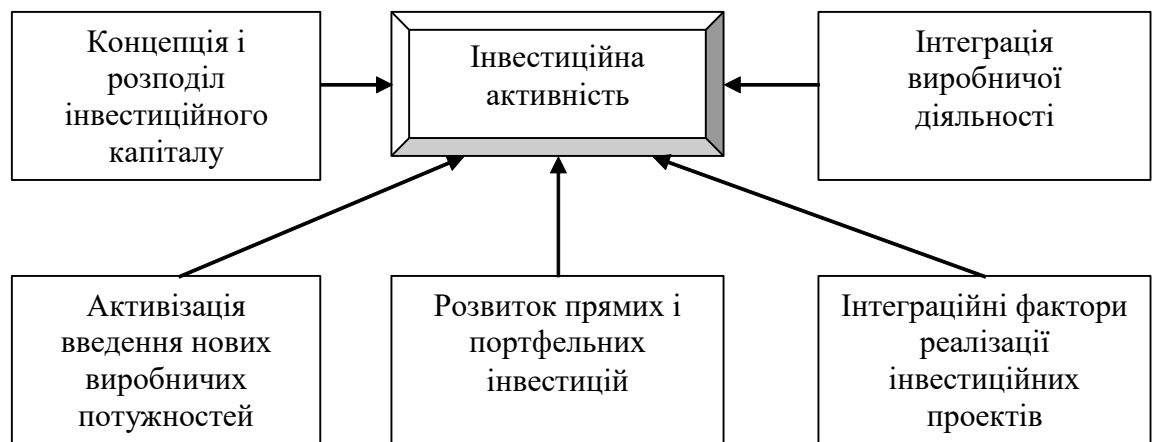


Рис. 2. Чинники інвестиційної активності

Таким чином, під чинником інвестиційної привабливості слід розуміти процес (явище, дія) переважно об'єктивного характеру, що впливає на інвестиційну привабливість, що визначають – прямо або побічно його територіальні особливості. Показники, що відображають інвестиційну активність, представлені в табл. 4.

Показники інвестиційної активності

Темпи росту	Темпи зниження
Введення нових потужностей	Питомих інвестиційних витрат
Економічного потенціалу підприємств	Енергоємності продукції
Концентрації капіталу	Матеріалоємності продукції
Інтенсивності реалізації інвестиційних програм	Скорочення термінів розробки і реалізації інвестиційних проектів

Це, наприклад, місце регіону в загальній системі територіальної організації країни, тип освоєння і рівень розвитку регіону, його економіко-географічне положення, природні ресурси, населення, структура, рівень розвитку і особливості господарства, інфраструктури, невиробничих галузей, споживання.

Висновки. У статті розглянуті всі необхідні чинники для визначення рівня потенціалу розвитку. Проте слід зазначити, що необґрунтовано велика кількість оцінюваних чинників позначається на вартості і якості відповідних розробок щодо організаційних заходів, пов'язаних з підвищенням інвестиційної привабливості, інноваційної активності та потенціалу розвитку регіону в цілому. У зв'язку з цим, вважаємо, що в основі організаційного механізму управління потенціалом регіону слід покласти найбільш значущі чинники, що впливають на потенціал розвитку, ризики та інноваційно - інвестиційну активність регіону.

Список використаних джерел

1. Асаул А.Н. Формирование инвестиционного климата (опыт Петербургского региона) / А.Н. Асаул // Экономика Украины. — № 4. — Киев, 2002.- с. 24-28
2. Гаврилюк О.В. Інвестиційний імідж та інвестиційна привабливість України / О.В. Гаврилюк // Фінанси України. — 2008. — № 2 (147). — с. 68-81.
3. Асаул, А.Н. Систематизация факторов, характеризующих инвестиционную привлекательность регионов // Региональная экономика. Львів, — № 2. — 2004. — с. 14-20
4. Підвищення ефективності управління підприємством у контексті розробки антикризових заходів/ В.В. Шпакович// Формування ринкових відносин в Україні.—2010.—№4. — с.10-16
5. Сухоруков А. Проблеми підвищення інвестиційної активності регіонів // Економіка України. — 2005. — №8. — с.8-15

Summary. The article considers the factors, which influence on the effective use of the potential of the region. The concept of the investment climate is considered. The problems of formation of investment climate and its connection with development potential is determined.

Key words: investment climate, potential development, types of potential development, factors of influence.

УДК 339.94

*Lukasz Wsciubiak, PhD,
University of Economics and Business,
Poznan*

WHAT PATENT DATA TELLS US ABOUT POLISH-UKRAINIAN TECHNOLOGICAL COOPERATION?

This paper aims to answer the question: what is the current state of Polish-Ukrainian technological cooperation? The article presents an overview of available patent data from 2005-2014. In conclusion, the need for stimulating Polish-Ukrainian contacts through innovation policy instruments was also emphasized.

Key words: innovation, international cooperation, patent data.

Introduction

Innovation has already ceased to be a domain of single enterprises or scientific institutions. Increasing complexity of innovation processes and radical changes in the contemporary business environment force establishing and maintaining numerous relationships with various external entities. More and more often, innovation-related inter-organizational cooperation is carried out internationally.

During the transformation in Poland, a fundamental reorientation of international economic relations could be observed. Among others, this led to a gradual weakening of ties with partners from the countries of former USSR and intensifying the economic and technological cooperation with entities from Western Europe and other highly developed countries [1, p. 63-64]. Such trend has been deepened especially after Polish accession to the European Union. This may be also the result of the increasing presence of foreign companies in Poland. For example, in recent years a number of R&D centers of international corporations have been established in Poland [2, p. 158-164].

Nevertheless, Ukraine still remains a very important economic partner of Poland. Therefore, it seems reasonable to ask: what is the current state of Polish-Ukrainian technological cooperation? This paper attempts to formulate a response to this question, based on the patent data.

1. Inter-organizational cooperation and its importance for innovation

There is no doubt that innovation-related inter-organizational cooperation can provide a number of benefits [3]:

- cost and risk sharing,
- shortening of time needed for the project,
- access to the unique resources and competencies of partners,
- release of synergy effect,
- easier access to the public grants and other external funds.

Most empirical evidence confirm a positive relationship between the involvement in inter-organizational cooperation and innovation performance [4; 5]. According to the relevant literature, innovation-related cooperation leads also to higher quality of patents (as measured by forward patent citations) [6, p. 4370].

Modern models of innovation and technology policy emphasize the importance of cooperation between science and business. According to the concept of national and regional innovation systems, universities and other research institutions are a place of knowledge creation, whereas business enterprises are responsible for transforming such knowledge into commercial effects. Research institutions employ highly qualified staff, possess unique research equipment and accumulated knowledge resources. They can also benefit from significant public support [7, p. 116].

The relevant literature indicates a number of factors determining inter-organizational cooperation. One of the most important of them is proximity. However, inter-organizational proximity should be considered not only geographically, but also in a cognitive, organizational, social and institutional context [8; 9]. In other words, the success of cooperation depends not only on the distance separating the partners but also on their mutual adjustment

2. Research design

Exploration of patent data may serve for many purposes, eg. diagnosis of the state of the art, forecasting future technology trends, seeking inspiration for further research, tracking the accomplishments of competitors, etc. [10, p. 412-413]. However, more and more often patent data is also used for diagnosis networks of inter-organizational relationships, both at regional [11] and international level [12]. For this reason, an attempt to recognize the state of the Polish-Ukrainian technological cooperation on the basis of filed patent applications was undertaken.

The undoubted advantage of the use of patent data is their availability, eg. via online databases. Patent data provides many interesting information that cannot be gathered in any other way. However, from the point of view of the subject matter of this paper, information about the applicants (owners of intellectual property rights) and their authors (inventors) was most important.

For the purposes of the analysis presented in this paper, the ESPACENET patent database was used. This database is administrated by the European Patent Office (EPO) and contains around 60 million patent documents from over 90 major patent offices around the world. Patent documents can be searched by several basic criteria [13, p. 182-184]. The Polish-language interface of the ESPACENET patent database is provided free of charge on the website of the Polish Patent Office.

The time range of the analysis covered the period 2005-2014, i.e. the last 10 years, for which the complete data about the patent applications was available. It should be noted that, in accordance with the legal rules, most patent applications are published after the expiry of 18 months from the date of filing [14].

3. Results

As a result of the search, a total of 165 patent applications were identified in the period 2005-2014. This number included not only joint Polish-Ukrainian patent applications, but also Polish patent applications co-authored by Ukrainian inventors, Ukrainian patent applications co-authored by Polish inventors, as well as applications from other countries, which were jointly developed by authors from Poland and from Ukraine (table 1).

Table 1

Polish-Ukrainian technological cooperation: patent applications by the country of origin

Description	Number of patent applications	%
Joint Polish-Ukrainian patent applications (applicants both from Poland and from Ukraine)	25	15.2
Patent applications from Poland (at least one inventor from Ukraine)	71	43.0
Patent applications from Ukraine (at least one inventor from Poland)	49	29.7
Patent applications from other countries (co-inventors from Poland and from Ukraine)	20	12.1

**Source: own work*

The number of patent applications filed in each year varied considerably, especially in the period 2005-2009 (6 applications in 2006 and as many as 34 applications in 2008). The average number of patent applications was: 15 applications per year in the period 2005-2009 and 18 applications per year in the period 2010-2014 respectively.

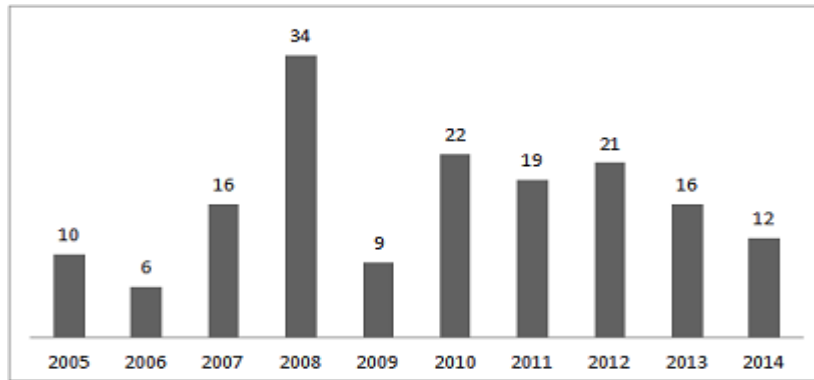


Fig. 1. Polish-Ukrainian technological cooperation: number of patent applications in 2005-2014

*Source: own work.

Although a noticeable decrease in the number of patent applications in 2013 and 2014 has been observed, however, this should not be interpreted as a symptom of a decline in technological cooperation between Poland and Ukraine. According to still incomplete data, at least 21 patent applications were filed in 2015.

The identification of the most relevant technological areas for Polish-Ukrainian cooperation was carried out on the basis of International Patent Classification (IPC). The primary purpose of the Classification is to provide an efficient system for searching patent documents by patent offices or other users (eg. patent attorneys) and thus facilitate their work (eg. to investigate the state of the art in given field of technology and to evaluate the inventive step and non-obviousness of technical disclosures in patent applications). However, the Classification may also be used for creating various industrial statistics [15]. The results of the analysis are shown below (Table 2).

Table 2

Polish-Ukrainian technological cooperation: patent applications by the main sections of International Patent Classification (IPC)

Section	Description	Number of patent applications	%
A	Human Necessities	50	30.3
B	Performing Operations; Transporting	31	18.8
C	Chemistry; Metallurgy	42	25.5
D	Textiles; Papers	-	-
E	Fixed Constructions	10	6.1
F	Mechanical Engineering; Lighting; Heating; Weapons	25	15.2
G	Physics	24	14.5
H	Electricity	19	11.5

Note: the results do not add up to 100% as for some patent applications more than one IPC section was indicated.

*Source: own work

It should also be noted that the importance of particular technological areas varied depending on the type of patent applications. For example, joint Polish-Ukrainian applications usually concerned the section A (particularly the class A61 - Medical or veterinary science; hygiene) and the section C. In turn, a significant part of patent applications from Ukraine were related to the section A (mainly to the class A01 - Agriculture; forestry; animal husbandry) and applications from Poland - to the sections B and C. On the other hand, patent applications filed by the entities from other countries most often were related to the sections G and H.

Patent applications included in the analysis were filed by around 80 different entities: universities, research institutes, enterprises and individuals. The most active of them are listed below.

Entities from Ukraine:

- National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine in Kiev - 16 patent applications co-authored by scientists affiliated in Lublin University of Life Sciences,
- more than one application was also identified for such institutions as: Ukrainian Academy of Printing in Lviv, Ternopil Ivan Pului National Technical University, Poltava National Technical University, Admiral Makarov National University of Shipbuilding in Mykolaiv, Lviv State University of Life Safety, Lviv Polytechnic National University, Karpenko Physico-Mechanical Institute under NAS of Ukraine in Lviv, Institute of Thermoelectricity under NAS and MES of Ukraine in Chernivtsi, Institute of Macromolecular Chemistry under NAS of Ukraine in Kiev, Hromashevsky Institute of Epidemiology and Infectious Diseases in Kiev, Odessa National Medical University, Odessa Mechnikov National University.

Entities from Poland:

- Lublin University of Technology - 11 patent applications co-authored by scientists and individual inventors from Lviv, Rivne and Sevastopol,
- University of Opole - 7 joint patent applications with various Ukrainian universities and research institutions from Odessa (eg. Odessa National Medical University, Odessa Mechnikov National University, etc.),
- Anew Institute Ltd. (Cracow) - commercial R&D organization, founded by a group of aerodynamics engineers, industrial experts and businessmen from Poland and Ukraine, specializing in vertical axis wind turbine design and manufacturing - 6 patent applications co-authored by one of Ukrainian shareholders,
- BUSICO Jerzy Buslowicz (Warsaw) - small enterprise founded by an experienced construction engineer, developing innovative solutions for eco-friendly and energy efficient housing construction - 5 patent applications co-authored by Ukrainian partner from Lviv,

- more than one application was also identified for such institutions and enterprises as: Tadeusz Kosciuszko Cracow University of Technology, West Pomeranian University of Technology in Szczecin, Silesian University of Technology in Gliwice, University of Bielsko-Biala, University of Wroclaw, Institute of Physical Chemistry Polish Academy of Science in Warsaw, Henryk Niewodniczanski Institute of Nuclear Science Polish Academy of Science in Cracow, ITS Innovative Technology Solutions Zenon Wasyleczko (Katowice), Polycor Ltd. (Warsaw), Novaled Ltd. (Olawa), New Future Energy Ltd. (Nowogard)

Entities from other countries:

- Qualcomm Inc. (San Diego, California, United States of America) - international semiconductor and telecommunications equipment company - 8 patent applications developed by a team of engineers from Poland, Ukraine and the United States
- Worthington Technologies Llc - a subsidiary company of Worthington Industries (global metals manufacturing company from the United States of America) - 5 patent applications co-authored by engineers from Poland and Ukraine,
- Fyodorov Eye Microsurgery Federal State Institution in Moscow (Russian Federation) - 3 patent applications developed by a team of scientists from Russia, Ukraine, Poland and Azerbaijan.

Based to the information above, it can therefore be stated that Polish-Ukrainian technology cooperation involved mainly the entities and individuals from Kiev and Lviv (Ukraine), as well as from Lublin, Opole, Cracow, Warsaw and Upper Silesian agglomeration (Poland).

More detailed analysis of the identified patent applications has also allowed several further findings to be made. First of all, it should be emphasized that almost all Ukrainian patent applications were filed by universities or other research institutions. The only application from business sector was made by the State Enterprise "Ukrainian Research and Technology Center of Metallurgy Industry - ENERGOstal" located in Kharkov. In contrast, nearly half of Polish patent applications were filed by various business entities. This result may suggest that as far as Polish connections with Ukrainian scientists are already noticeable, there are still great opportunities to strengthen ties with Ukrainian companies.

Second, the vast majority of identified patent applications were the result of pure bilateral Polish-Ukrainian cooperation. Only in a few cases the involvement of individuals or research institutions from other countries has been recognized. The only significant exceptions were: 5 patent applications filed by National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine in Kiev, developed by a multinational team of scientists from Ukraine, Poland, Slovakia, Lithuania and Estonia, as well as 2 patent applications filed jointly by Institute of Physical Chemistry Polish Academy of Science in

Warsaw and Claude Bernard University in Lyon (France), co-authored by inventor from Ukraine.

Third, in the case of several applications filed by Polish entities, the involvement of researchers of Ukrainian origin, but already with Polish citizenship has also been recognized. Such persons could make a significant contribution to strengthening Polish-Ukrainian cooperation. They usually maintain an extensive network of personal contacts in the Ukrainian scientific community and simultaneously they are sufficiently well situated in the Polish scientific and economic realities.

Conclusions

The considerations presented in this paper indicate that Polish-Ukrainian technological cooperation is still visible, although its scope may seem rather limited, especially in comparison with Polish relations with EU countries. However, it should be aware that Polish accession to the EU has put pressure on Polish companies and universities to strengthen ties with partners from Western Europe.

Unfortunately, a significant part of Polish business enterprises and scientific institutions do not have sufficient resources and competences to be perceived by entities from highly developed countries as an attractive partner for cooperation. Therefore, searching for cooperation opportunities with partners from such countries as Ukraine may be a reasonable solution to this problem. The combination of Ukrainian intellectual capital with resources and business contacts of Polish companies could bring more than satisfactory economic effects.

However, an urgent necessity seems to create the suitable instruments for innovation policy (eg. financial grants, assistance in finding partners, etc.) and thus to stimulate the development of Polish-Ukrainian relations.

References

1. Cieńlik J., Koiadkiewicz I., 2011, *Активно́ж експортowa майчх і њредних прѣдсѣблорств в Polsce. Studia przypadкув*, Oficyna Wydawnicza Wolters Kluwer, Warszawa
2. Kozioł-Nadolna K., 2013, *Internacjonalizacja działalności badawczo-rozwojowej w kształtowaniu procesyw innowacyjnych w Polsce*, Wydawnictwo CeDeWu, Warszawa.
3. Gorbatyuk A., van Overwalle G., van Zimmeren E., 2016, *Intellectual property ownership in coupled open innovation processes*. IIC – International Review of Intellectual Property and Competition Law, vol. 47, 262-302.
4. Belderbos R., Carree M., Lokshin B., 2004, *Cooperative R&D and firm performance*, Research Policy, vol. 33, 1477-1492.

5. Zeng S.X., Xie X.M., Tam C.M., 2010, *Relationship between cooperation networks and innovation performance of SMEs*, Technovation, vol. 30, 181-194.
6. Briggs K., Wade M., 2014, *More is better: evidence that joint patenting leads to quality innovation*, Applied Economics, vol. 46(35), 4370-4379.
7. Węciubiak J., 2016, *Formy współpracy małych i średnich przedsiębiorstw wysokich technologii w Polsce ze środowiskiem naukowym - wpływ charakterystyki przedsiębiorstwa oraz jego działalności*, Studia Oeconomica Posnaniensia, vol. 4(2), 113-134.
8. Crescenzi R., Nathan M., Rodriguez-Pose A., 2016, *Do inventors talk to strangers? On proximity and collaborative knowledge creation*, Research Policy, vol. 45, 177-194.
9. Boschma R., 2005, *Proximity and innovation: a critical assessment*, Regional Studies, vol. 39(1), 61-74.
10. Grudzewski W.M., Hejduk I.K., 2008, *Zarządzanie technologiami. Zaawansowane technologie i wyzwania ich komercjalizacji*, Wydawnictwo Difin, Warszawa.
11. Sworowska A., 2015, *Wsparciem patentowa jako przykład analizy sieci relacji międzyorganizacyjnych w ujęciu terytorialnym*, Problemy Zarządzania, vol. 13(1), 257-274.
12. Klincewicz K., 2008, *Polska innowacyjność. Analiza bibliometryczna*, Wydawnictwo Naukowe Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa.
13. Klincewicz K., Ćemigaj M., Mijał M., 2012, *Bibliometria w zarządzaniu technologiami i badaniami naukowymi*, Ministerstwo Nauki i Szkolnictwa Wyższego, Warszawa.
14. Kotarba W., 2012, *Ochrona własności intelektualnej*, Oficyna Wydawnicza Politechniki Warszawskiej, Warszawa.
15. *Guide to the International Patent Classification*, 2016, World Intellectual Property Organization, Geneva.

РОЗДІЛ 2. ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА І ПІДПРИЄМНИЦТВА

УДК 657.1

*Андрейцева І.А.,
к.е.н., доцент кафедри управління персоналом та економіки праці,
Кам'янець-Подільський національний університет імені Івана Огієнка,
м. Кам'янець-Подільський*

ФОРМУВАННЯ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА: УКРАЇНСЬКА ПРАКТИКА ТА ПЕРСПЕКТИВИ ВДОСКОНАЛЕННЯ

Розглянуто окремі проблемні питання щодо формування облікової політики підприємства, з урахуванням застосування міжнародних стандартів бухгалтерського обліку і звітності. Висвітлено порядок формування облікової політики за національними стандартами за окремими об'єктами обліку.

***Ключові слова:** облікова політика, бухгалтерський облік, міжнародні стандарти бухгалтерського обліку і фінансової звітності, національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку.*

Вступ. Глобалізаційні процеси зумовили необхідність упровадження Міжнародних стандартів фінансової звітності (МСФЗ) та Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку (МСБО) у практику українських підприємств для їх участі в міжнародному співробітництві.

Під час формування облікової політики підприємства самостійно її визначають: обирають форму бухгалтерського обліку, порядок реєстрації та узагальнення інформації; розробляють систему внутрішньогосподарського обліку; затверджують правила документообігу облікової інформації, робочий план рахунків тощо. Проте підприємства повинні дотримуватись вимог нормативних документів, що визначають основні аспекти формування облікової політики.

Отже, спробуємо з'ясувати, як впливає застосування підприємствами МСФЗ, положень (стандартів) бухгалтерського обліку на формування їх облікової політики.

Постановка завдання. Метою статті є розгляд проблемних питань, які стосуються формування облікової політики, з урахуванням застосування ними міжнародних та національних стандартів бухгалтерського обліку і звітності та розробка рекомендацій з її вдосконалення.

Дослідженням поняття «облікова політика» та нормативного регулювання діяльності бухгалтерії займались Ф. Бутинець, В. Гурочкіна, П. Житній, М. Карпущенко, Я. Соколов, П. Сук, Н. Цветкова та інші. Зміст та структуру Наказу про облікову політику підприємства вивчали такі вчені: І. Жолнер, Ю. Ночовна, О. Охрамович, Г. Соболев, Л. Котенко та Л. Поливана.

Враховуючи, що бухгалтерський облік для підприємств має організовуватись у певному порядку, необхідно розробити таку методичку, реалізація якої б забезпечила максимальну ефективність господарської діяльності. Такою загальноприйнятою методикою є формування облікової політики суб'єкта господарювання.

Результати дослідження. Використання терміну «облікова політика» розпочалось із ринковими перетвореннями в Україні, що зумовило можливість вибору альтернативних варіантів відображення в обліку та звітності господарських операцій.

Розглянемо трактування даного поняття у міжнародних та вітчизняних стандартах бухгалтерського обліку. Зокрема, у міжнародних стандартах бухгалтерського обліку і звітності «облікова політика – можливість легально маніпулювати фінансовими результатами на конкретному підприємстві; конкретні принципи, основи, домовленості, правила та практика, застосовані суб'єктом господарювання при складанні та поданні фінансових звітів; обдумане оформлення балансу в межах існуючих законів при дотриманні загальноприйнятих принципів складання річного звіту» [1].

Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» облікова політика визначається: «сукупність принципів, методів і процедур, що використовуються підприємством для складання та подання фінансової звітності» [2].

Отже, можна стверджувати, що термінологічно трактування терміну «облікова політика» в Законі України недосконале. Міжнародне означення облікової політики має ринковий характер, яке дозволяє максимізувати ефективність господарювання, маневрувати активами й пасивами підприємства, враховуючи ринкову кон'юнктуру з врахуванням стратегії і тактики суб'єкта господарювання.

На наш погляд, у визначенні облікової політики доцільно врахувати такі аспекти. Так, згідно із Законом облікова політика обирається підприємством самостійно, з врахуванням принципів, методів і процедур ведення обліку, що регулюються національними та міжнародними стандартами. Крім того, креативність у веденні обліку передбачає альтернативність та самостійність в обранні конкретних методів обліку у відповідності із Законом й іншими нормативними актами, які відповідають галузевим особливостям діяльності підприємства.

Таким чином, облікова політика – сукупність конкретних принципів, методів і процедур, що використовуються підприємством для формування фінансової звітності, що закріплена локальним нормативним актом і забезпечує креативний підхід щодо мінімізації витрат та максимізації прибутку.

МСБО 8 «Облікові політики, зміни в облікових оцінках і помилки» визначає облікову політику «конкретні принципи, домовленості, правила та процедури, прийняті управлінським персоналом при складанні та поданні фінансових звітів» [3]. Метою стандарту є поліпшення доцільності і надійності фінансової звітності господарюючого суб'єкта та порівнянності звітності у часі або з іншими юридичними особами.

МСБО 8 регулює такі питання: вибір і застосування облікової політики; зміни в облікових оцінках; виправлення помилок попередніх звітних періодів.

Міжнародні стандарти не регламентують структуру документа про облікову політику, але він, як правило, включає 3 розділи:

1. Загальні положення.
2. Організаційний розділ.
3. Методичний розділ.

Проаналізуємо методичну складову облікової політики, яка являє собою опис конкретних способів відображення інформації в обліку та звітності, з врахуванням підходів за міжнародними стандартами.

Зокрема, згідно з п. 14 МСБО 8, суб'єкт господарювання повинен змінити облікову політику, якщо їх вимагає стандарт обліку, або якщо такі зміни сприяють підвищенню достовірності й доречності звітної інформації. За міжнародними стандартами не вважають змінами облікової політики:

- застосування облікової політики до операцій, інших подій чи умов, які відрізняються від тих, що мали місце раніше;
- застосування облікової політики до операцій, інших подій чи умов, які не відбувалися раніше, або були несуттєвими.

Розглянемо основні методичні елементи об'єктів облікової політики за національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку (НП(С)БО).

Кількісні та якісні критерії суттєвості інформації про господарські операції й статті фінансової звітності визначаються керівництвом підприємства, якщо вони не встановлені П(С)БО, враховуючи потреби користувачів інформації. Суттєвою вважається інформація, відсутність якої може вплинути на рішення користувачів фінансової звітності.

Згідно НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», підприємства можуть не наводити статті у звітності, за якими відсутня інформація до розкриття, а також включати статті зі збереженням їх назви й коду рядка з переліку, наведених у національних положеннях,

якщо стаття відповідає таким критеріям: інформація є суттєвою; оцінка статті може бути достовірно визначена.

У відповідності з П(С)БО 6 «Виправлення помилок і зміни у фінансових звітах», облікова політика може змінюватись, якщо змінюються статутні вимоги, вимоги органу, що затверджує положення (стандарт) бухгалтерського обліку, або якщо зміни забезпечать достовірне відображення подій або операцій у фінансовій звітності підприємства.

Вплив зміни облікової політики на події та операції минулих періодів відображаються у звітності:

- коригуванням сальдо нерозподіленого прибутку на початок звітного року;
- повторного надання порівняльної інформації щодо попередніх звітних періодів.

Наслідки зміни облікових оцінок слід включати до звітності у тому періоді, в якому відбулась зміна, а також у наступних періодах, якщо зміна впливає на ці періоди.

При вибутті запасів обирається один із методів їх оцінки, наведених у П(С)БО 9 «Запаси», зокрема: ідентифікованої собівартості відповідної одиниці запасів, середньозваженої собівартості, метод ФІФО, нормативних затрат, ціни продажу.

Також П(С)БО 9 визначає особливості порядку обліку та розподілу транспортно-заготівельних витрат. Підприємство самостійно визначає їх віднесення безпосередньо до первісної вартості придбаних запасів; застосування окремого субрахунку обліку транспортно-заготівельних витрат; застосування оцінки товарів за цінами продажу та окремого субрахунку обліку транспортно-заготівельних витрат.

Методи нарахування амортизації основних засобів, інших необоротних матеріальних активів, нематеріальних активів наведені у П(С)БО 7 «Основні засоби», а саме: прямолінійний, зменшення залишкової вартості, прискореного зменшення залишкової вартості, кумулятивний, виробничий. Нарухування амортизації може здійснюватись з врахуванням мінімально допустимих строків корисного використання основних засобів, встановлених податковим законодавством.

При виборі методу амортизації нематеріального активу враховують умови отримання майбутніх економічних вигод. Якщо такі умови визначити неможливо, то амортизація нараховується за прямолінійним методом.

Нематеріальні активи з невизначеним строком корисного використання амортизації не підлягають.

Величину вартісного критерію віднесення матеріального активу до малоцінних необоротних активів підприємство встановлює самостійно. Методи нарахування їх амортизації визначається підприємством

самостійно. Крім того, можна обрати такі методи нарахування амортизації для малоцінних необоротних активів, а саме:

- нарахування амортизації у першому місяці використання у розмірі 50% його вартості та решту 50% вартості у місяці їх списання з балансу внаслідок непридатності для подальшого використання;
- нарахування амортизації у першому місяці використання в розмірі 100% його вартості.

П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість» визначено, що поточна дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги включається до підсумку балансу за чистою реалізаційною вартістю.

Для визначення такої вартості потрібно від дебіторської заборгованості на дату балансу вирахувати величину резерву сумнівних боргів, виходячи зі платоспроможності окремих дебіторів або на підставі класифікації дебіторської заборгованості. Тому в обліковій політиці підприємства потрібно визначити, який метод розрахунку величини резерву сумнівних боргів використовуватиметься:

- застосування абсолютної суми сумнівної заборгованості;
- застосування коефіцієнта сумнівності.

За методом застосування абсолютної суми сумнівної заборгованості величина резерву визначається на підставі аналізу платоспроможності окремих дебіторів.

За методом застосування коефіцієнта сумнівності величина резерву розраховується множенням суми залишку дебіторської заборгованості на початок періоду на коефіцієнт сумнівності.

Порядок класифікації зобов'язань визначено у П(С)БО 11 «Зобов'язання». Залежно від визначеності терміну та оцінки зобов'язань можуть бути виділені забезпечення. Забезпеченням вважається зобов'язання з невизначеною сумою або часом погашення на дату балансу.

Забезпечення створюються для відшкодування наступних операційних витрат на: виплату відпусток працівникам; додаткове пенсійне забезпечення; виконання гарантійних зобов'язань; реструктуризацію, виконання зобов'язань щодо обтяжливих контрактів тощо.

Суми створених забезпечень визнаються витратами. Підприємству забороняється створювати забезпечення для покриття майбутніх збитків від діяльності підприємства. Вони використовуються для відшкодування лише тих витрат, для яких вони створені.

Методи оцінки ступеня завершеності операцій з надання послуг визначено П(С)БО 15 «Дохід». У документі вказується алгоритм: вивчення виконаних робіт; визначення питомої ваги обсягу послуг, наданих на певну лату, в загальному обсязі послуг, які мають бути надані; призначення питомої ваги витрат, понесених підприємством у зв'язку з наданням послуг, в загальній очікуваній вартості таких витрат.

Вимоги до визнання складу витрат, визначені у П(С)БО 16 «Витрати». Підприємства самостійно визначають перелік і склад постійних і змінних загальновиробничих витрат, перелік і склад статей калькуляції виробничої собівартості продукції (робіт, послуг). Номенклатура статей калькуляції може враховувати особливості технології та організації виробництва підприємства, питому вагу окремих видів витрат у собівартості продукції.

Врахування принципу послідовності передбачає постійне використання стабільної облікової політики. Перегляд облікової політики має бути обґрунтований. Зміни до неї можуть бути внесені з початку року.

Аналіз української практики виявив, що у більшості підприємств накази про облікову політику або відсутні, або мають недоліки, які створюють перешкоди щодо організації бухгалтерського обліку.

На нашу думку, не має потреби у Наказі описувати структуру облікової служби, функції бухгалтерів та інші аспекти роботи бухгалтерії, оскільки підприємство формує Положення про бухгалтерську службу та посадові інструкції бухгалтерів. У Наказі доцільно здійснювати посилання на зазначені нормативні документи.

Іншим недоліком є відсутність поділу бухгалтерського обліку на фінансовий та управлінський. Доцільно основну частину Наказі структурувати на розділи: «Фінансовий облік», «Управлінський облік». Так, у розділі «Фінансовий облік» виокремити об'єкти обліку щодо яких існують альтернативні варіанти відображення господарських операцій в обліку. Важливими елементами розділу «Управлінський облік» повинні бути: система ведення управлінського обліку, методи калькулювання собівартості продукції та інше.

У результаті дослідження встановили недостатність розробки системи обліково-аналітичної роботи, зокрема, системи внутрішньогосподарського контролю, а також відсутність або наявність локальних нормативних документів зі значними порушеннями щодо їх оформлення. На багатьох підприємствах не має розробленого Положення про бухгалтерську службу. У Наказі про облікову політику доцільно виділяти різні види обліку для підвищення якості звітності для різних користувачів.

Отже, пропонуємо Наказ про облікову політику формувати за такими розділами:

1. Загальні положення.
2. Нормативно-методичні основи організації бухгалтерського обліку.
3. Фінансовий облік.
4. Управлінський облік.
5. Заключні положення.

Запропонована структура Наказу сприятиме впровадженню системного підходу щодо організації бухгалтерського обліку та формування показників фінансової звітності.

Висновки. Питання організації облікової політики є одним із актуальних і складних у теорії та практиці вітчизняного бухгалтерського обліку. Сформульоване визначення терміну «облікова політика» передбачає системний підхід у поєднанні її окремих елементів.

Внаслідок проведеної роботи було визначено особливості формування облікової політики підприємств, які використовують для ведення обліку і складання фінансової звітності вимоги МСФЗ, МСБО, П(С)БО. Встановлено існування відмінностей методичної складової облікової політики.

Запропонована структура Наказу про облікову політику дозволить регламентувати важливі основи обліково-аналітичної роботи підприємств. З огляду на розглянуте, рекомендовані пропозиції щодо формування облікової політики підприємств мають важливе значення для системного вдосконалення організації бухгалтерського обліку у відповідності до норм міжнародного законодавства.

Список використаних джерел

1. Міжнародний стандарт фінансової звітності № 1 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929_004
2. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», затв. ВРУ від 16.07.1999 р. №996-XIV зі змінами і доповненнями// [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/996-14>
3. Міжнародний стандарт фінансової звітності № 8 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/995_k53
4. Національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua>
5. Л. Поливана. Організація облікової політики підприємства/ Л. Поливана, А. Губар// Бухгалтерський облік і аудит. – 2015. – № 5. – С.45-52.

Summary. It was reviewed the issues concerning the formation of accounting policy as a factor of enterprise performance management, taking into account the international accounting standards and reporting. Lit order of formation of accounting policy accounting to national standards for separate accounting objects.

Keywords: accounting policy, accounting, international accounting standards and financial reporting, national provisions (standards) of accounting.

Васильчак С.В.,

д.е.н., професор,

Львівський державний університет внутрішніх справ,

м. Львів

Жидяк О.Р.,

д.е.н., доцент, провідний науковий співробітник,

ННЦ «Інститут аграрної економіки»,

м. Київ

Дубина М.П.,

к.е.н., асистент,

Львівський національний університет ветеринарної медицини

та біотехнологій імені С.З. Гжицького,

м. Львів

АНАЛІЗ ІНВЕСТИВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ЛЬВІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ

У даній статті здійснено аналіз інвестування сільськогосподарських підприємств Львівської області протягом 2010-2015 років, а саме: структура капітальних інвестицій в області за видами економічної діяльності, капітальних інвестиції в галузь сільського господарства загалом та у розрізі підгалузей. Також проаналізовані капітальні інвестиції Львівської області за джерелами фінансування

Ключові слова. *Інвестиції, інвестиційна діяльність, інвестиційна привабливість, капітальні інвестиції, аграрний сектор, сільське господарство.*

Постановка проблеми. Сьогодні залучення інвестицій в розвиток аграрного сектору економіки країни залишається дуже актуальним. В умовах постійного росту цін на продукти харчування, інвестування аграрного сектору є важливою складовою ефективного розвитку економіки Львівської області. Обсяг інвестицій в сільське господарство Львівської області залишається незначним. Для поживлення інвестиційної діяльності в аграрному секторі потрібно ефективно здійснювати бюджетну, податкову та грошово-кредитну політику.

Зацікавленість інвесторів у вкладах тимчасово вільних коштів у розвиток підприємств, галузей, областей чи країни загалом, є різною. Залежить це не тільки від ефективності інвестиційних проектів, а й від інвестиційного клімату на конкретних територіях. Враховуючи динаміку та напрямки інвестиційної діяльності в Україні, актуальною залишається проблема поліпшення інвестиційного середовища на її теренах [3].

Інвестиції є важливим чинником розвитку економіки, важливим індикатором розвитку підприємницької діяльності, який визначає темпи економічного зростання. Проблеми інвестування, в умовах сьогодення, є дуже актуальними через погіршення стану соціально-економічного розвитку в Україні.

Аналіз останніх досліджень. Проблема дослідження інвестицій присвячені праці таких вітчизняних, а саме: Буряка А. В., Вишнякова В.М., Вініченко І.І., Дука А. П., Кісіль М. І., Ковальова В.В., Мосіюк І. П., Резник Н. П. та ін. Однак, незважаючи на велику кількість наукових досліджень, варто зауважити, що деякі питання залишаються недостатньо вивченими. Слід визнати, що фактичний обсяг інвестицій в аграрний сектор економіки нашої країни порівняно з потребою, на жаль, є ще недостатнім. Тому, в сучасних умовах, першочерговими є питання щодо покращення інвестиційних процесів.

Мета статті. Метою даної статті є аналіз капітальних інвестицій у сільське господарство Львівської області, їх структури за видами економічної діяльності та джерелами фінансування.

Виклад основного матеріалу. Щодо інвестування підприємств Львівської області, минулого року спостерігалися позитивні тенденції. У 2015 році ними було освоєно 13,4 млрд. грн. капітальних інвестицій, що на 6,5% більше порівняно з попереднім роком, однак відносно 2010 року капіталовкладення скоротились на 19,9% [1, с.12].

Нестабільна економічна ситуація в області спричинила зміни у виборі перспективних напрямів інвестування (рис. 1.).

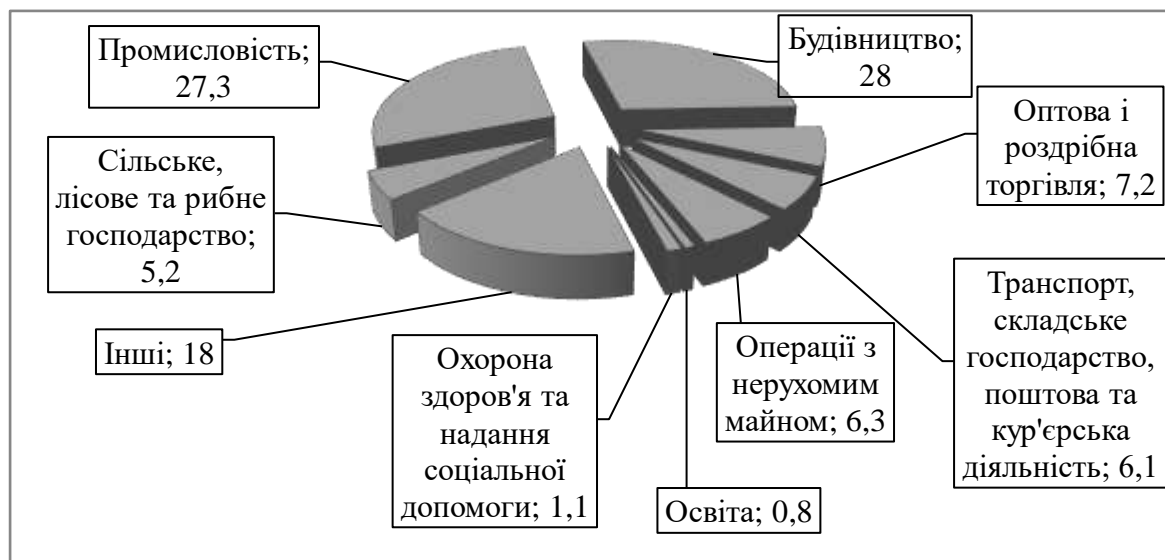


Рис. 1. Структура капітальних інвестицій у Львівській області за видами економічної діяльності у 2015 році

**Джерело: побудовано авторами на основі [1, с.19]*

В структурі освоєних капітальних інвестицій в останні роки зменшилась частка підприємств транспорту, торгівлі та соціальної сфери. Водночас питома вага інвестицій, спрямованих на розвиток

сільського господарства, промисловості, в будівельну галузь, діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування, операції з нерухомим майном, державного управління, зросла.

На розвиток сільського, лісового та рибного господарства області торік направлено 695,7 млн. грн., тоді як у 2014 році – 472,0 млн. грн., тобто в 2,4 рази більше, що безперечно, є позитивним явищем (табл.1).

Таблиця 1

Капітальні інвестиції в сільське господарство Львівської області, млн. грн.

	2010р.	2012р.	2013р.	2014р.	2015р.	2015р. до 2010 р.	
						%	+;-
Сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство	295,2	372,0	432,2	472,0	695,7	в 2,4 рази	+400,5
- сільське господарство, мисливство та надання пов'язаних із ними послуг	275,4	356,4	406,7	447,9	649,7	в 2,4 рази	+374,3
-лісове господарство	19,4	13,3	24,8	23,5	44,1	в 2,3 рази	+24,7
-рибне господарство	0,4	2,3	0,7	0,6	1,9	в 4,8 рази	+1,5

**Джерело: побудовано авторами на основі [1]*

Відносно 2010 року частка капіталовкладень підприємств галузі зросла на 1,9 в.п. і становила 5,2%. Домінуючу частину освоєних в галузі у 2015 році капітальних інвестицій було вкладено у рослинництво (417,9 млн. грн), у тваринництво інвестовано 192,0 млн. грн. У лісове господарство та лісозаготівлі було спрямовано 44,1 млн. грн. капітальних інвестицій, змішане сільське господарство – 36,2 млн. грн., в допоміжну діяльність у сільському господарстві – 3,5 млн. грн. Головним джерелом фінансування капітальних інвестицій у сільському, лісовому та рибному господарстві є власні кошти підприємств і організацій, на які припадає майже три чверті усіх вкладень. Водночас, десяту частину капітальних інвестицій сільськогосподарських підприємств області у минулому році здійснено за рахунок коштів іноземних інвесторів (78,8 млн. грн.). Найбільші обсяги капітальних інвестицій освоєні сільськогосподарськими підприємствами Кам'янка-Бузького, Радехівського, Стрийського та Мостиського районів. Інвестування сільського господарства області сприяло завершенню будівництва у 2015 році низки потужностей. Для потреб сільського господарства збудовано птахофабрику м'ясного напрямку на 600 тис. голів птиці, теплиці під склом загальною площею 500 м², млинний комплекс потужністю 100 т переробки зерна за добу, приміщення для великої рогатої худоби на 10 скотомісць, підприємство з виробництва готових кормів для тварин потужністю 312 т та овочесховище на 3200 т

одночасного зберігання [1, с.27,36].

Негативний вплив на інвестиційну привабливість здійснює кредитна система, що передбачає високі відсоткові ставки за кредитами. Через високі банківські відсоткові ставки за кредитами підприємствам, які намагаються реалізувати інвестиційні проекти, важко конкурувати з одержувачами позики, яким потрібні кошти для короткострокових операцій. У сфері кредитної політики важливим завданням є створення сприятливих умов для активізації довготермінового кредитування реального сектора економіки. Це можливо завдяки: пом'якшенню відсоткової політики; переорієнтації кредитних ресурсів банків на довготермінове кредитування; пільговому оподаткуванню прибутку комерційних банків від операцій довготермінового кредитування; створенню спеціальних інвестиційних банків із забезпеченням пільгових умов кредитування інвестиційних програм [2, с.82-88].

Більшість підприємств Львівської області для здійснення інвестицій використовують власні кошти (таблиця 2).

Так, за рахунок цього джерела у 2015 році було освоєно 7,4 млрд. грн. капітальних інвестицій, або 54,9% від їх загального обсягу. З них 1,0 млрд. грн. витрачено за рахунок амортизаційних відрахувань на збільшення вартості основних засобів. Вагомо скоротилась частка інвестицій, профінансованих з державного бюджету: з 16,6% у 2010 році до 3,3% – минулого року. За рахунок централізованих вкладень у 2015 році було освоєно лише 444,8 млн. грн. Якщо порівнювати 2015 рік з 2014 роком, то фінансування з державного бюджету – зросло у 3,5 рази, однак, якщо порівнювати 2015 із 2010, то у 2015 році воно становило тільки близько 30% від 2010 року.

Таблиця 2

**Капітальні інвестиції Львівської області
за джерелами фінансування, млн. грн.**

	Роки					2015р. у % до:	
	2010	2012	2013	2014	2015	2010р.	2014р.
Кошти державного бюджету	1469,4	2243,7	243,9	126,7	444,8	30,3	в 3,5 рази
Кошти місцевих бюджетів	264,5	195,3	296,7	221,8	755,6	в 2,9 рази	в 3,4 рази
Власні кошти підприємств та організацій	4200,4	5220,3	5468,6	5068,5	7350,2	175,0	145,0
Кредити банків та інших позик	975,8	1135,2	1496,2	1210,8	863,0	88,4	71,3
Кошти іноземних інвесторів	215,8	69,3	252,1	187,9	232,3	107,6	123,6
Інші джерела фінансування	1704,4	2309,6	2059,3	2739,3	3740,7	в 2,2 рази	136,6
Всього	8830,2	11173,3	9816,7	9555,0	13386,5	151,6	140,1

**Джерело: побудовано авторами на основі [1, с.17].*

З місцевих бюджетів було направлено 755,6 млн. грн. капітальних інвестицій, з них більше чверті (27,8%) використано на роботи з капітального ремонту. Через погіршення ситуації у банківській сфері у порівнянні з 2014 роком у загальному обсязі інвестицій на 6,2 в.п. зменшилась частка кредитів банків та інших позик і склала 6,5%. У 2015 році за рахунок позикових коштів освоєно 863,0 млн. грн. капітальних інвестицій, що становить понад 71% від коштів 2014 року. З них 250,1 млн. грн. кредитів було надано іноземними банками. Незначною є інвестиційна активність іноземних інвесторів. У 2015 році за рахунок іноземного капіталу освоєно 232,3 млн. грн. (на 23,6% більше, ніж 2014 року) або 1,7% від загального обсягу інвестицій (у 2014 році – 2,0%).

Варто зазначити, що Львівська область є лідером у залученні інвестицій. На другому та третьому місцях є Івано-Франківська та Вінницька області [4].

Висновки. Проаналізувавши стан інвестиційної діяльності Львівської області, можна стверджувати про її позитивну динаміку розвитку після тривалого спаду. Власні кошти підприємств та організацій надалі залишаються основним джерелом фінансування капітальних вкладень. Зменшилась частка банківських кредитів та інших позик в загальному обсязі інвестицій. За інвестиційною привабливістю Львівська область характеризується як регіон з високим інвестиційним потенціалом, що в свою чергу значно впливає на інвестиційний клімат країни загалом, однак, для забезпечення стабільної економічної ситуації в аграрному секторі Львівської області, необхідно провести ряд заходів, які б створили умови для забезпечення кредитними ресурсами аграрні підприємства для розширеного відтворення, мережу дорадчих сільськогосподарських служб, систему моніторингу аграрного ринку, підтримували стабільний рівень доходів аграрних підприємств через систему державних дотацій та субсидій.

Список використаних джерел

1. Інвестиції у Львівській області у 2015 році// Статистичний збірник. - 2016. - 122 с.
2. Лазебник Л.Л. Інвестиційний клімат та економічна мотивація іноземного інвестування в Україні / Л. Л. Лазебник// Фінанси України. – 2010. – №4. – С. 82-88
3. Мельниченко О.А. Інвестиційний клімат: сутність та напрямки його покращення в Україні / О. А. Мельниченко // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. – 2012. – 14(185). – Ч. 1. – С. 292-295.
4. Міністерство фінансів визнало Львівщину лідером за іноземними інвестиціями у 2016 році:[Електронний ресурс]. — Режим доступу :http://zaxid.net/news/showNews.do?ministerstvo_finansiv_viznalo_lv

ivshhinu_liderom_zh_inozemnimi_investitsiyami_u_2016_rotsi&objec
tId=1416872

5. Скорбатюк Л.Б. Оцінка інвестиційної привабливості промислового підприємства / Л. Б. Скорбатюк // Кримський економічний вісник. — 2013. — № 2 (03). — С. 152—154.

***Summary.** This article analyzes the investment of agricultural enterprises during 2010-2015 years, namely: the structure of capital investments in Lviv region by types of economic activity, capital investment in the sector of agriculture in the region in general and in the context of sub-sectors.*

***Key words:** investments, investment activity, investment attractiveness, investments, agrarian sector, agriculture.*

УДК 334.732:631.115.8

Дідківська Л.В.,

*к.е.н., науковий співробітник відділу економічної історії,
ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України»,
м. Київ*

СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКА КООПЕРАЦІЯ – ОСНОВА РОЗВИТКУ АГРАРНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

У статті автор звертає увагу до необхідності відродження сільськогосподарської кооперації. Розглянуто історичний досвід розвитку сільськогосподарської кооперації в Україні.

***Ключові слова:** підприємництво, підприємці, кооперативи, сільськогосподарська кооперація.*

Постановка проблеми. Селяни були та є найбільш вразливою категорією населення в умовах суспільних перетворень. Ймовірно, основна причина криється в традиційності ведення господарства, що породжує несприйняття інновацій, страх перед зміною правил поведінки на ринку, невміння швидко переорієнтуватись у нових умовах господарювання тощо. Посилюються проблеми селян і у зв'язку з відсутністю достатніх фінансових засобів, що відчутно послаблює їхні позиції в умовах жорсткої ринкової конкуренції.

У контексті цих викликів корисним може бути історичний досвід кінця ХІХ – початку ХХ ст., який засвідчив, що сільськогосподарська кооперація як соціально-економічна організація дрібних сільськогосподарських виробників є одним з необхідних чинників

переходу аграрного сектору економіки до ринкових відносин та розвитку аграрного підприємництва.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми сільськогосподарської кооперації належать до кола наукових інтересів О. Бородіної, О. Вербової, В. Зіновчука, Л. Молдаван, А.Пантелеймоненка та інших вітчизняних науковців. Проте актуальним і досі є аналіз сільськогосподарської кооперації як інструмент залучення селянських господарств до підприємницької діяльності у перехідний період.

Метою статті є дослідження історичного досвіду адаптації селян до ринкових умов господарювання, виявлення ключової ролі сільськогосподарської кооперації та пошук шляхів її розвитку як перехідної форми у становленні аграрного підприємництва.

Виклад основного матеріалу. Незважаючи на інтенсивний розвиток ринкових відносин в другій половині XIX – на початку XX ст., патріархальне селянське господарство досить повільно втягувалось у цей процес. Саме тоді з'явилися такі організаційні форми сприяння піднесенню селянського господарства як перші благодійні кредитні товариства (засновником яких вважають видатного українського діяча Г. Галагана), ощадно-позичкові каси, утворені за підтримки держави, земські каси дрібного кредиту та інші форми допомоги селянському господарству з боку земств, сільськогосподарські спілки, хліборобські артілі. Їх основними завданнями стали: підвищення освітнього рівня селянства, забезпеченість його сільськогосподарським реманентом, агрономічна та ветеринарна допомога тощо. Ці форми ще не мали кооперативних ознак і не були пов'язані з ринком. Однак, саме ці первісні інститути допомоги селянському господарству поклали початок розвитку селянської споживчої і, головне, кредитної кооперації. Адже кредитні товариства в Україні брали на себе і посередницькі операції, поступово поєднуючи їх з переробкою сільськогосподарських продуктів, поліпшенням умов та якості землеробства, скотарства тощо, тим самим беручи на себе функції сільськогосподарської кооперації. Цим пояснюється незначний розвиток вітчизняної сільськогосподарської кооперації (у 1915 р. налічувалося лише 150 сільськогосподарських товариств) у перехідний період, оскільки її функції успішно виконувала розвинена система кредитної кооперації (у 1915 р. вона включала 794 ощадно-позичкових та 1978 кредитних товариств), що мала універсальний характер.

Завдяки універсальному характеру кредитної кооперації на її базі вибудувалася струнка організаційна структура сільськогосподарської кооперації. Вона включала низові кооперативи, районні та обласні союзи на чолі з координаційною установою "Централ" (1918 р.), яка об'єднала діяльність всієї сільськогосподарської кооперації в галузях кредитування, збуту і переробки продукції, постачання техніки,

піднесення рівня агрокультури тощо. В 1919 р. "Централ" об'єднав 43 союзи та 728 сільськогосподарських кооперативів [1, с. 136-137]. Швидкий розвиток кооперації і зростання кількості селян-підприємців, включених до кооперативних організацій, слугували кращим доказом того, що в сільськогосподарській кооперації селянське господарство знайшло найбільш життєздатну і вдалу форму захисту своїх інтересів.

Деструктивною для подальшого розвитку аграрного підприємництва стала політика воєнного комунізму, оскільки кооперація була одержавлена та перетворена на один з інструментів господарсько-розподільчого апарату радянської влади. Проте послаблення державного тиску та часткове відновлення ринкового механізму господарювання в період непу сприяло частковому відновленню конкурентного середовища та основ підприємницької діяльності в сільському господарстві України. Ці кроки стимулювали розширення виробництва сільськогосподарської продукції, піднесення продуктивності праці, підвищення рівня технічного оснащення сільського господарства, налагодження експорту сільськогосподарської продукції, поліпшення агрокультури селянських господарств, зростання підприємницької активності селянства за підтримки кооперації. Так, універсальний центр сільськогосподарської кооперації «Сільський господар» у 1926 р. об'єднав 46 універсальних сільськогосподарських союзів, 3 кредитних і 6 спеціалізованих [2, с. 94]. До цієї організації увійшло майже 3 млн сільськогосподарських виробників-підприємців, а річний оборот сягав 617 млн рублів [3, с. 25]. Проте потенціал сільськогосподарської кооперації як організаційно сформованої, економічно міцної та самодостатньої організації був використаний радянською владою в умовах згорання непу. Потужна мережа сільськогосподарської кооперації була зруйнована натиском на неї насильницької колективізації, націоналізації майна на користь державних машинно-тракторних станцій і колгоспів, передачі її фондів сільськогосподарського довготермінового кредитування Всесоюзному сільськогосподарському кооперативно-колгоспному банку, а кредитних функцій сільськогосподарських кредитних товариств філії державного банку [4, с. 88].

У подальшому близько 70-ти років радянською владою ліквідувався клас підприємців, були відсутні відповідні умови для розвитку підприємницької діяльності, в тому числі і в аграрній сфері. Із легального сектору економіки підприємництво було витіснено в тіньовий сектор. Негативні наслідки тривалої нищівної політики далися ознаки навіть тоді, коли було ухвалено закони "Про індивідуальну трудову діяльність" (1986), "Про кооперацію" (1988), що легалізували дрібне приватне підприємництво, хоч і з численними застереженнями. Незважаючи на те, що зростала кількість зайнятих індивідуальною

трудовою діяльністю, в тому числі і в сільському господарстві, їх ефективність була сумнівною.

Реформування в сільському господарстві практично зводилося до перебудови системи управління, до надання у певній мірі самостійності колгоспам і радгоспам та до впровадження орендних договорів. Відповідно до останнього селяни отримали право на довготривалий період брати землю в оренду та розпоряджатися виробленою продукцією на свій розсуд. Таким чином, почала формуватись перспективна підприємницька група трансформованого селянства – фермерство. Цьому сприяли у першу чергу знання селянами-підприємцями особливостей ґрунту, рослин, тварин, клімату, що, на перший погляд, здавалося достатнім для ведення сільськогосподарської підприємницької діяльності.

Проте селяни-орендарі не були готові до ведення господарської діяльності в умовах ринку, та й не мали фінансів для придбання дорогої сільськогосподарської техніки, впровадження нових технологій. Як і в радянські часи, їм дошкуляли так звані «ножиці цін» між сільськогосподарською та промисловою продукцією. Фермери зіштовхнулись із численними бюрократичними перепонами, а часом і з ворожим ставленням місцевих органів влади і навіть односельців. Консервативно налаштовані керівники місцевих органів самоврядування, керівники колгоспів та радгоспів не були зацікавлені у розвитку ринкових відносин на селі, більш звичними та комфортними для них залишались перерозподільні відносини. Така ситуація ускладнювала і так непросте життя селян-підприємців.

В умовах розбудови незалежної України реформування аграрного сектору економіки безпосередньо пов'язувалось із розвитком кооперативного руху. На початку 1990-х років Верховною Радою України було затверджено низку законопроектів, спрямованих на відродження та державну підтримку кооперації, зокрема: Закон України «Про споживчу кооперацію» (1992), «Про сільськогосподарську кооперацію» (1997), «Про кредитні спілки» (2001), «Про кооперацію» (2003). Крім того, з'явилися Укази Президента України «Про невідкладні заходи щодо прискорення реформування аграрного сектора економіки» (1999), «Про заходи щодо розвитку кооперативного руху та посилення його ролі в реформуванні економіки на ринкових засадах» (2000), «Про заходи щодо прискорення розвитку аграрного ринку» (2002), програми розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів тощо. Незважаючи на те, що новітнє кооперативне законодавство успадкувало старий радянський принцип підпорядкованості системи кооперації державі і тому мало сприяло відродженню кооперативного руху в Україні, були зроблені перші кроки в напрямку його стимулювання. У результаті почали виникати нечисленні кооперативні організації, в тому числі обслуговуючі

кооперативи та кредитні спілки, але вони не завжди були дієздатними та ефективними, чимало з них почали функціонувати як комерційні [5, с. 346]. На жаль, і через 25 років незалежності України селянська кооперація не стала рушієм підтримки та розвитку аграрного підприємництва, незважаючи на те, що формальні чинники її розвитку загалом були реалізовані державою.

Видається, що основна причина провалу у відродженні сільськогосподарської кооперації насправді криється в ігноруванні саме неформальних чинників її розвитку. Слабкість неформальних кооперативних інститутів в свою чергу негативно вплинула і на формальні інститути (передусім, кооперативне законодавство, на недоліки якого вказують дослідники вже не один рік), а також організації, діяльність яких повинна була спрямовуватись на втілення законодавства, поширення кооперативної ідеї. Це буде тривати доти, доки суспільство не усвідомить значення кооперації як дієвого інструменту розв'язання проблем на селі, матиме недостатній рівень системних знань про кооперацію, внаслідок чого відсутня стратегія її розвитку.

На жаль, сьогодні український селянин також не розуміє переваг сільськогосподарської кооперації, а найгірше те, що він має викривлене сприйняття кооперативних організацій, що зумовлено впливом формальних та неформальних інституційних чинників, сформованих у радянський період. Неусвідомлюючи ринкову природу кооперативу, його помилково пов'язують з усупільненням засобів виробництва, колективним виробництвом та зрівняльним розподілом. Не сприяє розвитку кооперації не тільки незнання селян, але і небажання брати на себе ініціативу, оскільки українцям тривалий час насаджувалась психологія патерналізму, пасивність та орієнтація на державні структури. Сформувалися міцні вертикальні зв'язки між державою та громадянами, тоді як кооперативна співпраця передбачає горизонтальну взаємодію.

Таким чином, актуалізується в першу чергу необхідність популяризації ідеї кооперації в українському суспільстві. Значну роботу в цьому напрямку можуть проводити управління агропромислового розвитку при місцевих органах влади, депутати селищних та районних рад, аграрні громадські організації, ініціативні прибічники кооперативного руху, а також дорадчі служби, що вже надають допомогу у питаннях створення та діяльності сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів. Їх системна інформаційно-консультаційна діяльність дозволить ефективно вирішувати проблеми об'єднання малих та середніх виробників у кооперативи за умови підвищення рівня знань у сфері сільськогосподарської обслуговуючої кооперації самих ініціаторів через залучення експертів, підготовку висококваліфікованих кооперативних кадрів.

Потужними перешкодами на шляху до розвитку вітчизняної кооперації є і інші неформальні чинники: відсутність довіри та конфлікт інтересів між фермерами. Тому складовою успіху має стати виявлення на селі ініціативних і авторитетних лідерів, здатних досягти консенсусу між зацікавленими сторонами, стимулювати об'єднання індивідуальних селянських господарств у кооперативи, вести за собою членів кооперативу для досягнення спільної цілі. Натомість сьогодні нерідко кооперативи реєструють представники місцевих олігархічних груп, чиновників з метою отримання донорської допомоги, пільгового оподаткування, дискредитуючи істинну місію кооперації. Тому держава має взяти на себе контролюючу функцію для очищення кооперативного руху від псевдокооперативів, адже відмовитись від державних програм підтримки кооперативів на етапі їхнього становлення не вдасться.

Висновки. У зв'язку з необхідністю розв'язання проблем українського села, нагальною потребою підтримки дрібного агропідприємництва важливо створити стратегію розвитку національної кооперації. Її розробка та реалізація повинна грамотно поєднати ідеї та цілеспрямовані дії вищих органів держави, органів місцевої влади, проектів міжнародної допомоги, науковців, кооператорів та селян. У першу чергу зусилля мають бути направлені на популяризацію кооперації у суспільстві (засобами масової інформації та безпосередньо управліннями агропромислового розвитку при місцевих органах влади, депутатами селищних та районних рад, аграрними громадськими організаціями, ініціативними прибічниками кооперативного руху, дорадчими службами) з метою формування її позитивного іміджу. Успішність цього процесу у повній мірі залежить від рівня знань у сфері сільськогосподарської кооперації самих ініціаторів розвитку кооперативного руху. Тому вкрай актуальним є необхідність поширення кооперативних знань, надання якісної кооперативної освіти, ефективність якої значно зросла б за умови залучення вітчизняних і закордонних експертів, успішних кооператорів-практиків.

Список використаних джерел

1. Туган-Барановський М.І. Кооперація, її природа та мета / М.І. Туган-Барановський. – Львів, 1936. – 143 с.
2. Кононенко К. Сельскохозяйственная кооперация в 1925-1926 году / К. Кононенко // Хозяйство Украины. – 1927. – № 1. – С. 90-107
3. Целларіус В. Сучасна українська кооперація (її стан та розвиток) / В. Целларіус. – Харків: Книгоспілка, 1926. – 80 с.
4. Небрат В.В. Кооперація в Україні: історичний досвід та сучасні проблеми / В.В. Небрат, Л.В. Дідківська, А.С. Аблов // Споживча кооперація України: історичний досвід, сучасний розвиток, стратегічні орієнтири: Збірник наукових доповідей учасників

Всеукраїнської науково-практичної конференції. Львів: Львівська комерційна академія, 2010. – С. 81-97

5. Еволюція ринкових інститутів в Україні: монографія: у 2 ч. Ч. 2 / [В.В. Небрат, Н.А. Супрун та ін.]. – К., 2012. – 460 с.

Summary. Attention is drawn to the necessity of revival of agricultural cooperation. This article deals with the historical experience of agricultural cooperation development in Ukraine.

Keywords: business, entrepreneurs, cooperative, agricultural cooperation.

УДК 331.1

Жидяк О.Р.,

д.е.н., доцент, провідний науковий співробітник

ННЦ «Інститут аграрної економіки»,

м. Київ

Демидова М.М.,

старший викладач кафедри менеджменту і права,

Дніпропетровський аграрно-економічний університет,

м. Дніпро

МОТИВАЦІЙНИЙ ВАЖЕЛЬ КАДРОВОЇ ПОЛІТИКИ АГРОПІДПРИЄМСТВ

Сучасні умови функціонування аграрних підприємств вимагають вагомого вкладу у їх розвиток. Одним із напрямів розвитку аграрного підприємства є розвиток його працівників завдяки успішно сформованій кадровій політиці. Проблема у тому, що досить мала частина агропідприємств здійснюють планування та координування кадрової політики, що, в свою чергу, призводить до нерозуміння працівниками цілей та мети підприємства. Найпоширенішим способом проведення кадрової політики є використання мотиваційних важелів управління персоналу. Проблема мотивації праці в сучасному суспільстві відіграє важливу роль, так як правильне проведення мотиваційної політики серед персоналу сприятиме поліпшенню якості праці працівників і підвищенню продуктивності праці.[1, с . 26].

Кадрова політика агропідприємства – це сукупність принципів, методів, форм, заходів і процедур із формування, відтворення, вдосконалення та використання персоналу, створення оптимальних умов праці, її мотивації та стимулювання.

Модель управління мотивацією аграрного підприємства повинна включати в себе два елементи: стратегічний і тактичний. Стратегія

мотиваційної політики повинна розроблятися на основі довгострокових концепцій розвитку економіки у агросекторі району, області та країни взагалі. Тактична сторона передбачає формування оперативних цілей і розробку конкретних заходів, що забезпечують досягнення цих цілей з найбільшою ефективністю. Тактичні засоби мотиваційної політики – це методи мотивуючого і стимулюючого впливу, які спонукають певну категорію населення займатися трудовою діяльністю.

Мотиваційна політика повинна бути спрямована на створення сприятливих умов розвитку агросектору. Основне завдання аграрного підприємства – це успіх на ринку, отримання прибутку. Робітники зацікавлені в отриманні максимального розміру плати за свою працю, в реалізації своїх особистих інтересів. Визнання особистих інтересів працівників найважливішими в сучасних умовах є актуалізацією важливості та значущості проблем мотивації трудової діяльності, а також необхідність підвищення ефективності праці працівника в системі соціально-трудова відносин малого підприємства, що постійно працює на межі ризику. Найважливішу роль у цьому процесі має відігравати система мотивації до праці, в загальному вигляді представляє собою сукупність зовнішніх і внутрішніх впливів на поведінку найманих працівників, спрямованих на досягнення їхніх особистих цілей і цілей фірми. Тільки використовуючи дієву систему трудової мотивації, можна поєднати інтереси працівників з цілями підприємства [2, с.450].

Ефективність кадрової політики залежить від оптимального поєднання двох умов: підвищення добробуту працівників, зацікавлених у високопродуктивній праці, і ефективного виробництва. Постійні перетворення в системі оплати і преміювання працівників – основне завдання у питаннях підвищення мотиваційного потенціалу агропідприємства. Тому мотиваційна політика повинна включати нові методи стимулювання, які спонукають працівників трудитися більш ефективно.

Сьогодні метою мотиваційної політики агропідприємства має бути стимулювання оптимального результату на основі підвищення продуктивності праці кожного працівника за допомогою створення спеціальних систем преміювання, спрямованих на розвиток професійних знань, високий рівень теоретичних і практичних навичок для досягнення намічених результатів, прагнення до пошуку інноваційних рішень в управлінні виробництвом.

В умовах нестабільності на ринку праці для забезпечення ефективної роботи підприємства і підтримки високоорганізованої культури необхідно вдосконалювати процес управління персоналом на основі використання передових кадрових технологій, особливо при підготовці молодих і знову прийнятих робітників.

Список використаних джерел

1. Крушеницька О.В. Управління персоналом: [навч. посіб.] / О.В. Крушеницька, Д.П. Мельничук; 2-ге вид., перероб. І доп. – К.: Кондор, 2006. – 308 с.
2. Магура М. Секрети мотивації, або мотивація без секретів:[навч. посіб.] / М. Магура, М. Курбатова. – К.: 2007. – 656 с.
3. Мягких І.М. Перспективні напрямки мотивації як засобу підвищення ефективності праці в ринкових умовах України / І.М. Мягких // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 9. – С. 208–216.
4. Паронян А.С. Мотивація праці й регулювання зайнятості трудових ресурсів села / А.С. Паронян, А.А. Паронян // Нові технології. – 2011. – № 2. – С. 116–119.
5. Салькова Л.Н. Стратегии и навыки ведения малого и среднего бизнеса / Л.Н. Салькова, А.Н. Мамырбаев // Актуальні проблеми економіки. – 2014. – № 7. – С. 35–41.

УДК 331.101.26(477)

*Залозна Ю.С.,
д.е.н., старший науковий співробітник,
Інститут економіки промисловості НАН України,
м. Київ*

ПРІОРИТЕТНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВ НА ЗАСАДАХ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ЯК ІНСТРУМЕНТУ ДОСЯГНЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

Виявлено проблеми недостатньо ефективного функціонування системи професійного навчання персоналу підприємств як елементу соціальної відповідальності. Визначено пріоритетні напрями розвитку персоналу підприємств у контекст концепції сталого розвитку.

Ключові слова: *розвиток персоналу, соціальна відповідальність, сталий розвиток, пріоритетні напрями, інструмент, чинники.*

Концепція сталого розвитку людства передбачає суттєві зміни у всіх сферах суспільного життя та ґрунтується на синергії та збалансованості економічних, соціальних та екологічних компонентів, що покращує якість життя і підтримує ефективне відтворення навколишнього середовища. Таким чином, йдеться про гармонійний прогрес, за якого оптимально вирішується комплекс питань щодо високоефективного

використання природних ресурсів, досягнення соціальної справедливості, ліквідації бідності та дискримінації, задоволення зростаючих матеріальних і духовних потреб населення. Вирішення такого глобального завдання є можливим лише за умови добровільного зобов'язання всіх учасників суспільного процесу діяти етично та соціально відповідально.

Підписання Україною Угоди про Асоціацію з ЄС та зону вільної торгівлі, а також долучення до міжнародної Стратегії сталого розвитку [1–2], прийняття вектору реалізації 17 цілей сталого розвитку, з яких перші п'ять та восьма [3], актуалізувало потребу впровадження не лише на підприємствах, інтегрованих у світову економіку, а й у суспільстві в цілому засад соціальної відповідальності.

Дослідження показують, що прагнення впровадити сучасні системи менеджменту загострюють нагальну потребу більш глибокого вивчення зарубіжного досвіду управління персоналом на засадах соціальної відповідальності з метою адаптації кращих його практик для умов українського бізнесу, а проблематика застосування принципів соціальної відповідальності в сфері управління персоналом є недостатньо розробленою як у теоретичному, так і в прикладному аспектах.

За останній час вивченню цих питань присвячено багато робіт вітчизняних науковців Б.В. Буркінського, Б.М. Данилішина, А.М. Колота, О.А. Грішньої, О.Ф. Новікової, М.Є. Дейч, Н.А. Супрун [4–15] та ін. Серед зарубіжних вчених можна виділити М.Армстронг, П.Друкер, А.Керолл та багато інших науковців і практиків.

Мета статті полягає у визначенні пріоритетних напрямів розвитку персоналу підприємств на засадах соціальної відповідальності як інструменту сталого розвитку.

Концептуально соціальна відповідальність визначає такі норми поведінки, відповідно з якими організації, підприємства, бізнесові структури враховують інтереси суспільства, беруть на себе відповідальність за вплив їх діяльності на замовників, постачальників, працівників, акціонерів, місцеві громади та інших зацікавлених сторін, а також навколишнє середовище. Ці зобов'язання передбачають прийняття добровільних заходів для підвищення якості життя працівників та їх сімей, а також місцевого співтовариства й суспільства в цілому. Соціальна відповідальність передбачає добровільну безкорисну підтримку вирішення соціальних проблем з боку суб'єкта господарювання, що виходять за межі законодавчих норм та вимог державних органів. Таким чином, попри тенденцію поширення ініціатив соціальної відповідальності саме в бізнес-середовищі, її суб'єктами мають бути всі соціальні групи та організації – від держави до недержавних об'єднань громадян. Тому за останні роки зросла

актуальність пошуку нових форм, методів та організаційно-економічних механізмів управління персоналом підприємств та організацій на засадах соціальної відповідальності.

Соціальна відповідальність бізнесу – це відповідальність компанії за суспільну корисність своєї діяльності перед усіма людьми та організаціями, з якими вона взаємодіє в процесі функціонування, та перед суспільством загалом, або трактування соціальної відповідальності як відповідальності підприємця за інтегровану суспільну корисність його бізнесу [5, с. 41].

Так соціальна відповідальність бізнесу має різні ступені розвитку. Дотримання бізнесом встановлених правил, закріплених у межах національного законодавства, слід вважати базовим ступенем соціальної відповідальності. Такими мають бути всі підприємства. Це не лише громадський обов'язок підприємця, а безумовна вимога, виконання якої мають контролювати і забезпечувати державні органи. Якщо держава не забезпечує виконання законів, то тут вже має йти про соціальну відповідальність держави. Турбота підприємства про своїх працівників, споживачів, територіальну громаду й докільця понад встановлені законами норми, свідчить про розширений ступінь соціальної відповідальності. У таких випадках є сенс оцінювати її динаміку, проводити рейтинги, виявляти кращих. А розуміння соціальної відповідальності бізнесу як використання лише таких способів отримання прибутку, які не завдають шкоди людям, природі, суспільству має стати вищим орієнтиром соціальної відповідальності в контексті мети не просто здобути позитивний імідж, а покращити своєю діяльністю життя суспільства [5, с. 43].

Аналіз вітчизняної практики свідчить про наявність позитивного досвіду реалізації системи управління персоналом на засадах соціальної відповідальності. Так, ПАТ «ДТЕК» інвестує значні кошти в розвиток і навчання співробітників. У компанії працює корпоративний університет – Академія ДТЕК, в рамках роботи якої приблизно 1,5 тис. співробітників щорічно мають можливість проходити навчання за спеціальними програмами. Загалом у 2012 р. 73,4 тис. працівників ДТЕК пройшли навчання та підвищення кваліфікації, у 2013 р. – 79,6 тис.

У компанії «Київстар» створено систему безперервного навчання та підвищення кваліфікації, заохочення і просування співробітників, залучення колективу до управління інноваціями та операційними процесами. Щорічно близько 50% співробітників компанії підвищують кваліфікацію на різних курсах і тренінгах, що організуються компанією. У 2014 р. Київстар виділив 30 млн. грн. на навчання та підвищення кваліфікації співробітників.

На ПАТ «Донбасенерго» реалізується комплекс таких заходів з управління персоналом: створення моделі компетенцій; побудова

комплексної системи розвитку персоналу та оцінка успішності її реалізації; підвищення корпоративної культури. Розроблено політику найму персоналу, яка включає: принципи підбору персоналу, процедурні питання підбору та узгодження кандидатів на заміщення вакантних посад, етапи реалізації політики в сфері найму, а також заходи з адаптації до вимог компанії з підбору персоналу.

Слід відзначити, що в Україні далеко не всі бізнес-організації повноцінно реалізують принципи соціальної відповідальності відносно власного персоналу. Про це свідчить поширеність низької оплати праці, заборгованість із її виплати, недостатня активність у забезпеченні професійного зростання та поліпшенні умов праці. Існують проблеми недостатньо ефективного функціонування системи професійного навчання персоналу підприємств, що обумовлено не тільки незацікавленістю та фінансовою неспроможністю роботодавців забезпечувати професійну підготовку, перепідготовку і підвищення кваліфікації своїх працівників, але й відсутністю цілеспрямованої державної стратегії у сфері професійної підготовки кадрів з урахуванням галузевої специфіки підприємств для досягнення конкурентоспроможності національної робочої сили; низьким рівнем стимулювання професійного розвитку.

Підтвердженням є аналіз статистичних даних. Так, за даними Державної служби статистики України, чисельність кадрів, які навчались новим професіям, скоротилася за 2007–2015 рр. на 55,6%; підвищили кваліфікацію – на 27,9% (табл. 1).

Таблиця 1

**Динаміка чисельності працівників в Україні,
які пройшли підготовку та підвищення кваліфікації**

Роки	Навчались новим професіям		Підвищили кваліфікацію	
	усього, тис. осіб	у % до облікової кількості штатних працівників	усього, тис. осіб	у % до облікової кількості штатних працівників
2007	310,6	2,7	1071,2	9,2
2008	290,1	2,6	1022,7	9,0
2009	209,3	1,9	890,4	8,3
2010	216,5	2,0	943,9	8,6
2011	230,0	2,1	978,4	9,1
2012	218,4	2,0	1016,5	9,5
2013	196,9	1,9	1020,9	9,9
2014	152,5	1,8	804,1	9,4
2015*	137,8	1,7	771,9	9,4
2016*	124,5	1,6	740,9	9,5

Примітка: * прогнозні дані.

***Складено за даними:* [16, с. 393; 17, с. 387; 18, с. 383; 19, с. 376; 20, с. 375; 21, с. 366; 22, с. 349; 23, с. 359].

У той же час спостерігається тенденція зменшення чисельності працівників, які підвищили кваліфікацію, за видами економічної діяльності. Чисельність працівників, які пройшли курси підвищення кваліфікації, у промисловості знизилася за 2007–2015 рр. на 39,7%; у сфері транспорту, складського господарства, поштової та кур'єрської діяльності – на 33,4%; у сфері фінансової та страхової діяльності – на 58,4%; у будівництві – на 56%; в оптовій та роздрібній торгівлі – на 46,8%; у сільському, лісовому та рибному господарстві – на 60,1% (табл. 2).

Таблиця 2

Динаміка чисельності працівників в Україні, які підвищили кваліфікацію, за основними видами економічної діяльності

Види економічної діяльності	Роки							
	2007	2008	2009	2010	2012	2014	2015*	2016*
Промисловість	473,6	431,2	351,5	389,9	402,7	304,4	285,8	268,3
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	117,1	126,5	110,5	107,7	111,2	82,1	78,0	74,2
Фінансова та страхова діяльність	34,6	29,7	23,3	28,5	2,7	16,1	14,4	12,9
Будівництво	25,9	21,6	14,0	14,4	15,8	12,6	11,4	10,3
Оптова та роздрібна торгівля, ремонт автотранспортних засобів	15,6	13,9	10,6	11,7	14,6	9,0	8,3	7,7
Сільське, лісове та рибне господарство	17,8	16,7	16,2	7,9	9,7	8,0	7,1	6,4

Примітка: * прогнольні дані.

***Складено за даними:* [16, с. 393; 17, с. 387; 18, с. 383; 19, с. 376; 20, с. 375; 21, с. 366; 22, с. 349; 23, с. 359].

З метою підвищення конкурентоспроможності безробітних державна служба зайнятості має здійснювати їх професійне навчання (підготовка, перепідготовка, підвищення кваліфікації). Як показує аналіз, чисельність безробітних, які пройшли професійне навчання, зросла за 2009-2015 рр. на 13,9%, або з 157,1 до 178,9 тис. осіб [24, с. 49; 25, с. 49; 26, с. 46].

Разом з тим підвищення якості професійної освіти і навчання має забезпечити підготовку професійно мобільних і конкурентоспроможних фахівців з високим рівнем інтелектуального і творчого потенціалу, наукової культури мислення і професійної діяльності, практичну спрямованість та дослідницький характер знань. На засадах оволодіння фундаментальними знаннями у майбутніх фахівців підвищуватиметься здатність до інтегративного розв'язання проблем виробничого

характеру. Це особливо актуально тоді, коли метою праці є виконання не окремих операцій, а цілісних технологічних процесів, що, в свою чергу, потребує від кваліфікованих фахівців розуміння очікуваного результату, а також, коли зміст праці ґрунтується не на емпірично накопичених навичках, а на відповідному обсязі теоретичних, спеціальних знань, умінь, що дають можливість творчого осмислення виробничої ситуації, що склалася на даний момент [6].

Характерними рисами або факторами забезпечення сталого розвитку підприємства чи організації є: фінансова стабільність і позитивна динаміка у прибутковості; наявність замовників, клієнтів чи споживачів продукції або послуг, тобто джерела доходів підприємства; комфортність праці, компетентність, соціальна захищеність у забезпечені персоналу – тобто фактори, які створюють конкурентні переваги в результативності праці персоналу; позитивний вплив результатів діяльності на суспільну свідомість з точки зору охорони навколишнього середовища і споживання енергетичних ресурсів; позитивна оцінка діяльності підприємства суспільством, персоналом і партнерами у бізнесі, як моральний чинник [7].

Так, за думкою експертів [13, с.128], перевагами впровадження принципів соціальної відповідальності для працівників підприємств є забезпечення розвитку персоналу й гідних умов праці та її оплати (55,1%); сприяння узгодженню інтересів працівників та роботодавця (44,9%); поліпшення соціального захисту працівників та їх сімей (44,9%); формування сприятливого клімату в колективі (44,3%); підвищення рівня безпеки праці (39,9%); мотивація високопродуктивної праці (36,1%).

Для успішного розвитку персоналу на засадах соціальної відповідальності діяльність організації має будуватись за такими пріоритетними напрямками:

- розробка соціальних пакетів для працівників та їх сімей;
- підвищення кваліфікації працівників;
- дотримання екологічної відповідальності;
- розвиток корпоративної культури;
- розвиток відносин з профспілками та радами трудових колективів;
- відповідальне ставлення до партнерів і споживачів;
- відповідальність компанії перед суспільством в цілому.

Стимулювання бізнесу до реалізації принципів сталого розвитку підприємств буде сприяти впровадженню визначених пріоритетних напрямів, а також досягненню 17 цілей сталого розвитку і забезпечать запровадження якісних, доступних, достовірних індикаторів, вкрай необхідних для оцінки ступеня досягнення цих цілей. Як задекларовано у Резолюції Генеральної Асамблеї ООН [27], ми маємо усвідомлювати та пам'ятати, що майбутнє людства і нашої планети перебуває в наших руках та в руках сьогоденної молоді, яка передасть естафету

майбутнім поколінням. Ми намітили шлях до сталого розвитку, і тепер всі ми повинні забезпечити, щоб він був успішним, а досягнення – незворотними.

Список використаних джерел

1. Стратегія сталого розвитку «Україна – 2020»: схвалено Указом Президента України від 12.01.2016 р. № 5/2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/law/show/5/2015>.
2. Національна стратегія у сфері прав людини: затверджена Указом Президента України від 25.08.2015 р. № 501/2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/law/show/501/2015>.
3. Цілі сталого розвитку 2016–2030 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.un.org.ua/ua/tsili-rozvytku-tysiacholittia/tsili-stoloho-rozvytku>.
4. Залознова Ю.С. Формування та розвиток системи управління персоналом вугільних шахт: монографія / Ю.С. Залознова; НАН України, Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк, 2010. – 444 с.
5. Грішнова О.А. Соціальна відповідальність у контексті подолання системної кризи в Україні / О.А. Грішнова // Демографія та соціальна економіка. – 2011. – № 1 (15). – С. 39-46.
6. Радкевич В.О. Професійна освіта і навчання – для сталого розвитку суспільства [Електронний ресурс] / В.О. Радкевич. – Режим доступу: <http://lib.iitta.gov.ua/10643/1.pdf>.
7. Квятковська Л.А. Реалізація принципів концепції сталого розвитку в діяльності підприємства / Л.А. Квятковська // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2013. – Вип. 1 (48). – С. 85-89.
8. Національна парадигма сталого розвитку України / за заг. ред. академіка НАН України, д.т.н., проф., засл. діяча науки і техніки України Б. Є. Патона. – К.: ДУ «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку Національної академії наук України», 2012. – 72 с.
9. Державна кадрова політика в Україні: стан, проблеми та перспективи розвитку : наук. доп. / авт. кол. : Ю. В. Ковбасюк, К. О. Ващенко, Ю. П. Сурмін та ін. ; за заг.ред. д-ра наук з держ. упр., проф. Ю. В. Ковбасюка, д-ра політ. наук, проф. К. О. Ващенко, д-ра соц. наук, проф. Ю. П. Сурміна (кер. проекту). – К.: НАДУ, 2012. – 72 с.
10. Сталій розвиток промислового регіону: соціальні аспекти: моногр. / О.Ф. Новікова, О.І. Амоша, В.П. Антонюк та ін.; НАН України, Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк, 2012. – 534 с.
11. Супрун Н.А. Корпоративна соціальна відповідальність як чинник соціального залучення (в контексті цілей стратегії «Європе-2020») /

- Н.А. Супрун // Український соціум. – 2013. – № 2 (45). – С. 163-176.
12. Соціально-економічний потенціал сталого розвитку України та її регіонів: національна доповідь / за ред. акад. НАН України Е.М. Лібанової, акад. НААН України М.А. Хвесика. – К.: ДУ ІСПСР НАН України, 2014. – 776 с.
 13. Дейч М.Є. Становлення та розвиток багаторівневої системи соціальної відповідальності: управлінський аспект: монографія / М.Є. Дейч; НАН України, Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк, 2014. – 352 с.
 14. Залознова Ю.С. Розвиток персоналу підприємств на засадах соціальної відповідальності: міжнародний досвід і національна практика // Бізнес Інформ. – 2016. – № 11 (466). – С.359-366
 15. Панюк Т. Управління персоналом переробних підприємств в контексті соціальної відповідальності бізнесу / Т. Панюк // Вісник ТНЕУ. – 2016. – № 2. – С. 133-141.
 16. Статистичний щорічник України за 2007 рік. – К.: Державний комітет статистики України, 2008. – 572 с.
 17. Статистичний щорічник України за 2008 рік. – К.: Державний комітет статистики України, 2009. – 568 с.
 18. Статистичний щорічник України за 2009 рік. – К.: Державний комітет статистики України, 2010. – 568 с.
 19. Статистичний щорічник України за 2010 рік. – К.: Державна служба статистики України, 2011. – 560 с.
 20. Статистичний щорічник України за 2011 рік. – К.: Державна служба статистики України, 2012. – 560 с.
 21. Статистичний щорічник України за 2012 рік. – К.: Державна служба статистики України, 2013. – 552 с.
 22. Статистичний щорічник України за 2013 рік. – К.: Державна служба статистики України, 2014. – 534 с.
 23. Статистичний щорічник України за 2014 рік. – К.: Державна служба статистики України, 2015. – 586 с.
 24. Економічна активність населення України в 2012 році: стат. збірник. – К.: Державна служба статистики України, 2013. – 204 с.
 25. Економічна активність населення України в 2014 році: стат. збірник. – К.: Державна служба статистики України, 2015. – 208 с.
 26. Економічна активність населення України в 2015 році: стат. збірник. – К.: Державна служба статистики України, 2016. – 202 с.
 27. Преобразование нашего мира: Повестка дня в области устойчивого развития на период до 2030 года. Резолюция, принятая Генеральной Ассамблеей 25 сентября 2015 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://documents-dds-ny.un.org/doc/UNDOC/GEN/N15/291/92/PDF/N1529192.pdf?OpenElement>.

*Іванова А.С.,
к.е.н., доцент кафедри стратегії підприємств,
ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима
Гетьмана»,
м. Київ*

*Коротченко А.П.,
асистент кафедри стратегії підприємств
ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима
Гетьмана»,
м. Київ*

ОЦІНКА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ВЕРСТАТОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

У статті розглядається проблема визначення та побудови моделей для оцінки конкурентоспроможності діяльності наукомістких виробництв в умовах інноваційної економіки. Для вирішення проблеми пропонується використання методики попарних рівнянь. Зроблено висновок про перспективність та необхідність використання адитивного та мультиплікативного підходів щодо оцінки конкурентоспроможності наукомісткого виробництва шляхом використання базисних положень попарних порівнянь.

Ключові слова: *конкурентоспроможність наукомісткого виробництва, оцінка альтернативних рішень, напрями технологічного розвитку верстатобудування.*

Вступ. Характерною рисою активного розвитку підприємства в умовах сучасної інноваційної економіки є формування стійкої конкурентної переваги на базі здатностей до швидких оновлень, у тому числі в сфері технологій. Інновації охоплюють усі напрями бізнесу та орієнтують підприємство на безперервний пошук нових технологій в усіх аспектах його діяльності: виробництва продукції, роботи з інформацією, управління та маркетингу. Компанії, що спрямовують достатню суму інвестицій у розвиток НДДКР та застосування їх результатів у створенні нових продуктів, послуг та технологій отримують суттєві переваги у інноваційно-технологічному випередженні конкурентів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У сучасній економічній літературі зарубіжних та вітчизняних спеціалістів широко висвітлюється проблема оцінювання конкурентних позицій підприємств. Різні аспекти оцінки конкурентоспроможності діяльності високотехнологічних підприємств були розкриті у працях: Бачевського

Б.Є., Ільяшенко К.В., Устенка С., Твисс Б., Трапезникова В.А., Федоніна О.С. тощо. Однак, при всій важливості проведених досліджень та численних публікацій по темі особливості оцінки конкурентоспроможності за умов невизначеності, даний напрямок потребує подальшого поглибленого вивчення. Незавершеність наукових розробок та істотна практична значущість цієї проблеми для розвитку високотехнологічних підприємств підкреслює об'єктивний характер актуальності теми дослідження.

Постановка завдання. Розглянути та проаналізувати особливості оцінки конкурентоспроможності високотехнологічних виробництв. Обґрунтувати доцільність методики попарних рівнянь з метою спостереження динамічного процесу розвитку високотехнологічного підприємства.

Результати. Однією з основних задач інноваційного підприємства являється підвищення конкурентоспроможності в умовах глобального ринку. Процес постійного вдосконалення технологій, підвищення рівня надійності і ефективності продукції на вітчизняному ринку зумовлюють підприємства до конкурентної боротьби на ринку збуту своєї продукції. За цих умов потрібна більш чітка та виважена оцінка формування конкурентних переваг на основі підвищення технічних показників якості товарного асортименту продукції наукомістких підприємств. Розвиток верстатобудівних підприємств та їх конкурентоспроможність залежить від низки факторів до яких можна віднести технологічні інновації, розвиток ринків збуту, розширення ресурсної бази, характер діяльності основних конкурентів, ситуація на ринках сировини і матеріалів, пошук нових напрямків діяльності, тощо.

Узагальнення результатів аналізу структури конкурентоспроможності українських верстатобудівних компаній, який здійснювався експертами галузі [1], дозволило виділити дві групи факторів, що впливають на її показник: по-перше, фактори, що пов'язані з організацією операційної діяльності компанії та, по-друге, характеристики, що орієнтовані на споживача. Перелік ключових факторів успіху в галузі українського верстатобудування та відповідних характеристик впливу кожної групи факторів на рівень конкурентоспроможності української верстатобудівної компанії систематизовано табл. 1. Значення ваги кожного фактору визначено, згідно до методичного підходу зважених рейтингових оцінок на підставі даних експертного аналізу.

Експертним дослідженням підкреслюється, щонайбільш вагомим фактором конкурентоспроможності українських верстатовиробників на ринку лишаються технічні показники якості верстатів та устаткування. Для споживача економія на засобах виробництва не є першочерговим завданням бізнесу, який за показниками прибутковості здатен окупили витрати на придбання устаткування найближчим часом. А якість

устаткування, своєю чергою, є фактором, що обумовлює якість кінцевого продукту фірми-замовника.

За даними табл. 1 можна заключити, що верстатобудування є технологічною галуззю, де ключовим фактором успіху є технічна досконалість кінцевого продукту та використовуваної технології [2, с. 123]. Визначення змісту та характеру тенденцій технологічного розвитку галузі є окремим завданням стратегічного аналізу зовнішнього середовища верстатобудівного підприємства, поруч із класичним аналізом структури конкуренції.

Таблиця 1

Фактори конкурентоспроможності підприємств українського верстатобудування

Ключові фактори успіху	Характеристика впливу фактору на конкурентоспроможність підприємства	Вага фактору (розрахункова оцінка)
Структура витрат на виробництво продукції	Співвідношення вартості матеріалів і комплектуючих, робочої сили та послуг у собівартості продукції. Частка вартості матеріалів і комплектуючих прагне до зниження, на сьогодні її розмір менший за 45%. Вартість послуг технічного сервісу зростає, >25%.	0,208
Розмір і масштаб підприємства	Великі компанії мають більше можливостей для географічно розширення масштабів діяльності, відкриття представництв та виходу на зовнішні ринки	0,081
Надання послуг технічного сервісу	Конкурентні переваги отримують підприємства, що не тільки виробляють продукцію, але й здійснюють гарантійне й постгарантійне обслуговування	0,128
Присутність на ринках країн СНГ	Позиціонування в країнах СНГ дає можливість збільшити доходи за рахунок значних темпів зростання ринку	0,173
Якість продукції	Якісні характеристики українських верстатів та металообробного устаткування, програмного забезпечення – майбутнє джерело конкурентних переваг	0,276
Ексклюзивні умови постачання	Характер довгострокових взаємовідносин з постачальниками та вигідні умови постачання дають переваги в економії на витратах	0,134
Разом	1,0	

Для оцінювання конкурентоспроможності підприємства із урахуванням специфіки напряму діяльності використовують матричні моделі, побудова яких ґрунтується на використанні сукупності показників. Використовуючи результати аналізу факторів конкурентоспроможності верстатобудівних підприємств, можна перейти до математичного представлення запропонованого підходу до оцінювання рівня конкурентоспроможності підприємств.

Таблиця 2

Перелік показників для оцінки рівня конкурентоспроможності

Фактори конкурентоспроможності	Позначення
Структура витрат на виробництво продукції	(K ₁)
Розмір і масштаб підприємства	(K ₂)
Надання послуг технічного сервісу	(K ₃)
Присутність на ринках СНГ	(K ₄)
Якість продукції	(K ₅)
Ексклюзивні умови постачання	(K ₆)

Для обґрунтування вагових значень наведених вище показників, скористаємось методикою попарних порівнянь і зважування обраних критеріїв на підставі шкали відносної важливості, що складається із п'яти основних і чотирьох проміжних поділів за відомою методикою Т.Сааті. Науковець зазначає, що навіть мінімальна шкала забезпечує високі результати. Із збільшенням шкали важливості на практиці забезпечується більш точний результат, як показано в табл.3.

Таблиця 3

Оцінні поняття та їх кількісна інтерпретація в рамках методики аналізу ієрархій

Шкала важливості	Якісна оцінка
0	Неможливо порівняти фактори
1	Однаково важливі фактори (ОВ)
3	Помірна перевага фактора (ПП)
5	Суттєва перевага фактора (СП)
7	Значна перевага фактора (ЗП)
9	Максимальна перевага фактора (МП)
2, 4, 6, 8	Проміжні оцінки (відповідно PO_1, PO_2, PO_3, PO_4)
1, 1/2, 1/3, 1/4, 1/5, 1/6, 1/7, 1/8, 1/9	Обернені значення відповідних оцінок $ПП^{-1}, СП^{-1}, ЗП^{-1}, МП^{-1}, PO_1^{-1}, PO_2^{-1}, PO_3^{-1}, PO_4^{-1}$

За такої методики всі елементи можуть бути проаналізовані за двома рівнями: рівнозначності або пріоритетності одного елемента над іншим.

Суть методики попарних порівнянь полягає у побудові вектора рейтингових оцінок альтернативних рішень шляхом синтезу векторів пріоритету матриці попарних порівнянь показників.

	K_1	K_2	...	K_n
K_1	$\frac{w_1}{w_1}$	$\frac{w_1}{w_2}$...	$\frac{w_1}{w_n}$
K_2	$\frac{w_2}{w_1}$	$\frac{w_2}{w_2}$...	$\frac{w_2}{w_n}$
...	$\frac{w_i}{w_1}$	$\frac{w_i}{w_2}$...	$\frac{w_i}{w_n}$
K_n	$\frac{w_n}{w_1}$	$\frac{w_n}{w_2}$...	$\frac{w_n}{w_n}$

(1)

де: K_1, K_2, \dots, K_n – елементи певного рівня для ієрархічної структури;

w_1, w_2, \dots, w_n – вагові коефіцієнти порівнюваних елементів;

n – кількість порівнюваних елементів.

Якщо в якості елементів векторів пріоритетів використовувати середньгеометричні елементи рядків матриці, то величина α_i для певного рядка матриці визначається за формулою:

$$\alpha_i = \sqrt[n]{\frac{w_i}{w_1} \times \frac{w_i}{w_2} \times \dots \times \frac{w_i}{w_n}} \quad (2)$$

де w_1, w_2, \dots, w_n – вагові коефіцієнти порівнюваних елементів.

Аналогічні розрахунки проводяться для інших рядків матриці.

Вага певного показника визначається так:

$$w_i = \frac{\alpha_i}{\sum_{i=1}^n \alpha_i} \quad (3)$$

Середньгеометричні значення рядків матриці попарних порівнянь для наведених показників оцінки рівня конкурентоспроможності визначаємо за формулами:

$$\begin{aligned} a_1 &= \sqrt[6]{\alpha_{11} \times \alpha_{12} \times \alpha_{13} \times \alpha_{14} \times \alpha_{15} \times \alpha_{16}} \\ a_2 &= \sqrt[6]{\alpha_{21} \times \alpha_{22} \times \alpha_{23} \times \alpha_{24} \times \alpha_{25} \times \alpha_{26}} \\ a_3 &= \sqrt[6]{\alpha_{31} \times \alpha_{32} \times \alpha_{33} \times \alpha_{34} \times \alpha_{35} \times \alpha_{36}} \\ a_4 &= \sqrt[6]{\alpha_{41} \times \alpha_{42} \times \alpha_{43} \times \alpha_{44} \times \alpha_{45} \times \alpha_{46}} \\ a_5 &= \sqrt[6]{\alpha_{51} \times \alpha_{52} \times \alpha_{53} \times \alpha_{54} \times \alpha_{55} \times \alpha_{56}} \\ a_6 &= \sqrt[6]{\alpha_{61} \times \alpha_{62} \times \alpha_{63} \times \alpha_{64} \times \alpha_{65} \times \alpha_{66}} \end{aligned} \quad (4)$$

Звідси сумарне значення:

$$a = \sum a_i = 6.461. \quad (5)$$

Формула для розрахунку вагових значень показників така:

$$w_i = a_i / 6.461. \quad (6)$$

Зведені результати обчислень, що виконані у відповідній математичній послідовності, представлені в табл. 4.

Таблиця 4

**Послідовність розрахунку значень вагових коефіцієнтів
за відповідними показниками для оцінки конкурентоспроможності
діяльності верстатобудівних підприємств**

	K ₁	K ₂	K ₃	K ₄	K ₅	K ₆	α	w_i
K ₁	1	5	0.2	3	1	2	$\alpha_1 = \sqrt[6]{1 \times 5 \times 0.2 \times 3 \times 1 \times 2} = 1.348$	$w_1 = 0.208$
K ₂	0.2	1	0.5	2	0.5	0.2	$\alpha_2 = \sqrt[6]{0.2 \times 1 \times 0.5 \times 2 \times 0.5 \times 0.2} = 0.521$	$w_2 = 0.081$
K ₃	5	2	1	0.25	0.25	0.5	$\alpha_3 = \sqrt[6]{5 \times 2 \times 1 \times 0.25 \times 0.25 \times 0.5} = 0.823$	$w_3 = 0.128$
K ₄	0.33	0.5	4	1	1	3	$\alpha_4 = \sqrt[6]{0.33 \times 0.5 \times 4 \times 1 \times 1 \times 3} = 1.122$	$w_4 = 0.173$
K ₅	1	2	4	1	1	4	$\alpha_5 = \sqrt[6]{1 \times 2 \times 4 \times 1 \times 1 \times 4} = 1.781$	$w_5 = 0.276$
K ₆	0.5	5	2	0.33	0.25	1	$\alpha_6 = \sqrt[6]{0.5 \times 5 \times 2 \times 0.333 \times 0.25 \times 1} = 0.864$	$w_6 = 0.134$
							$\sum_{i=1}^n \alpha_i = 6.461$	$\sum_{i=1}^n w_i = 1$

Отримаємо наступні формули для оцінки конкурентоспроможності верстатобудівних підприємств:

- адитивний підхід:

$$K = 0.208 \times K_1 + 0.081 \times K_2 + 0.128 \times K_3 + 0.173 \times K_4 + 0.276 \times K_5 + 0.134 K_6 \quad (7)$$

- мультиплікативний:

$$K = K_1^{0.208} \times K_2^{0.081} \times K_3^{0.128} \times K_4^{0.173} \times K_5^{0.276} \times K_6^{0.134} \quad (8)$$

Дана методика дозволяє порівнювати значення факторів конкурентоспроможності верстатобудівних підприємств різних регіонів, визначати спільні та відмінні ознаки. Використання адитивного чи мультиплікативного підходу дозволить визначити вагу кожного фактору конкурентоспроможності верстатобудівного підприємства.

Проаналізовані фактори конкурентоспроможності та розраховані їх ваги, дозволить визначити напрями технологічного розвитку галузі та проаналізувати теперішні зі встановленням можливих відхилень. Результати дослідження структури конкуренції, ключових факторів успіху галузі та визначені напрями розвитку технологій сучасного верстатобудування мають бути покладені в основу побудови прогнозу розвитку сучасного верстатобудівного підприємства з оцінкою

значущих факторів, які визначають загальну конкурентоспроможність діяльності підприємства.

Висновки. Технологічний контекст галузі українського верстатобудування обумовлює розвиток технологій виробників верстатів в напрямку багатофункціональності устаткування, точності й швидкості операцій металообробки, що втілено у відповідних продуктивних угрупованнях галузі. Змінами макроекономічного контексту, характером галузевої конкуренції на світовому та регіональних ринках обумовлений зміст стратегічних заходів провідних верстатобудівних компаній, зокрема в напрямку диверсифікації, кооперації, вертикальної інтеграції, модернізації та пришвидшення технологічних інновацій. Дані особливості повинні бути покладені в основу аналізу конкурентоспроможності діяльності підприємств та відповідно оцінку значущості даних факторів.

Список використаних джерел

1. Ваджра А. Украинское станкостроение [Электронный ресурс] / Ваджра А. // Цензор.Нет: Новости Украины, России, Мира, 20.12.2009. - Режим доступа: http://censor.net.ua/forum/501862/ukrainskoe_stankostroenie
2. Ильяшенко К.В. Совершенствование экономического инструментария интегральной оценки технологического потенциала предприятий Украины / Ильяшенко К. В., Карпищенко А. И. // Механізм регулювання економіки, 2006. - №3. –С122-129
3. Украинское станкостроение: былое величие и тяжкие времена. 23.09.2013. [Электронный ресурс] // Информационно-аналитический портал Impress.ua. - Режим доступа: <http://http://inpress.ua/ru/economics/16791-ukrainskoe-stankostroenie-byloe-velichie-i-tyazhkie-vremena>

Summary. The problem of defining and building models to assess the competitiveness of business intensive industries in terms of innovation economy. To solve the problem, suggested using pairwise techniques equations. The conclusion of the feasibility and necessity of using additive and multiplicative approaches to assess the competitiveness of high-tech industries by using the basic provisions of pairwise comparisons.

Keywords: competitive knowledge-based production, evaluation of alternative solutions, areas of technological development machine tools.

Кизенко О.О.,

к.е.н., доцент,

ДВНЗ «Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана»,

м. Київ

Гребешкова О.М.,

к.е.н., доцент,

ДВНЗ «Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана»,

м. Київ

Гребешков О.М.,

к.е.н., доцент,

ДВНЗ «Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана»,

м. Київ

ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІНСЬКОЇ АДАПТАЦІЇ ОРГАНІЗАЦІЇ ДО ЗМІН ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА: СТРАТЕГІЧНИЙ КОНТЕКСТ

У статті узагальнено та систематизовано ключові проблеми адаптації організації до змін умов господарювання на рівні системи управління, що забезпечує реалізацію визначеної стратегії компанії і потребує адекватних змін організаційної структури і управлінських технологій. Окремі аспекти застосування управлінських технологій вітчизняними підприємствами проаналізовано в контексті базових бізнес-стратегій організації за класифікацією Р. Майлза (R. Miles) і Ч. Сноу (Ch. Snow) з метою виявлення можливих причин конфлікту між стратегією, організаційною структурою і управлінськими технологіями задля відновлення балансу між цими елементами системи управління.

Ключові слова: стратегія підприємства, організаційна структура управління компанією, управлінська технологія, адаптація підприємства, стратегічний менеджмент.

Постановка проблеми. Перехід від індустріальної до постіндустріальної економіки надає підприємствам не тільки нові можливості ведення бізнесу, але й вимагає пошуку та впровадження ефективних механізмів адаптації до змін зовнішнього середовища. Донедавна механізми адаптації стосувались, переважно, операційного рівня і передбачали оптимізацію операційної системи організації до зміни її навантаження для узгодження із ринковими коливаннями. На

сьогодні підприємства вже починають стикатись з проблемою пошуку ефективних механізмів адаптації на стратегічному рівні, що пов'язується із стрімким інформаційно-технологічним розвитком і необхідністю змінювати бізнес-модель. Особливо актуальним це питання постає для вітчизняних організацій в останнє десятиліття, коли можливість зміни бізнес-моделі за умови збереження організації є базовим предметом стратегічного управління.

Стрімке поширення інформаційного потоку і доступність для підприємств комп'ютерних технологій її обробки змінюють конфігурацію донедавна сталої структури галузей і ринків через появу нових інноваційних мережевих організацій і груп, що пропонують споживачам принципово нові бізнес-моделі створення доданої вартості в глобальній економічній системі, застосовуючи інноваційні технології.

Метою нашого дослідження є узагальнення ключових проблем адаптації вітчизняних організацій до змін умов господарювання на рівні системи управління, що забезпечує реалізацію визначеної стратегії компанії і потребує адекватних змін організаційної структури та управлінських технологій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Зважаючи на комплексний характер означеної проблематики виділимо основні наукові напрямки, в межах яких розглядаються означені питання. Зокрема питання адаптації операційної системи організації до зміни її навантаження в економічному контексті широко представлені у дослідженнях з економіки підприємства, присвячених особливостям функціонування внутрішнього економічного механізму підприємства і розкривають питання комбінації можливих форм адаптації операційної системи підприємства за інтенсивністю використання наявних ресурсів. Механізми та критерії прийняття управлінських рішень, пов'язаних з необхідністю адаптації операційної системи, що відбувається за даними управлінського обліку розглядається, зокрема, у дослідженнях Г. Фанделя, Дж. Фостера, Ч.Т. Хоргрена, М.Г. Грецака [1-3]. Варто наголосити, що ці процеси досліджуються науковцями в межах практично незмінної бізнес-моделі, тому управлінські рішення мають відновлювальний характер, а економічні ризики не є фатальними для підприємства.

Важливість врахування стратегічного контексту показала практика, тому на сьогодні є ціла низка методичних підходів, що пов'язують оперативні аспекти управління підприємством, через аналіз інформації в системі управлінського обліку із досягненням визначених стратегічних цілей підприємства, зокрема, моделі Performance Measurement та системи інформаційної підтримки управлінських рішень (ERP-системи). Проблематика розробки стратегічних цілей в контексті їх масштабування на операційний

рівень на сьогодні досить широко розглядаються в роботах з теорії стратегічного управління, зокрема серед вітчизняних дослідників можна виділити наукові роботи А. П. Наливайка, І.В. Смоліна, В.В. Пастухової, З.Є Шершньової. Проблема полягає в тому, що такі розробки переважно пояснюють механізм каскадування цілей для ієрархічних організацій, і практично не пояснюють механізмів стратегічного цілепокладання для «пласких» організацій із мережевою та матричною організаційною структурою. Подібний взаємозв'язок потребує подальших наукових досліджень щодо розвинення методичного інструментарію формалізації стратегічних цілей організації. В цьому контексті цікавими є прикладні дослідження для окремих бізнесів, зокрема робота Д. Дженнінгса (*Daniel F. Jennings*) та К. Хандла (*Kevin G. Hindle*) [4, с. 101-140]. Серед досліджень зі стратегічного менеджменту зарубіжних авторів ми також виділяємо роботи Р. Майлза (*R. Miles*) і Ч. Сноу (*Ch. Snow*) [5], використовуючи у даному дослідженні класифікацію бізнес-стратегій підприємств цих авторів.

Виклад основного матеріалу. Визначаючи ключові принципи взаємодії в системі управління організацією, необхідно зазначити, що з позиції теорії систем організація – це найважливіша характеристика системи, ознаками якої є спільна діяльність людей, об'єднаних спільними інтересами, що намагаються досягти як особистих, так і загально-організаційних цілей. Відповідно, формалізація взаємозв'язків та інформаційних потоків між окремими підрозділами організації здійснюється через організаційну структуру певного типу, яка повинна мати такі характеристики: адаптивність, оптимальність, оперативність і надійність, економічність. Останні чотири характеристики проявляються в способах організації операційного процесу і реалізуються через оптимізацію бізнес-процесів підприємства, а адаптивність можна розглядати на операційному і стратегічному рівні відповідно до того, якого рівня управлінські рішення потрібні для здійснення відповідних змін.

У нашому дослідженні ми визначаємо адаптивність як системну характеристику організації, що передбачає її здатність до змін функцій або структури управління з метою досягнення цільових параметрів функціонування підприємства при зміні зовнішніх умов господарювання. Згідно з метою дослідження надалі ми розглядатимемо лише стратегічний рівень системи управління і адаптивність як ключову його характеристику. В стратегічному контексті базовими елементами системи управління, від яких залежить її адаптивність, і які потребують аналізу, є організаційна структура компанії, кваліфікація керівників, інформаційні потоки і

канали комунікації, документообіг та управлінські технології. Між цими елементами системи стратегічного управління є взаємозв'язок і їм притаманна загальносистемна закономірність нерівномірного розвитку і неузгодженості темпів виконання функцій елементами системи. Чим складніша система, тим більш нерівномірно розвиваються ці означені складові частини. В процесі функціонування або розвитку системи її елементи виконують свої локальні функції відповідно до свого темпу.

Розрив темпу виконання функцій між елементами системи стратегічного управління спостерігається завжди, проте, в умовах технологічного розвитку і інформаційної перенасиченості він може стати настільки значним, що спричинить загрозу цілісності системи і її здатності виконувати свої функції, а також дезорганізації всієї системи аж до припинення функціонування бізнесу.

Ці висновки також підтверджуються результатами досліджень консалтингової компанії Deloitte, представленими у звіті 2017 року [5]. Зокрема, у звіті констатується настання кризи для організацій зі складними організаційними структурами, розділеними по функціям, які орієнтовані на отримання максимальної ефективності за рахунок економії на витратах. Ці спрямовані на фінансовий результат бізнес-моделі, засновані на передбачуваних комерційних патернах, не відповідають епосі постіндустріальної економіки. Замість простої економічної ефективності успішні організації повинні бути розраховані на швидкість, гнучкість і адаптивність, щоб вони могли конкурувати і перемагати в сьогодишньому глобальному бізнес-середовищі. Забезпечення адаптивності в сучасних організаціях все частіше відбувається за рахунок переходу від ієрархічних організаційних структур до моделей, де робота виконується в командах. Дійсно, тільки 14% керівників вважають, що традиційна організаційна модель - ієрархічні рівні, засновані на знаннях в певній галузі, - робить їх організацію високоефективними. Замість цього провідні компанії прагнуть до більш гнучкої, орієнтованої на команди моделі.

Тому важливим завданням топ-менеджменту організацій в сучасних умовах є забезпечення безперешкодного обміну інформацією між всіма елементами системи стратегічного управління для ефективного вирішення управлінських завдань. У своєму дослідженні Р. Майлз (R. Miles) і Ч. Сноу (Ch. Snow) запропонували виділяти в системі управління три задачі, вирішення яких забезпечують адаптацію організації у зовнішньому середовищі, а саме: підприємницьку, інженерну і адміністративну [6]. Підприємницька задача – це вибір домінуючого ринку або сфери діяльності, де організація може бути життєздатною, ринку,

на який організація буде орієнтована, та правильного вибору продукції або послуг для нього. Інженерна задача – це знаходження способів виготовлення продукції або надання послуг, що будуть відповідати рівню розвитку технології. Адміністративна задача – це організація і керування процесом ефективного вирішення підприємницької і інженерної задач. Вирішення адміністративної задачі полягає у виборі та поєднанні управлінських технологій і відповідних інформаційних систем.

Відповідно до способу вирішення підприємницької, інженерної та адміністративної задач Р. Майлз (R. Miles) і Ч. Сноу (Ch. Snow) виділяють чотири типи бізнес-стратегій, які можуть реалізовувати підприємства: захисна (Defender), новаторська (Prospector), аналітична (Analyzer) і реагуюча (Reactor).

Підприємства, що реалізують захисну бізнес-стратегію, схильні концентруватися переважно на інженерній задачі. Вони використовують управлінські технології, спрямовані на зниження операційних ризиків у своїй основній діяльності, створюючи буфери в операційному процесі, тому таким компаніям важко відмовитись від функціональної спеціалізації і ієрархії. Новаторські ідеї за таких умов можуть залишатись непоміченими та незатребуваними, що несе в собі ризик консервації бізнес-моделі і нездатність до переорієнтації бізнес-процесів. Зростання компанії переважно забезпечується через глибоке проникнення в обмежений ринок, тому завжди високим залишається ризик втрати прибутковості через постійні процеси фрагментування існуючих ринків, до яких важко достатньо швидко адаптуватися. Вирішення підприємницької задачі спрямоване на забезпечення лідируючого положення компанії на вузькому сегменті ринку, використовуючи переваги диференціації. Адміністративна задача вирішується впровадженням процедур контролю через інформаційну систему зі зворотнім зв'язком, що охоплює всі рівні ієрархії. Найпоширеніші управлінські технології, що підтримують реалізацію захисної бізнес-стратегії, і використовуються українськими підприємствами, є: система управління взаємодією з клієнтами (Customer Relationship Management – CRM) – 65% підприємств, сегментація споживачів (Customer Segmentation) – 67% підприємств, бюджетування (Budgeting) – 77% підприємств. Тим часом мало затребуваними технологіями залишаються Activity-Based Budgeting, Six Sigma, Value-Chain Analysis [7].

Новаторська бізнес-стратегія передбачає спрямування зусиль топ-менеджменту на створення та інформаційну підтримку механізму вирішення підприємницьких завдань висококваліфікованими працівниками, здатними до синергії

тенденцій і явищ в широкому предметному полі. Критичним в системі стратегічного управління є впровадження високоефективних комунікаційних платформ для обміну інформацією між різними робочими групами задля фіксації нових ідей для підприємництва, особливо тих, які є найменш очевидними з позиції поточної бізнес-моделі компанії. Рішення інженерної задачі спрямоване на постійне удосконалення існуючих процесів через пошук і використання нових можливостей, а можливість випробувати новацію цінується більше, ніж прибутковість у поточному періоді. Тому в довгостроковому горизонті зростання компанії відбувається через реалізацію нової продукції і послуг на нових ринках через різкі зрушення при сприятливих можливостях. Прибутки одержані компаніями, за рахунок відкритості до нових можливостей, частково покривають економічні ризики через неефективність виконання певних процесів, та неадекватної оцінки комерційної успішності інновацій. Адміністративна задача вирішується через застосування управлінських технологій, що передбачають короткі петлі зворотного зв'язку і широке делегування повноважень і відповідальності у прийнятті рішень. Управлінські технології цього типу – це Personal Time-Management Dashboards, Talent Management, Strategic Alliances, Collaborative Commerce, Borderless Corporation, Performance Budgeting, Digital Transformation. Ці управлінські технології мало використовуються українськими підприємствами через конфлікт з організаційною ієрархією на рівні організаційної структури. Зокрема, дослідження показали, що аутсорсинг використовують 40% підприємств, а збалансовану систему показників (BSC) – 29% підприємств [7].

Підприємства, що обирають для себе аналітичну бізнес-стратегію намагаються врівноважити зменшення ризику і збільшення прибутку. Їх рішення підприємницької задачі - це суміш знаних і нових видів продукції і ринків. Їх стабільна діяльність приносить достатні доходи, щоб поступово рухатися в ті області чи бізнес-моделі, що вже випробувані підприємствами з новаторською бізнес-стратегією, мінімізуючи ризики. Втрата прибутковості відбувається за рахунок пізнього входження на ринок. Інженерна задача на цих підприємствах вирішується через центральну функціональну спеціалізацію і автономні групи, що займаються певними видами продукції. Підприємницька задача вирішується через наслідування змін. Адміністративна задача вирішується через комбінацію управлінських технологій, характерних для підприємств-«захисників», а саме, детальний контроль стабільних виробництв, що складають ядро бізнесу; і підприємств-«новаторів», тобто укрупнене планування і контроль інновацій. Зростання підприємств, що обрали таку стратегію, відбувається за рахунок чіткого

виділення стратегічних бізнес-одиниць: стабільна діяльність приносить достатні доходи, щоб рухатися в новаторські області. Найпоширенішими управлінськими технологіями, які застосовують вітчизняні підприємства є бенчмаркінг - використовують 37% підприємств, процесноорієнтоване управління – 43%, стратегічне планування – 78% [7].

Реагуюча стратегія характерна для підприємств з наявним конфліктом технологій, структури і стратегії. Це підприємства, які не змогли досягти або утриматися на відповідній захисній, новаторській або аналітичній стратегії і, зазвичай підлягають реструктуризації або ліквідації.

Висновки. За результатами проведеного дослідження можемо зробити наступні висновки. Ураховуючи складність та багатогранність предмету дослідження, маємо визнати, що в одній статті неможливо детально проаналізувати всі проблеми адаптації підприємств до змін в зовнішньому середовищі. На своє подальше дослідження очікують проблеми поєднання управлінських технологій в єдину інформаційну оболонку підприємства, інформацію якої можна буде ефективно використовувати для стратегічного управління підприємствами різної галузевої спрямованості. Також на сьогодні дискусійними є проблеми інформаційної апроксимації для прийняття стратегічних рішень з метою виявлення ключових ринкових тенденцій і формування актуальних конкурентних переваг в процесі адаптації підприємств до зміни умов зовнішнього середовища.

Список використаних джерел

1. Внутрішній економічний механізм підприємства: Навч. посібник // М.Г. Грещак, О.М. Гребешкова, О.С. Коцюба; за ред. М.Г. Грещака. – К.: КНЕУ, 2001. – 228 с.
2. Фандель Г. Теория производства и издержек / пер с нем. – К.: Таксон, 1999. – 528 с.
3. Хорнгрен Ч. Управленческий учет. 10-е изд. /Хорнгрен Чарльз, Фостер Джордж, Датар Шрикант. — СПб.: Питер, 2008. — 1008 с.
4. Jennings D., Hindle K. Equifinality Corporate Entrepreneurship and Strategy-Structure-Performance Relationships // Corporate Entrepreneurship ed. by J.A. Katz, D.A. Shepherd, Elsevier, 2004. P. 101-145.
5. Организация будущего: будущее наступило. Глава первая из отчета Deloitte 2017 — Talent Management [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://talent-management.com.ua/3144-organizatsiya-budushhego-glava-deloitte-2017/#.WNzR7i6_m81.facebook (просмотрено 6.04.2017 р.).

6. Miles R.E., Snow C.C. Organizational Strategy, Structure and Process. McGraw-Hill: N.Y. 1978.
7. Верба В.А. Дослідження стану та тенденцій розвитку українських підприємств. Аналітичний звіт за 2014-2015 р.р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://kneu.edu.ua/userfiles/project_1314/DoslD196dzhennya_suchasno_o_stanu_ta_tendencD196D197_rozvitku_ukraD197nskih_pD196dpriD194mstv_2014-15.pdf (переглянуто 6.04.2017 р.).

Summary. The article summarizes the key issues of adaptation of organizations to changes in economic conditions at the level of management system that support realization the defined enterprise strategy and requires adequate changes in organizational structure and management technologies. Certain aspects of domestic enterprises management technologies are analyzed in the context of basic business strategies classification by R. Miles and Ch. Snow in order to identify possible causes of the conflict between strategy, organizational structure and management techniques and to restore balance between the elements of the control system.

Key words: enterprise strategy, organizational structure management, management tools, adaptation of enterprise, strategy management.

УДК 334.012.64(470.12)

Кремін А.Е.,

*ФГБУН Институт социально-экономического развития территорий
Российской академии наук (ИСЭРТ РАН),
г. Вологда*

РАЗВИТИЕ МУНИЦИПАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ НА ОСНОВЕ АКТИВИЗАЦИИ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Після прийняття Федерального закону від 6 жовтня 2003 № 131-ФЗ «Про загальні принципи організації місцевого самоврядування в Російській Федерації» ситуація в економіці муніципальних утворень (МО), особливо сільського типу і малих містах, ускладнилося, оскільки розширення управлінських функцій супроводжувалося скороченням податкових надходжень до бюджетів місцевих органів влади. В умовах, що склалися багато МО виявилися не в змозі ефективно вирішувати покладені на них обов'язки і завдання, через відсутність розвиненої економічної бази. В результаті рівень соціально-економічного розвитку муніципалітетів виявився сильно диференційований за ступенем

власної прибутковості місцевих бюджетів. На думку багатьох експертів ефективним інструментом розвитку економічної бази МО є мале підприємництво (МП). На всіх рівнях державної влади декларується необхідність підтримки представленого сектора економіки, приймаються відповідні нормативно-правові акти і розробляються програмні документи, спрямовані на його розвиток. Аналіз наукової літератури, присвяченої питанням дослідження МП, показав, що в даний час недостатньо опрацьовані питання визначення ролі малого бізнесу в економіці муніципального освіти. У зв'язку з цим було проведено кореляційно-регресійний аналіз між показниками функціонування МП і власними доходами бюджетів МО, спрямований на виявлення їх взаємозв'язку. В ході оцінки були виявлені основні сутнісні характеристики МП, які надають найбільший вплив на рівень власних доходів бюджетів МО. В результаті дослідження, з урахуванням проблем, наявних у суб'єктів підприємництва, для органів місцевого самоврядування були розроблені заходи щодо збільшення рівня розвитку МП. Їх реалізація дозволить активізувати діяльність досліджуваного сектора економіки, а також підвищити економічну самостійність територіальних утворень регіонів. Матеріали статті можуть бути використані як для оцінки результативності заходів з підтримки малого бізнесу на території регіону, так і для визначення регіональними та муніципальними органами влади та управління подальшої стратегії з розвитку даного сектора економіки.

Ключові слова: мале підприємництво; бізнес; муніципальні освіти; оцінка вплив на економіку, власні доходи місцевих бюджетів, система активізації діяльності.

В социально-экономическом развитии муниципальных образований особую роль играет малое предпринимательство. Именно эта форма бизнеса позволяет наиболее эффективно удовлетворять, зачастую очень быстро изменяющийся, спрос населения на разнообразные товары и услуги [3]. Как показывает практика, малый бизнес эффективно реагирует на изменения рыночной конъюнктуры, он может функционировать практически во всех сферах, где требуется высокая мобильность и готовность к риску: выпуск мелкосерийной продукции, выполнение единичных заказов и обслуживание локальных узких рынков; он имеет свойства высокой адаптивности и многопрофильности [5, с. 95]. В этом проявляется экономическая составляющая данной категории.

Исследования З. Акса и Й. Майер-Стэмера, касающиеся развития малого бизнеса в европейских странах, показали, что МП имеет

огромную социальную значимость, что делает его неотъемлемым элементом объекта управления социальным развитием, поскольку он способствует созданию новых рабочих мест, снижению безработицы, более полному удовлетворению граждан в продукции и услугах, улучшению качества обслуживания, формированию среднего класса в обществе, повышению жизненного уровня граждан, нивелированию социальных рисков и снижению социальной напряженности в обществе [12; 13].

Среди работ, посвященных развитию МП на муниципальном уровне, особое место занимают исследования Х. Берра, Э. Маркварта, С.Исуповой, А. Шеховцевой, Н. Лобаревой, Г.И. Лисина и др. [1; 5; 11], проводимые в ИПИ, НИСИПП и других исследовательских центрах. Представленные исследователи выделяют различные специфические функции малого бизнеса с позиции социального развития: создание новых рабочих мест для населения, снижение уровня безработицы; мобилизация финансовых и производственных ресурсов населения; раскрытие внутреннего потенциала человека; развитие конкурентной среды в регионе; формирование гибкой экономики [4].

Высоко оценивая достоинства данных работ, следует отметить, что отдельные процессы развития МП на муниципальном уровне, с нашей точки зрения, требуют доработки. В частности, недостаточно проработаны вопросы определения роли малого бизнеса в экономике муниципального образования. Наличие указанной научной проблемы определило выбор цели и задач данной статьи.

Цель настоящей статьи заключается в оценке влияния функционирования малого предпринимательства на экономику муниципального образования. Для достижения данной цели необходимо решить следующие задачи:

- разработать систему показателей оценки влияния функционирования малого предпринимательства на экономику муниципального образования;
- провести оценку влияния функционирования малого предпринимательства на экономику муниципальных образований региона
- разработать рекомендации по активизации функционирования малого предпринимательства на муниципальном уровне с учетом существующих потребностей.

Управление развитием малого предпринимательства – сложный процесс, который требует комплексного и системного подхода к его реализации. Оценке развития МО посвящено большое количество научных работ таких исследователей, как Н. Виноградова, М. Световцев, А. Казанская, А. Сидоров, Т.В. Ускова [2; 4; 6; 7; 9] и др. Так, исследователями было доказано, что местное

самоуправление относится к числу главных факторов социально-экономического развития территорий. Этот институт власти способствует развитию инициативы и самодеятельности граждан. В нем имеется потенциал, способный обеспечить устранение многих кризисных явлений в обществе, а также придать дополнительные стимулы для развития государства. Обусловлено это в первую очередь тем, что именно на местах формируются основные социально-экономические параметры, определяющие в конечном счете состояние муниципальной, региональной и национальной экономики в целом. То есть от эффективности функционирования местного самоуправления без преувеличения зависит настоящее и будущее экономики страны [10].

В связи с этим одной из главных проблем территорий по мнению научного сообщества является экономическая самостоятельность института местного самоуправления, так как реализуемые реформы на федеральном и региональном уровне власти, направленные на увеличение собственных доходов муниципальных бюджетов, не приводят к ожидаемому результату. Львиную долю в местных бюджетах составляют субвенции на реализацию переданных полномочий и государственные субсидии на софинансирование отдельных расходов. Это позволяет заключить, что фактически местные бюджеты на протяжении всего периода реформирования характеризовались дотационностью, отсутствием собственных налоговых источников и зависимостью региональных и федеральных властей.

Также в своем исследовании А. Татаркин подробно разобрал и консолидировал существующие предложения по социально-экономическому развитию территорий таких ученых, как Н. Зубаревич, В. Макарова, А. Бузгалина, А. Колганова, Г. Клейнера и др. [8]. В результате данного исследования были разработаны основные направления и меры, необходимые для развития экономики страны различных уровней. Для повышения уровня развития муниципальной экономики основные усилия органов государственной власти должны быть направлены на повышение экономической самостоятельности местных бюджетов, как основного фактора, влияющего на все экономические и социальные процессы, осуществляемые на локальной территории.

Таким образом, анализ представленных работ позволил выделить результирующий показатель, который бы отражал эффективность деятельности и самостоятельность социально-экономической системы, функционирующей на исследуемой территории, так и в целом уровень развития экономики муниципалитета – объем собственных доходов муниципального образования (табл. 1).

**Перечень показателей, проанализированных в рамках
моделирования собственных доходов местного бюджета
муниципального образования региона**

Номер в модели	Название показателя	Ед. изм.	Характеристика
У	Собственные доходы местного бюджета * (в сопоставимых цена 2014 г.)	Тыс. руб.	Отражает эффективность деятельности социально-экономической системы, функционирующей на территории муниципального образования
Х1	Число субъектов малого предпринимательства на 1000 чел. населения муниципального образования	Ед. / 1000 чел.	Характеризует плотность субъектов малого предпринимательства на территории муниципального образования с учетом населения района.
Х2	Доля населения муниципального образования, занятого в секторе малого предпринимательства, в общей численности занятых	%	Отражает вовлеченность населения муниципалитета в сектор малого предпринимательства
Х3	Средняя выручка от продажи товаров, работ, услуг (за минусом НДС, акцизов и иных аналогичных обязательных платежей) одного субъекта малого предпринимательства муниципального образования (в сопоставимых цена 2014 г.)	Тыс. руб. / ед.	Отражает количество денежных средств или иных благ, полученных в среднем одним субъектом малого предпринимательства муниципального образования
Х4	Средняя стоимость имущества одного субъекта малого предпринимательства муниципального образования (в сопоставимых ценах 2014 г.)	Тыс. руб. / ед.	Отражает среднее значение стоимости основных средств, имеющих у субъекта малого бизнеса
Х5	Уровень рентабельности (убыточности) проданных товаров, работ, услуг субъектов малого предпринимательства муниципального образования	%	Позволяет оценить востребованность товаров, производимых субъектами малого предпринимательства
Х6	Доля прибыльных организаций в общем числе субъектов малого предпринимательства	%	Отражает эффективность деятельности субъектов малого бизнеса на территории муниципального образования
<p>*- под понятием «собственные доходы местного бюджета» понимаем размер доходов местного бюджета без учета объема безвозмездных поступлений с другого уровня бюджетной системы РФ. Составлено автором</p>			

Период исследования ограничен временным промежутком 2009 – 2014 гг. (объем выборки составляет 168 наблюдений). Информационной базой для проведения исследования являются данные Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Вологодской области, представленные в сборниках «Исполнение бюджета муниципальных образований Вологодской области», «Малый бизнес в Вологодской области», «Малое предпринимательство в Вологодской области», «Финансовое и имущественное состояние организаций малого бизнеса Вологодской области», «Муниципальные районы и городские округа Вологодской области» и др. за 2009 – 2014 гг.

Проведенный корреляционно-регрессионный анализ объема собственных доходов муниципального образования и показателей функционирования сектора малого бизнеса позволили определить влияние деятельности исследуемых субъектов предпринимательства на экономику локальной территории с различными количественными и качественными характеристиками (табл. 2).

Таблица 2

Результаты корреляционно-регрессионного анализа собственных доходов местного бюджета муниципальных образований и показателей функционирования малого предпринимательства Вологодской области

Группы муниципальных образований		Регрессионная статистика модели
1. Моделирование по всем муниципальным образованиям		
$Y = -1054050 + 17556 * X1 + 519 * X3 + \varepsilon$		R= 0,604 R ² = 0,365 R _{adj} = 0,358
2. Группировка МО по уровню собственных доходов местного бюджета		
2 · 1	Уровень собственных доходов бюджета больше 400 млн. руб.;	$Y_{>400 \text{ тыс.руб.}} = -5978177 + 180368 * X1 + 461 * X3 + \varepsilon$ R= 0,917 R ² = 0,84 R _{adj} = 0,833
1. Группировка МО по уровню функционирования МП		
3 · 1	Низкий уровень распространенности МП	$Y_{\text{низ.распр.МП}} = -3365475 + 93045 * X1 + 563 * X3 + \varepsilon$ R= 0,8 R ² = 0,642 R _{adj} = 0,634
3 · 2	Высокий уровень масштабности МП	$Y_{\text{выс..масш.МП}} = -8848594 + 170074 * X1 + 466 * X3 + 39773 * X6 + \varepsilon$ R= 0,875 R ² = 0,766 R _{adj} = 0,75
3 · 3	Высокий уровень эффективности	$Y_{\text{выс..эффект.МП}} = -1056375 + 32094 * X1 + 454 * X4 + \varepsilon$ R= 0,776 R ² = 0,603 R _{adj} = 0,59
Составлено автором		

Подводя итоги проведенного анализа, можно сделать вывод о том, что органы местного самоуправления муниципальных образований заинтересованы в предоставлении ресурсов и создании благоприятных условий, необходимых для качественного развития сектора малого предпринимательства, о чем свидетельствуют результаты полученных регрессионных моделей. В зависимости от уровня развития экономики территории и отдельных характеристик функционирования МП при увеличении (сокращении) численности субъектов малого бизнеса, рассчитанной на 1000 человек населения МО, на 1 ед. увеличение (сокращение) объемов собственных доходов бюджета муниципального образования может достигать 180 млн. руб. Таким образом, создание одного субъекта малого предпринимательства на территории муниципальных образований Вологодской области повлечет за собой увеличение объемов собственных доходов бюджета на сумму до 150,5 тыс. руб.

Увеличение (уменьшение) объемов выручки каждого субъекта малого предпринимательства МО на 1 тыс. руб. приведет к увеличению (сокращению) итогового показателя в среднем на 490 тыс. руб. А также при условии высоких показателей масштабности ведения бизнеса на территории МО увеличение (уменьшение) доли прибыльных организаций (при уровне не менее 70%) в общем объеме субъектов МП на 1% приведет к увеличению (сокращению) собственных доходов бюджета муниципалитета до 39,7 млн. руб.

Полученные результаты корреляционно-регрессионного анализа подтверждают утверждения как зарубежных, так и отечественных исследователей о том, что деятельность сектора МП оказывает существенное влияние на экономику МО. В связи с этим, МСУ должны направлять собственные усилия на создание благоприятных условий для видения бизнеса, а также оказывать различные меры поддержки для создания и развития субъектов МП.

Для организации данного управленческого воздействия целесообразно организовать создание структурного подразделения на базе региональных центров поддержки предпринимательства, обеспечивающего эффективную реализацию муниципальных программ развития МП за счет осуществления финансового стимулирования администраций муниципальных районов субъекта РФ (Фонд муниципального развития – далее Фонд).

Представленный Фонд может быть реализован после принятия региональной программы развития МП включающей его создание. Стоит отметить, что его деятельность не предполагает извлечение прибыли. Основная цель Фонда заключается в финансовой поддержке администраций муниципальных районов (муниципальные образования за исключением региональных и промышленных центров, моногородов) с целью создания системы административного содействия активизации

функционирования субъектов малого предпринимательства на локальной территории.

Основными задачами Фонда являются:

- стимулирование развития субъектов малого предпринимательства за счет организации эффективного административного содействия со стороны органов муниципального самоуправления;
- повышение самообеспеченности бюджетов муниципальных образований региона;
- диверсификация экономики муниципальных образований региона;
- оценка результативности и целевого использования денежных средств органами муниципального самоуправления.

Финансовая поддержка со стороны Фонда осуществляется по следующим направлениям:

1. Нормативно-правовое обеспечение – оказание финансовой помощи со стороны региональных властей для разработки нормативно-правовых документов, направленных на формирование эффективной инвестиционной деятельности утверждение стандартов качества предоставления муниципальных услуг и соблюдение их выполнения, разработку и утверждение механизма муниципально-частного партнерства и др.

2. Информационное обеспечение – деятельность МСУ, направленная на публикацию основных планов создания инвестиционных площадок для дальнейшего привлечения инвесторов на территорию муниципального образования; создание и обновление специализированных интернет-ресурсов муниципального района, и др.

3. Организационное обеспечение – содействие в создании общественного совета по улучшению инвестиционной привлекательности муниципального образования и развитию малого предпринимательства и др.

4. Экономическое обеспечение – создание и развитие инфраструктуры для размещения производственных и иных объектов инвесторов; расширение перечня услуг многофункциональных центров муниципальных образований, предоставляемых сектору МП, и др.

5. Ресурсно-методическое обеспечение – деятельность, направленная на обеспечение субъектов малого предпринимательства необходимыми методическими материалами, способствующими повышению экономической и правовой грамотности рабочих кадров, а также описывающих поэтапный и предметный порядок осуществления и прохождения основных процедур, касающихся предпринимательской деятельности и др.

Создание представленного Фонда может стать одним из приоритетных направлений деятельности региональных органов власти и управления в области поддержки и развития малого предпринимательства, что по итогу позволит повысить собственную

доходность местных бюджетов за счет собственных средств, с целью увеличить уровень социально-экономического развития МО и региона в целом.

Материалы исследования могут быть использованы региональными и муниципальными органами власти и управления при осуществлении своей деятельности по развитию экономики территориального образования.

Список использованных источников

1. Берр, Х. Муниципальная экономика. Администрация, благожелательная к предпринимателям [Текст] / Х. Берр, Э. Маркварт, С.Исупова. М., 1997.
2. Виноградова, Н.А. Система показателей мониторинга социально-экономического развития муниципальных образований и организация муниципальной статистики [Текст]/ Н.А. Виноградова // автореф. дис. канд. экон. наук: 08.00.05. – Орел : ОрелГТУ, 2006. – 24 с.
3. Захарченко, А. А. Формирование и развитие системы поддержки малого предпринимательства на муниципальном уровне: дис. ... канд. экон. наук: / А.А. Захарченко. – СПб, 2011. – 176 с.
4. Казанская, А.Ю. Разработка методики комплексной оценки социально-экономического состояния муниципальных образований [Электронный источник] / А.Ю. Казанская // Исследовано в России. – М.:МФТИ, 2006. – Режим доступа: <http://zhurnal.ape.relarn.ru/articles>.
5. Лобарева, Н. С. Методологический подход к оценке влияния малого предпринимательства на социально-экономическое состояние старопромышленных территорий [Текст] / Н.С. Лобарева, Г.И. Лисин // Вестник ЧелГУ. 2011. №16. – С. 93-96.
6. Световцев М.Н. Управление развитием региона с учетом интегральных оценок уровня инвестиционной привлекательности муниципальных образований [Текст] / М.Н. Световцев // автореф. дис. канд. экон. наук: 08.05.00. – Курск : КурскГТУ, 2006. – 23 с.
7. Сидоров, А.А. Методика оценки социально-экономического развития муниципальных образований: проблемы и направления совершенствования [Текст] / А.А. Сидоров // Государственное и муниципальное управление в Сербии: состояние и перспективы: Экономика: мат. Междунар. науч.-прак. Конференции, СибАГС, Новосибирск, 26-27 февраля 2007 г. – С. 262-266.
8. Татаркин, А. И. Диалектика государственного и рыночного регулирования социально-экономического развития регионов и муниципалитетов [Текст] / А. И. Татаркин // Экономика региона. – 2014. – № 1 (37). – С. 9–33.

9. Ускова, Т.В. Оценка реализации стратегии развития региона [Текст] / Т.В. Ускова, Р.Ю. Селименков, В.Я. Асанович // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. – 2015. – № 1. – С. 30-42. – DOI: 10.15838/esc/2015.1.37.2.
10. Ускова, Т.В. Социально-экономическое развитие территорий: проблемы эффективности региональной политики // Проблемы развития территории. 2016. №2 (82) С.7-18.
11. Шеховцов, А. О. Влияние государственной поддержки на сектор малого и среднего предпринимательства в субъектах Российской Федерации [Текст] // Красный север. 2013. – № 14. – С.9.
12. Acs, Z. J Employment Growth and Entrepreneurial Activity in Cities [Text] / Z. J. Acs, C. Armington // In Regional Studies. – 2004. – vol. 38, no. 8. – P. 911-927.
13. Meyer-Stamer, J. «Why is Local Economic Development so Difficult?» [Text] / J. Meyer-Stamer // mesopartner Working Paper, Duisburg, 2003. – P. 4-25.

Summary. After the adoption of Federal Law No. 131-FZ of October 6, 2003, "On General Principles of Organization of Local Self-Government in the Russian Federation," the situation in the economy of municipalities (MO), a particular rural type and small towns, has become more complex, as the expansion of managerial functions accompanied by a reduction in tax revenues in the budgets of local authorities. Under the current circumstances, many MOs were not able to effectively resolve the tasks and tasks assigned to them, due to the lack of a developed economic base. As a result, the level of socio-economic development of municipalities turned out to be highly differentiated in terms of the degree of local budgets' own profitability. According to many experts, small business is an effective tool for developing the economic base of the Ministry of Defense. At all levels of government, the need to support the represented sector of the economy is declared, appropriate regulatory and legal acts are adopted and program documents designed to develop it are developed. An analysis of the scientific literature devoted to the research of the MP showed that at the present time the issues of determining the role of small business in the economy of a municipal formation have not been sufficiently worked out. In this connection, a correlation-regression analysis was performed between the performance indicators of the MP and the own revenues of the MO budgets, aimed at revealing their interrelationship. In the course of the assessment, the main essential characteristics of the MP were revealed, which have the greatest impact on the level of the own revenues of the MO budgets. As a result of the research, taking into account the problems faced by business entities, measures for increasing the level of development of MPs were developed for local authorities. Their implementation will make it possible to intensify the activity of the researched sector of the economy, as well as to

increase the economic independence of the territorial entities of the regions. The materials of the article can be used both to evaluate the effectiveness of measures to support small businesses in the region, and to determine the further strategy for the development of this sector of the economy by regional and municipal authorities and management.

Key words: *small business; business; Municipalities; Assessment of the impact on the economy, own revenues of local budgets, the system of activization of activities.*

УДК 658.7.011.1

Кушнір О.К.,

*к.е.н, доцент кафедри економіки підприємства,
Кам'янець-Подільський національний університет імені Івана Огієнка,
м. Кам'янець-Подільський*

УПРАВЛІННЯ ЛОГІСТИЧНИМИ ПРОЦЕСАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Досліджено особливості логістичного управління підприємством. Визначено суть та значення логістичних процесів в діяльності підприємства. Виявлено основні вимоги до ефективного управління логістичними процесами на підприємствах. Проаналізовано взаємозв'язки між елементами логістичного процесу та необхідність використання логістичних систем в управлінні матеріальними та інформаційними потоками.

Ключові слова: *логістика, логістичне управління, логістичні процеси, матеріальні потоки, логістична система, управління підприємством.*

Постановка проблеми. З розвитком ринкових відносин в Україні зростає і роль логістики, яка пояснюється зростанням споживчого попиту, розширенням асортименту продукції, ускладненням ринкової інфраструктури. Підсилення значення логістики відбувається в результаті зміни пріоритетів сучасних підприємств, пов'язаних з акцентуванням уваги не на виробничому процесі, а на потребах кінцевих споживачів, вимогах функціонування цільових ринків. Концепція логістики виступає засобом забезпечення стійких економічних позицій підприємства та досягнення успіху у гострій конкурентній боротьбі на ринку. Використовуючи логістичну концепцію управління, шляхом організації закупівель і розподілу, підприємства можуть досягти зниження рівня витрат і поліпшення якості постачань; підвищити можливості адаптації підприємств до

запитів ринку; гарантувати певний сервіс споживачам і, тим самим, отримати додаткові конкурентні переваги на ринку.

Також економічний розвиток характеризується зростанням частки логістичних витрат у валовому внутрішньому продукті. З однієї сторони, це пов'язано з розширенням впливу логістики, а з іншої сторони – з ірраціональністю поточних витрат. Це призводить до необхідності контролю витрат на логістику на мікрорівні з метою скорочення їх частки на макрорівні.

Аналіз останніх публікацій і досліджень. Проблему управління логістичними процесами на підприємстві розглядали різні зарубіжні та вітчизняні вчені: Анікін Б.А., Бажін І.І., Гаджінський А.М., Кальченко А.Г., Крикавський Є.В., Ларіна Р.Р., Окландер М.А., Пономарьова Ю.В., Сергеев В.І., Тридід О.М. Однак питання специфіки управління логістичними процесами на підприємствах потребує більш детального аналізу. Також проблеми застосування логістичної концепції управління підприємством з використанням зарубіжного досвіду для її адаптації на вітчизняних умовах потребують подальшого дослідження.

Метою статті є дослідження особливостей управління логістичними процесами задля підвищення конкурентоспроможності підприємств.

Виклад основного матеріалу. Логістичні процеси пов'язані з функціонуванням підприємства, вони не формують самостійну сферу діяльності, але повинні підпорядковуватись основним цілям підприємства та забезпечувати їх досягнення.

Організація логістичного управління на підприємствах є неоднозначною та складною проблемою. Це пов'язано з багатьма об'єктивними та суб'єктивними факторами: відмінністю в специфіці діяльності підприємств, організаційних та управлінських структурах, нерозуміння зі сторони керівництва важливості значення логістичного управління, супротив зі сторони співробітників та ін. Складовою успіху при запровадженні на підприємстві логістичного управління є мотивація співробітників усіх рівнів.

Традиційний підхід до управління матеріальним потоком на підприємстві має принциповий недолік – відсутність системності управління. Зв'язки між логістичними операціями різних функціональних областей не чітко виражені, не мають визначеної цілі, можуть бути випадковими. Відсутня організація логістичних операцій в єдину для підприємства функцію управління матеріальним потоком, а тому відсутній об'єкт виконання цієї функції, яка тісно переплітається з іншими видами діяльності на підприємстві (маркетинг, постачання, збут, складування, виробництво). Це призводить до розподілу логістичних функцій по різних відділах підприємства, при цьому цілі цих відділів можуть не співпадати з ціллю раціональної організації матеріального потоку на підприємстві в цілому [1, с. 107]. Тому для

ефективного розв'язання логістичних завдань необхідно створювати окремий відділ – логістичний (рис. 1).



Рис. 1. Завдання логістичного відділу

Впровадження логістичного підходу в діяльність українських підприємств передбачає вирішення трьох проблем:

- освоєння накопичених світовою наукою знань;
- введення їх у науковий обіг і процес викладання;
- адаптація запозичених знань до економічних реалій держави [2, с. 28].

При розвитку логістичних систем на підприємстві виникають труднощі через те, що їм не можуть знайти правильне місце в організаційній структурі. Принциповим є те, яким органом є логістика – консультативним або тим, що приймає рішення. Найкращі результати дає логістичний відділ, що є консультативним підрозділом, який відповідає за прогнозування збуту, виробництва, потужностей, закупок, аналіз витрат тощо, водночас без втручання напряму у діяльність існуючих підрозділів закупок та продажу, а взаємодіючи з ними на рівні обміну інформацією як сервісний підрозділ.

На практиці існують різноманітні варіанти організації логістичного відділу на підприємстві, які залежать від масштабів та специфіки діяльності конкретних підприємств (вид діяльності, асортимент продукції, рівень витрат на функціональні області логістики), від ступеня досягнутої на підприємстві внутрішньої логістичної інтеграції, від ринкового середовища та інших факторів [3].

В межах такого логістичного відділу повинні поєднуватися функції, пов'язані з рухом товарно-матеріальних цінностей, що відбуваються в

«економічному просторі» між постачальниками підприємства і сферою споживання продукції (рис. 2) [4, с. 32].

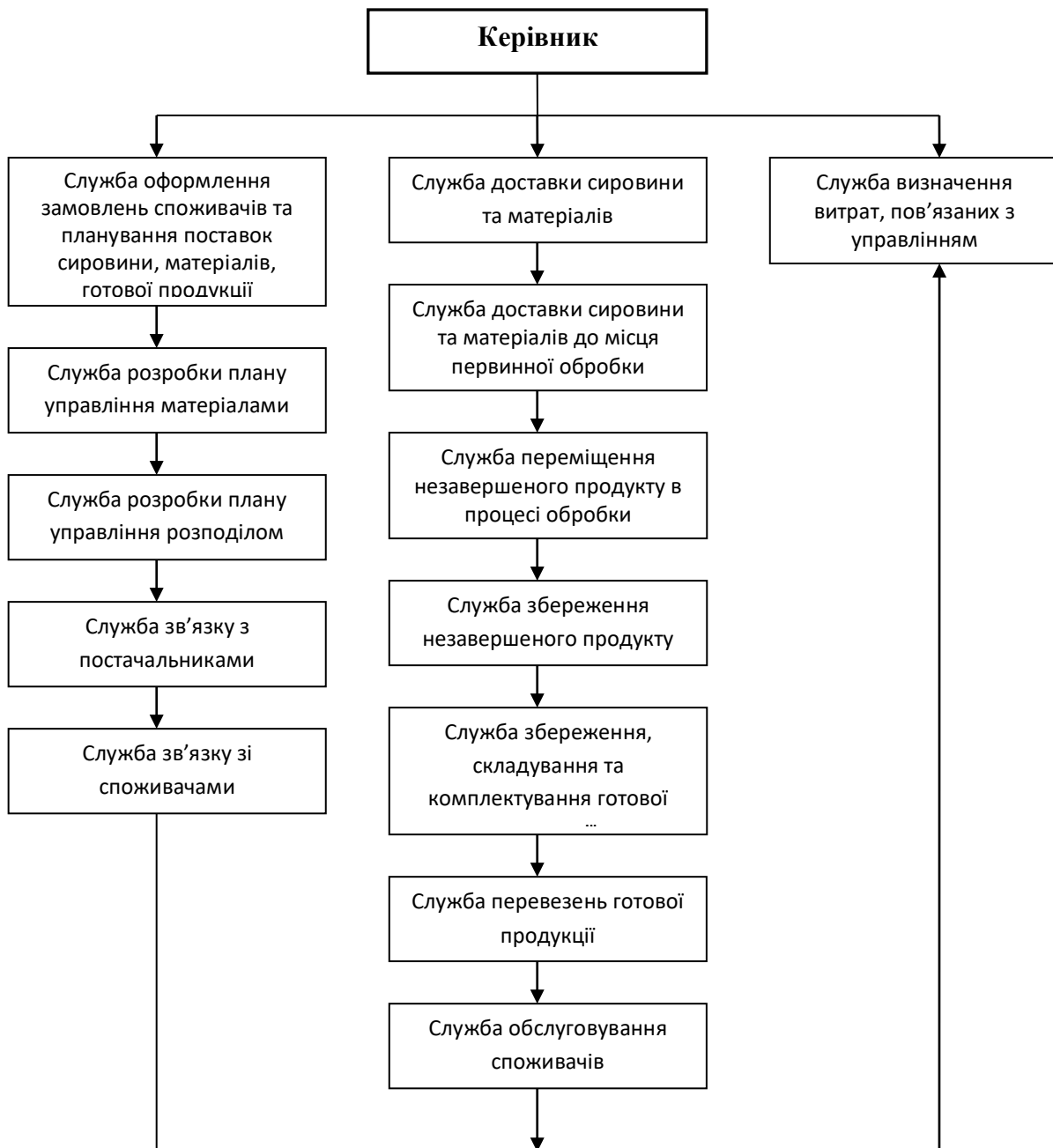


Рис. 2. Структура логістичного відділу

Для ефективної організації бізнес-процесів шляхом впровадження логістичного відділу доцільно використовувати саме такий підхід, що передбачає розподіл зв'язків на вертикальні (функціональні), горизонтальні (процесні), а також варіантне проектування організаційної структури, який дозволить прийняти найбільш раціональне рішення.

Сучасна організація та оперативне логістичне управління мають відповідати ряду вимог:

1. Забезпечення ритмічної, узгодженої роботи усіх ланок виробництва за єдиним графіком і рівномірного випуску продукції.
2. Забезпечення максимальної безперервності процесів виробництва.
3. Забезпечення достатньої гнучкості та маневреності у реалізації цілі при виникненні різних відхилень від плану.
4. Забезпечення безперервності планового керівництва [5, с. 133-134].

При цьому, управління логістичними процесами на підприємстві має здійснюватись за певними правилами (рис. 3).



Рис. 3. Шість правил логістичного управління

Мета логістичної діяльності досягається лише тоді, коли ці шість правил дотримано, тобто коли потрібний товар високої якості, в необхідній кількості, у найзручніший для замовника час буде доставлено у зазначене ним місце з мінімальними витратами.

Проте розвиток логістичного управління на підприємствах України стримують такі причини:

По-перше, це відсутність належного державного підходу до проблем логістики, що виявляється як у відсутності відповідної бази, так і у відсутності спеціалістів та центрів їх підготовки.

По-друге, загальна економічна криза, незавершеність вирішення питання власності, скорочення обсягів виробництва, інфляція гальмують будь-які новації.

По-третє, відсутній комплексний облік витрат, при якому їх зростання у транспортно-складському господарстві перебивається ефективністю, досягнутою за межами цієї галузі господарства. Разом з тим, існуюча система бухгалтерського обліку, методика

внутрішньовиробничого госпрозрахунку, що застосовуються на практиці, поки що не дають можливості для повної оцінки витрат та результатів на рівні відповідних підрозділів і служб підприємства.

По-четверте, логістичний підхід передбачає проведення кардинальних змін у структурі підприємства, перехід до більш гнучких організаційних структур, створення спеціалізованих цехів та служб транспортно-складського господарства.

По-п'яте, розвиток ідей логістики гальмується недоліками у професійній підготовці кадрів [5, с. 70].

Логістика як практика управління може стати надійним помічником в удосконаленні діяльності підприємств. З цією метою в Україні необхідно створити розгалужену мережу логістичних утворень, що в сучасних кризових умовах допоможе підприємствам швидше встановити нові господарчі зв'язки. Такі служби, як ніякі інші заходи, спроможні швидко відновити виробничий ритм, знявши бар'єр у господарських відносинах.

Отже, підприємства, які використовують принципи логістичного управління, забезпечують високу конкурентоздатність своєї продукції і послуг за рахунок оптимізації витрат, пов'язаних з виробництвом і реалізацією товарів, прискорення оборотності обігового капіталу, найбільш повного задоволення споживачів у якісних товарах та сервісі. Такий ефект досягається шляхом значного скорочення запасів матеріальних ресурсів і готової продукції у сферах виробництва, постачання і збуту, скорочення тривалості виробничого циклу і циклу виконання замовлень клієнтів, упровадження гнучких автоматизованих і роботизованих виробництв, що дозволяють швидко переходити на випуск нових видів продукції, створення дистрибутивних каналів збуту тощо.

Висновки. Виявлено, що на вітчизняних підприємствах є широкі можливості для ефективного використання логістичного підходу шляхом впровадження сучасних комп'ютерних технологій у сфері матеріально-технічного забезпечення. Проте впровадження логістичного підходу до управління підприємством гальмується слабким концептуальним і методичним обґрунтуванням, у тому числі й у сфері розробки логістичних систем, а також недостатнім рівнем адаптації практики і теорії створення логістичних систем до умов сучасної української економіки. Тому для підприємств виникають нові завдання щодо оптимізації взаємозв'язків між елементами логістичної системи, визначення ефективності логістичних потоків, використання логістичних систем в управлінні матеріальними та інформаційними потоками. Подальшого розвитку потребують теоретичні основи управління матеріальними потоками підприємств і розробка методичних рекомендацій для удосконалення управління цими процесами на принципах логістики.

Список використаних джерел

1. Алесинская Т.В. Основы логистики. Общие вопросы логистического управления / Т.В. Алесинская. – Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2005. – 121 с.
2. Окландер М.А. Логістика: Підручник / М.А. Окландер. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 346 с.
3. Черчата А. Особливості впровадження логістичної служби на будівельному підприємстві / А. Черчата // Економічний аналіз. – 2012. – Т. 11 (3). – С. 115-118.
4. Логістика: теорія та практика: навч. посіб. / В. Кислий [та ін.]; М-во освіти і науки України, Сумський держ. ун-т. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 359 с.
5. Кальченко А.Г. Логістика: Підручник / А.Г. Кальченко. – К.: КНЕУ, 2003. – 284 с.
6. Пономаренко В.С. Логістичний менеджмент: підручник / В.С. Пономаренко, К.М. Таньков, Т.І. Лепейко; за ред. д-ра екон. наук проф. В.С. Пономаренка. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2010. – 482 с.

Summary. The features of logistics management were researched. The nature and importance of logistic processes in the enterprise was defined. The basic requirements for effective management of logistics processes in enterprises were find. Was analyzed the relationship between the elements of the logistics process and development for logistics systems to manage material and information flows.

Key words: logistics, logistics management, logistic processes, material flows, logistics system, business management.

УДК 332.13

Мазілов Е.А.,

*ФГБУН Институт социально-экономического развития территорий
Российской академии наук (ИСЭРТ РАН),
г. Вологда*

ОЦЕНКА СОСТОЯНИЯ И УРОВНЯ РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА РЕГИОНА

У статті представлений авторський методичний підхід до оцінки рівня розвитку промислового комплексу регіонів. Без проведення такої оцінки, а також порівняння ефективності діяльності регіонів з іншими неможливо виявити існуючі закономірності і тенденції в розвитку промислового комплексу.

У статті проведено порівняльний аналіз існуючих методик за основними критеріями. Запропоновано власну методику, яка враховує недоліки існуючих, а також оптимізована для оцінки стану промислового комплексу регіонів. На основі даних органів державної статистики проводиться апробація розробленої методики по 80 суб'єктах РФ за 2005 - 2014 рр. Проведені на основі методики розрахунки показали, що рівень розвитку промислового комплексу більшості регіонів перебуває на невисокому рівні, зберігаються негативні тенденції, що говорить про негативні процеси, що протікають в економіці Росії.

Ключові слова: *регіони; промисловий комплекс; методика оцінки; типологізація.*

Промышленность является основой экономического роста России в целом и регионах в частности. Только при наличии эффективно функционирующего промышленного комплекса можно обеспечить стратегическую глобальную безопасность и независимость государства, а также высокий уровень благосостояния и качества жизни населения. В то же время, развитие отечественной промышленности идет с заметным отставанием от ведущих мировых экономик. Результатом этого является постоянно нарастающая технологическая отсталость российской экономики и снижающаяся конкурентоспособность предприятий, усугубляющиеся негативными внешними политическими и экономическими факторами. Реализуемая в настоящее время в Российской Федерации промышленная политика недостаточно эффективна, а предлагаемые меры не всегда носят системный характер [1].

Решение сложившихся проблем возможно только на основе глубоких комплексных преобразований в промышленности России: активного использования передовых достижений научно-технического прогресса и формирования принципиально нового подхода к процессу ее развития. Данные обстоятельства требуют исследования итогов ее развития и принципиального изменения подхода к управлению не только производственным сектором, но и отдельными его отраслями.

В этой связи, исследование состояния промышленного комплекса, выявление закономерностей развития в ретроспективе, а также сравнение эффективности его деятельности с другими регионами, возможно лишь при проведении оценки уровня развития промышленности, а также дальнейшей типологизации субъектов РФ. Без этого невозможно выявить существующие закономерности и тенденции в развитии промышленного комплекса в территориальном разрезе.

Важнейшей задачей является необходимость систематизации и изучения методической базы. Для этого были проанализированы

существующие методики оценки уровня развития региональных промышленных комплексов. Анализ проводился по следующим критериям: доступность и объективность исходных данных, простота расчетов, наглядность результатов, учитывать инновационную составляющую развития, количественные и качественные показатели. Обзор литературных источников по проблеме исследования позволил выделить пять основных подходов к типологизации регионов по уровню развития промышленного комплекса.

Однако проведенный анализ показал, что ни одна из существующих методик не удовлетворяет всей совокупности заданных критериев, что не позволяет в достаточной степени оценить состояние промышленного комплекса отдельно взятого региона (табл. 1).

Таблица 1

Характеристика методик оценки уровня развития промышленного комплекса*

Критерий Методика	Доступность и объективность исходных данных	Простота методики расчетов	Наглядность результатов	Учет в методике инновационной составляющей развития	Учет как количественных так и качественных показателей
Методика, основанная на расчете суммарного народнохозяйственного эффекта (Нажмутжинов Т.К.) [2]	–	±	–	–	+
Методика рейтинговой оценки на основе сравнения объектов по группе показателей с условным эталонным объектом (Грибанова О.А., Моронова О.Г.) [3]	±	±	+	–	±
Методика расчета индексов развития отдельных отраслей промышленного комплекса с последующей агрегацией в сводный индекс (Калинина В.В.) [4]	+	+	±	–	–
Методика, основанная на расчете интегрального показателя с использованием среднего агрегированного значения (Сафина А.И.) [5]	+	±	–	+	+
Методика совокупной оценки текущих и прогнозных процессов развития промышленного комплекса (Сатунина Т.А.) [6]	+	–	±	+	+
* Обозначения: «+» – методика удовлетворяет данному критерию; «–» – методика не удовлетворяет данному критерию; «±» – методика частично удовлетворяет данному критерию.					

В связи с этим, автором предложена собственная методика оценки уровня развития промышленного комплекса, удовлетворяющая всем из перечисленных выше критериев. Методика основывается на расчете интегрального показателя, базируется на основных количественных и качественных факторах производства, индикаторах результатов

функционирования промышленного сектора, а также учитывает инновационную составляющую. Алгоритм проведения расчетов включает в себя четыре этапа. На первом этапе проводится расчет стандартизированных коэффициентов из выбранного перечня индикаторов для приведения их в сопоставимый вид. Для учета весомости показателей и степени различий в их уровне по регионам, а также для расчета единого индекса измерения применен метод многомерного сравнительного анализа, который позволяет учитывать не только абсолютные величины показателей каждого региона, но и степень их близости (дальности) к эталону. В связи с этим координаты сравниваемых регионов выражаются в долях соответствующих координат эталона, взятого за единицу.

Таблица 2

Перечень показателей для определения уровня развития промышленности

№ п/п	Показатель	Вид показателя	Ед. изм.
<i>Блок 1. Факторные показатели</i>			
1.1. Состояние производственных фондов			
1.1.1	Процент годности основных фондов промышленности	Качественный	%
1.1.2	Стоимость основных фондов на одного занятого в промышленности	Количественный	Руб. / чел.
1.2. Трудовые ресурсы			
1.2.1	Отношение средней заработной платы в промышленности к средней заработной плате по региону	Качественный	%
1.2.2	Удельный вес занятых в промышленности в общей численности занятых в экономике	Количественный	%
1.3. Инвестиционное обеспечение			
1.3.1	Удельный вес инвестиций, направленных на приобретение и модернизацию машин, оборудования, транспорта	Качественный	%
1.3.2	Объем инвестиций в основной капитал промышленности в расчете на одного занятого в промышленности	Количественный	Руб. / чел.
1.4. Инновационно-технологический фактор			
1.4.1	Затраты на технологические инновации, в расчете на одного занятого в промышленности	Качественный	Руб. / чел.
1.4.2	Количество используемых передовых производственных технологий, в расчете на одного занятого в промышленности	Количественный	Ед. / чел.
<i>Блок 2. Результирующие показатели</i>			
2.1.	Объем отгруженной продукции на одного занятого в промышленности	Экстенсивный	Руб. / чел.
2.2.	Объем отгруженной инновационной продукции на одного занятого в промышленности	Интенсивный	Руб. / чел.

Согласно решаемой задаче и представленным выше критериям была разработана система показателей, позволяющая на основе комплексного подхода оценить уровень развития промышленного комплекса региона (табл. 2) [7, 8, 9]. Система содержит два блока показателей: факторные и результирующие. Первый характеризует основные факторы и ресурсы: ОПФ, трудовые, инвестиционные, а также использование в производственном процессе инновационно-технологических ресурсов. Для более объективной и всесторонней оценки каждого из представленных ресурсов выбраны два типа показателей: количественный и качественный.

Второй блок индикаторов характеризует результаты производства. Как известно, любое развитие может носить как экстенсивный, так и интенсивный характер. Поэтому при изучении результатов производства целесообразно учитывать два показателя: объем отгруженной продукции на душу населения, а также объем отгруженной инновационной продукции.

Преимущество такого подхода заключается в возможности оценить степень влияния каждого из факторов и ресурсов производства на результирующие показатели функционирования предприятий промышленного комплекса, а также определить, какой из них в большей степени влияет на экстенсивное и интенсивное развитие. Для прямых показателей, увеличение значений которых свидетельствует о положительных тенденциях, стандартизированный коэффициент рассчитывается по следующей формуле:

$$k = \frac{x_i - \min(x)}{\max(x) - \min(x)} \quad (1);$$

где x_i – значение частного показателя в отдельном регионе;

$\max(x)$ – максимальное значение данного показателя среди всей совокупности исследуемых объектов;

$\min(x)$ – минимальное значение данного показателя среди всей совокупности исследуемых объектов.

На втором этапе проводится определение индекса состояния каждого из выделенных факторов развития промышленного комплекса, а также результатов его функционирования, который представляет собой среднее квадратическое значение стандартизированных коэффициентов двух входящих в него показателей.

На третьем этапе формируется интегральный показатель. Для отражения значимости каждого из выделенных блоков, характеризующих состояние основных факторов развития промышленного комплекса, также целесообразно использовать среднее квадратическое значение пяти входящих в него индексов.

Такое построение интегрального показателя позволяет отразить значимость каждого из учтённых факторов. Изменение любого из

частных индикаторов позволяет определить степень его влияния на развитие промышленного комплекса.

На четвертом этапе проводится классификация и соотнесение интегральной оценки состояния промышленного комплекса регионов по группам, характеризующим возможности развития производства. Пороговые значения интегрального показателя оценки находятся в пределах от 0 до 1. Таким образом, можно выделить пять уровней развития промышленного комплекса региона (табл. 3).

Таблица 3

Классификация интегральной оценки измерения уровня развития промышленного комплекса региона

№ интервала	Уровень развития промышленности	Границы интервала
1	Высокий	$0,8 < I < 1,0$
2	Выше среднего	$0,6 < I < 0,8$
3	Средний	$0,4 < I < 0,6$
4	Ниже среднего	$0,2 < I < 0,4$
5	Низкий	$0 < I < 0,2$

Первый интервал характеризуется очень высоким уровнем развития промышленного комплекса, наличием всех необходимых для устойчивого развития ресурсов. В регионах, с интегральным показателем, находящимся в пределах второго и третьего интервала могут накапливаться факторы, в перспективе снижающие качество функционирования промышленного комплекса. Четвертый интервал характеризуется средним уровнем развития промышленного комплекса. От субъекта управления требуется принятие комплекса мер, направленных на поиск резервов и активизацию их использования.

Регионы, входящие в пятый интервал обладают низким уровнем развития промышленного комплекса, характеризуются ее стагнацией, высокими внешнеэкономическими рисками и представляют собой зону кризиса.

Апробация методики проведена на материалах Федеральной службы государственной статистики с использованием показателей по субъектам РФ с 2005 – 2014 гг. [10, 11]. Анализ изменения состояния производственных фондов промышленного комплекса в 2005 – 2014 гг. показали, что в целом состояние производственных фондов остается без существенных изменений, ситуация за десять лет с значительной степени не изменилась (рис. 1). В 2014 г. более половины субъектов РФ (48 ед.) имели уровень состояния ОПФ «ниже среднего».

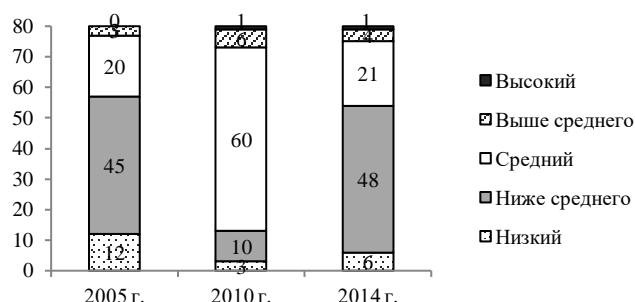


Рис. 1. Распределение субъектов РФ по индексу состояния производственных фондов промышленного комплекса в 2005 – 2014 гг.

Анализ состояния трудовых ресурсов показывает значительное сокращение индекса и, как следствие, ухудшение положения регионов РФ (рис. 2). Если в 2005 г. лишь у 7 регионов развитие трудовых ресурсов было ниже среднего уровня, то в 2014 г. в эту группу входило уже 30 субъектов.

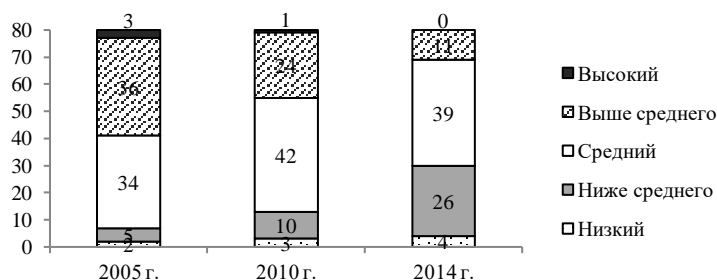


Рис. 2. Распределение субъектов РФ по индексу состояния трудовых ресурсов предприятий промышленного комплекса в 2005 – 2014 гг.

Анализ изменения инвестиционной обеспеченности за период с 2005 – 2014 гг. показывает, что, несмотря на ухудшение позиций в 2010 г., в целом за период ситуация не изменилась (рис. 3). Только 5 из 80 субъектов имеют уровень инвестиционной обеспеченности «выше среднего», 39 – средний уровень.

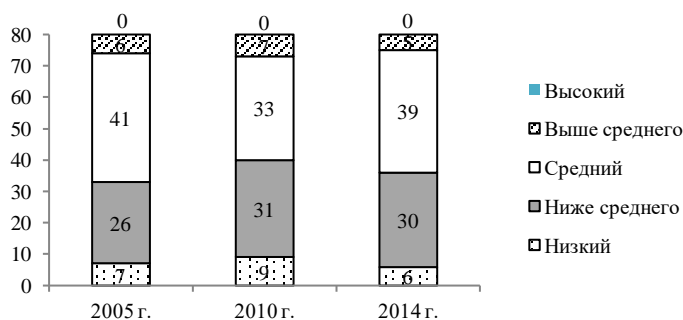


Рис. 3. Распределение субъектов РФ по индексу степени инвестиционного обеспечения предприятий промышленного комплекса РФ в 2005 – 2014 гг.

При рассмотрении инновационно-технологического фактора стоит отметить, что за период с 2005 по 2014 г. заметных изменений не произошло (рис. 4): уровень инновационно-технологического развития по-прежнему низкий. В 2014 г. только 7 субъектов имели значение индекса «средний» и «выше среднего». Более 50% регионов РФ (44 ед.) имели низкое значение индекса.

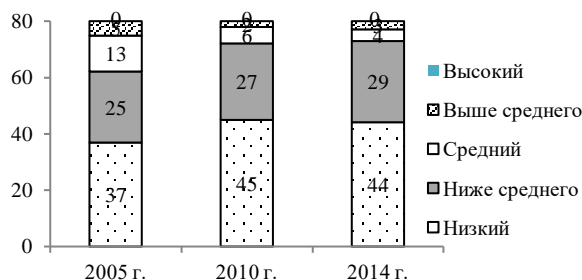


Рис. 4. Распределение субъектов РФ по индексу инновационно-технологического развития промышленного комплекса в 2005 – 2014 гг.

Интегральная оценка уровня развития промышленного комплекса субъектов РФ за 2005 – 2014 гг. показала, что за исследуемый период наблюдается снижение уровня его развития (рис. 5). Сократилось количество регионов со средним уровнем развития (с 42 до 25 единиц), на 50% выросло количество регионов с показателем развития «ниже среднего» (до 52 единиц). Количество регионов с высоким и низким уровнем развития промышленности осталось без изменения.

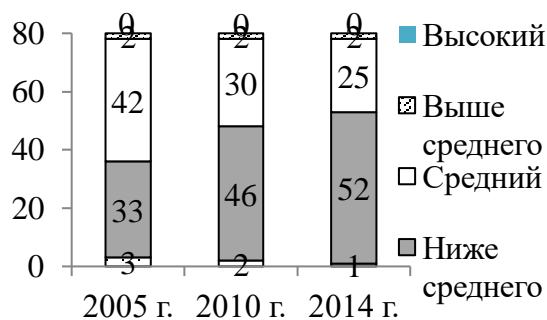


Рис. 5. Распределение субъектов РФ по интегральному индексу развития промышленного комплекса в 2005 – 2014 гг.

Проведенная оценка уровня развития промышленного комплекса субъектов РФ за 2005 – 2014 гг. показала, что за исследуемый период наблюдается ухудшение состояния факторов его развития. Согласно полученным данным в 2014 г. в РФ не было регионов относящихся к группе с высоким уровнем развития промышленности и лишь два региона входило в группы с уровнем развития промышленности «выше среднего». Еще в 25 субъектах «средний» уровень развития промышленного комплекса (табл. 4).

**Перечень регионов-лидеров и аутсайдеров по уровню развития
промышленного комплекса в 2014 г.**

Субъект РФ	Значение	Субъект РФ	Значение
Регионы-лидеры		Регионы-аутсайдеры	
Сахалинская область	0,786	Ростовская область	0,286
Приморский край	0,495	Республика Карелия	0,271
Забайкальский край	0,489	Республика Адыгея	0,259
Калужская область	0,469	Краснодарский край	0,257
Кемеровская область	0,464	Ставропольский край	0,252
Амурская область	0,455	Республика Дагестан	0,236
Тюменская область	0,454	Астраханская область	0,226
г. Москва	0,453	Республика Ингушетия	0,220
Республика Хакасия	0,441	Республика Северная Осетия - Алания	0,201
Кабардино-Балкарская Республика	0,430	Еврейская автономная область	0,153

Имеющиеся данные позволяют утверждать, что существуют субъекты-лидеры промышленного развития, которые на протяжении исследуемого периода находятся в первой десятке. К ним относятся в первую очередь Сахалинская область и Приморский край (рост за счет реализации крупных инвестиционных проектов в промышленности Дальнего Востока, и развития нефтедобычи, активизации инновационных процессов в регионах), Калужская область (развитие в регионе автомобильного кластера) и др. Заметно укрепила свое положение Тюменская область и г. Москва. В нижней части рейтинга колебания незначительны. Здесь расположились регионы, основой экономики которых является сельское хозяйство, а также регионы СКФО.

Подводя итоги вышесказанному, следует еще раз остановиться на следующих моментах.

Во-первых, разработанный методический аппарат оценки уровня развития промышленности на основе расчета интегрального показателя, базируется на учете основных факторов развития промышленности, их количественных и качественных характеристиках, учитывает инновационную составляющую, а также результаты функционирования промышленного комплекса.

Во-вторых, проведенная на основе данной методики оценка позволяет заключить, что состояние промышленного комплекса большинства регионов находится на уровне ниже среднего, что говорит о негативных процессах, протекающих в экономике. В рейтинге субъектов продолжают лидировать регионы, специализирующиеся на добыче топливно-энергетических ресурсов, что позволяет реализовывать крупные инвестиционные проекты, в том числе и в инновационной сфере. Результаты данного исследования в дальнейшем могут быть использованы в качестве основы для выявления закономерностей в развитии определенных групп регионов, что может

помочь для выработки единых решений существующих проблем их социально-экономического развития.

Список использованных источников

1. Мазиллов, Е.А. Промышленная политика как механизм регионального развития / Е.А. Мазиллов // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. – 2013. – № 1. – С. 187-194.
2. Нажмутдинов, Т.К. Оценка эффективности функционирования промышленного комплекса региона в конкурентной среде / Т.К. Нажмутдинов // Аудит и финансовый анализ. – 2007. – №2. – Режим доступа: <http://www.auditfin.com/fin/2007/2/Nagmutdinov/Nagmutdinov%20.pdf>.
3. Грибанова, О.А. Экономика отрасли (машиностроение): учебное пособие / О.А. Грибанова, О.Г. Моронова. – Вологда: ВоГТУ, – 2008. – 143 с.
4. Калинина, В.В. [Текст] Современные подходы к оценке промышленного комплекса региона / В.В. Калинина // Вестник Волгоградского государственного университета. Сер. 3, Экон. Экол. – Волгоград – ВГУ, 2011. – № 2(19).
5. Сафина, А.И. Методика оценки социально-экономической эффективности региональной промышленной политики / А. И. Сафина // Эксперт. – 2009. – № 14. – С. 32.
6. Сатунина Т.А. Совершенствование методического инструментария оценки эффективности промышленной политики в Российской Федерации / Т.А. Сатунина // Современные проблемы науки и образования. – 2014. – Режим доступа: <http://www.science-education.ru/117-13606>.
7. Гулин, К.А. Организационно-экономический механизм управления промышленным комплексом как инструмент развития экономики региона / К.А Гулин, Е.А. Мазиллов // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. – 2015. – № 3. – С. 71 – 84.
8. Маковеев, В.Н. Методические подходы к определению уровня развития инновационной деятельности в обрабатывающих производствах [Текст] / В.Н. Маковеев // Проблемы развития территории. – 2015. – № 5.(79) – С. 125-134.
9. Алферьев, Д.А. Эконометрическое моделирование уровня развития экономики знаний в регионах России [Электронный ресурс] / Д.А. Алферьев // е-Журнал «Экономика и социум». – 2015. – №6 (19). – Режим доступа: [http://www.iupr.ru/domains_data/files/zurnal_19/Alferev%20D.A.\(OSNOVNOY%20RAZDEL%20socialno-ekonomicheskie%20aspekty%20razvitiya%20sovremennogo%20gosudarstva\).pdf](http://www.iupr.ru/domains_data/files/zurnal_19/Alferev%20D.A.(OSNOVNOY%20RAZDEL%20socialno-ekonomicheskie%20aspekty%20razvitiya%20sovremennogo%20gosudarstva).pdf)
10. Официальный сайт Единой межведомственной информационно-

статистической системы. – Режим доступа:
<http://fedstat.ru/indicators/start.do>

11. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. – Режим доступа: <http://www.gks.ru/>.

Summary. The article presents the author's methodical approach to assessing the level of development of the industrial complex in the region. Without such an assessment, as well as comparisons of the effectiveness of the other regions it is impossible to identify existing patterns and trends in the industry's development.

The article gives a comparative analysis of existing methods for the main criteria. Suggest my own methodology, which takes into account the shortcomings of the existing, as well as optimized to assess the state of the industrial complex in the region. On the basis of the state statistics data is carried out testing of the developed technique to 80 subjects of the Russian Federation in 2005 - 2014. Conducted on the basis of methodology calculations showed that the level of development of the industry in most regions is at a low level, negative trends, indicating that the negative processes in the Russian economy.

Keywords: regions; industrial complex; assessment methodology; typology.

УДК 658.14/16:330.142.2:338.242

Мазур Н.А.,

д.е.н., професор,

Кам'янець-Подільський національний університет імені Івана Огієнка,

м. Кам'янець-Подільський

Суліма Н.М.,

к.е.н., доцент,

Національний університет біоресурсів і природокористування України,

м. Київ

Семенець І.В.,

к.е.н., доцент,

Кам'янець-Подільський національний університет імені Івана Огієнка,

м. Кам'янець-Подільський

УПРАВЛІННЯ СТРУКТУРОЮ КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА: ГАЛУЗЕВІ ОСОБЛИВОСТІ

Розкрито основні аспекти формування та управління структурою капіталу в системі управління підприємством, окреслено його властивості та характеристики, проаналізовано структуру капіталу

підприємств за видами економічної діяльності з метою діагностики проблем управління та окреслення шляхів оптимізації структури капіталу підприємств.

Ключові слова: *капітал, структура капіталу, вартість капіталу підприємства, управління капіталом, оптимізація структури.*

Постановка проблеми та аналіз останніх досліджень і публікацій. У сучасній економічній літературі можна зустріти багато визначень капіталу, що пов'язано з багатоаспектністю цього поняття. Кожен аспект вказує на якусь характеристику капіталу, яка виявляє його сутність. Капітал підприємства представляє загальну вартість засобів у грошовій, матеріальній і нематеріальній формах, інвестованих у формування його активів з метою отримання прибутку (доходу).

Питання оптимізації структури капіталу підприємства висвітлені в працях Дж. Бейкера, С. Майерса, Н. Майлуффа, М. Міллера, Ф. Модільяні, Дж.К. Ван Хорна, Дж. Вільямса та ін. Основними представниками сучасної школи є Бланк І.О., Большакова О.Ю., Бутко А.Д., Ковальов В.В., Воробйов Ю.М., Стоянова О.С., Балабанов І.Т., Лук'яненко І.Г., Мних Є.В., Теліженко О.М., Школьник І.О. та інші [1; 2; 3; 5]. Вплив структури капіталу на результати діяльності підприємства досліджувалися вченими Дж. Зечнером, Т. Оплером, С. Тітманом, Е.Ф. Фамом, К.Р. Френчем, Р. Хенкелем, А. Ховакиміаном, Н.Байстріюченко [4].

Мета роботи - розкрити основні аспекти формування та управління структурою капіталу в системі управління підприємством, проаналізувати структуру капіталу підприємств за видами економічної діяльності з метою діагностики проблем управління та окреслення шляхів оптимізації структури капіталу підприємств.

Результати досліджень. Байстріюченко Н.О., розглянувши ряд підходів та визначень поняття капіталу у своїх працях, робить висновок, що «капітал – це сукупність грошових, матеріальних і нематеріальних активів господарюючого суб'єкта, які мобілізовані з різних джерел і що беруть участь в операційних та інвестиційних процесах з метою отримання доходу та/або максимізації ринкової вартості активів підприємства» [4, с.11].

Формування капіталу, напрями його ефективного використання, визначення темпів його зростання вимагають детальнішого його аналізу.

Розглянемо основні сфери використання показника вартості капіталу в діяльності підприємства:

1. Вартість капіталу підприємства служить мірою прибутковості операційної діяльності. Так як вартість капіталу характеризує частину

прибутку, який повинен бути сплачений за використання сформованого або залученого нового капіталу для забезпечення випуску і реалізації продукції, цей показник виступає мінімальною нормою формування операційного прибутку підприємства, нижньою межею при плануванні його розмірів.

2. Показник вартості капіталу використовується як критеріальний у процесі здійснення реального інвестування. Перш за все, рівень вартості капіталу конкретного підприємства виступає як дисконтна ставка, за якою сума чистого грошового потоку зводиться до теперішньої вартості у процесі оцінки ефективності окремих реальних проектів, що використовуються.

3. Вартість капіталу підприємства служить базовим показником формування ефективності фінансового інвестування на визначеному підприємстві. Так як критерій цієї ефективності встановлюється самим підприємством, то при окремих фінансових інструментах базою порівняння є показник вартості капіталу. Цей показник дозволяє оцінити не тільки реальну ринкову вартість або дохідність окремих інструментів фінансового інвестування, але й сформувані найбільш ефективні напрями і види цього інвестування на попередній стадії формування інвестиційного портфеля підприємства.

4. Показник вартості капіталу підприємства виступає критерієм прийняття управлінських рішень відносно використання оренди (лізингу) або придбання у власність виробничих основних засобів. Якщо вартість використання (обслуговування) фінансового лізингу перевищує вартість капіталу підприємства — застосування цього напряму формування виробничих основних засобів для підприємства не вигідне.

5. Рівень вартості капіталу підприємства є важливим показником рівня ринкової вартості підприємства. Зниження рівня вартості капіталу призводить до відповідного зростання ринкової вартості підприємства і навпаки.

Особливо оперативно ця залежність реально відображається на діяльності публічних акціонерних компаній, ціна на акції яких підвищується або знижується при зниженні або збільшенні вартості їх капіталу. Відповідно до цього, управління вартістю капіталу є одним із самостійних напрямків підвищення ринкової вартості підприємства.

Структура капіталу представляє собою співвідношення між власним і залученим капіталом підприємства та відіграє важливу роль у формуванні ринкової вартості підприємства через показник середньозваженої вартості капіталу. Характер цього взаємозв'язку показано на рис. 1.



Рис. 1. Взаємозв'язок показників структури капіталу, середньозваженої вартості капіталу й ринкової вартості підприємства

Використовуючи цей взаємозв'язок, можна, оптимізуючи структуру капіталу, одночасно мінімізувати СВК і максимізувати ринкову вартість підприємства.

Підприємство, яке раціонально використовує позиковий капітал, не беручи до уваги його платність, має вищу рентабельність власного капіталу. Основним критерієм ефективності залучення позикового капіталу є таке співвідношення власного і позикового капіталу, при якому збільшується віддача на власний капітал. Підприємству (або інвестору) вигідно залучати позиковий капітал до того моменту, коли дохід на його власний більший, ніж відсоток за кредитом (або коли прибутковість інвестиційного проекту в цілому вища, ніж відсоток за кредитом) [5].

Розглядаючи власний капітал як різницю між активами та зобов'язаннями, залишкову величину балансової оцінки або як чисті активи, слід пам'ятати, що балансова вартість активів і пасивів може не збігатися з їх ринковою вартістю. Тому, як справедливо підкреслює О.В. Єфімова, величина власного капіталу (чистих активів) повинна розглядатися в широкому сенсі цього слова як запас міцності у разі неефективної діяльності компанії в майбутньому і певна гарантія захисту інтересів кредиторів [6, с. 198-199].

З точки зору аналізу фінансової стійкості компанії показник вартості чистих активів вважається ключовим. На його основі визначають вартість акцій акціонерних товариств, частку учасників ТОВ, ведуть оцінку структури капіталу.

Доцільно в процесі аналізу застосовувати ще один показник, який у міжнародній практиці отримав назву використовуваного, або вкладеного капіталу (Capital Employed, CE). Він являє собою суму власного капіталу і довгострокових зобов'язань:

$$BK(CE) = K_v + Z_d,$$

де BK - вкладений капітал.

Вважається, що частка вкладеного капіталу у валюті балансу не повинна бути нижче 60% і добре, якщо вона досягає 70-80% (переважно за рахунок власних коштів). Слід звернути увагу на той факт, що ряд кредиторів встановлює обмеження на питому вагу довгострокових зобов'язань у загальній величині стійких пасивів та відображає це в кредитних угодах.

Таблиця 1

**Структура пасиву балансу підприємств за видами економічної діяльності
(без урахування банків) за 2013-2015 рр.**

Вид діяльності / роки	На кінець року, відсотків				Вкладений капітал, млн. грн	Зміна (+, -) до попереднього періоду, %
	власний капітал	довгострокові зобов'язання і забезпечення	поточні зобов'язання і забезпечення	зобов'язання, пов'язані з необоротними активами та групами вибуття та чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду		
Сільське, лісове та рибне господарство						
2013	50,1	13,7	36,2	0,0	199852	x
2014	42,0	16,1	41,9	0,0	226907	+13,5
2015	40,2	9,9	49,9	0,0	343431	+51,4
Промисловість						
2013	38,5	19,6	41,9	0,0	1088199	x
2014	28,8	23,5	47,7	0,0	1052417	-3,3
2015	20,3	24,8	54,9	0,0	1063328	+1,0
Будівництво						
2013	11,0	29,4	59,5	0,1	118267	x
2014	1,2	36,2	62,6	0,0	100647	-14,9
2015	-5,1	33,8	71,3	0,0	89513	-11,1
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів						
2013	8,5	14,6	76,9	0,0	265544	x
2014	-2,0	17,0	85,0	0,0	175206	-34,0
2015	-4,8	18,1	86,7	0,0	185701	+6,0

*Джерело: [7, с. 60-63]

Як свідчать дані табл. 1, частка вкладеного капіталу у валюті балансу підприємств проаналізованих видів діяльності є

найоптимальнішою лише у підприємствах сільського, лісового та рибного господарства – 63,8 % за 2013 р. та 51,1% - за 2015 рік. Дещо гіршою, проте близькою до оптимальної, є ситуація у промисловості – частка знизилась з 58,1 до 45,1 в.п. відповідно. Проте зміна абсолютних показників величини вкладеного капіталу засвідчує позитивні тенденції саме в аграрних підприємствах, адже за останній досліджуваний рік його сума зросла у 1,5 рази, що, на фоні інших галузей, досить різко вирізняється.

У будівельних підприємствах за 2013-2015 рр. зміни у обсягах та структурі капіталу є досить негативними, адже сума вкладеного капіталу зменшилась на 28754 млн. грн. (або на 24%), а його частка у валюті балансу - з 40,4 до 28,7 в.п. відповідно.

Як у будівельних, так і в торгівельних підприємствах негативні зміни пов'язані, насамперед, із значним зменшенням частки власного капіталу у структурі пасивів, що, в свою чергу, пояснюється зростанням збитковості підприємств цих галузей у 2014 та 2015 роках. Так, сума непокритого збитку підприємств будівельної галузі зросла з 25265 до 70323 млн. грн. за 2013-2015 рр., а підприємств оптової та роздрібною торгівлі (з ремонтом автотранспортних засобів і мотоциклів) – з 30914 до 216299 млн. грн. відповідно [7, с. 69-70].

У процесі аналізу позикових коштів необхідно також оцінити умови погашення зобов'язань, динаміку частки прострочених боргів, можливості компанії погашення відсоткових платежів та інших витрат з обслуговування боргу, а також умов, що обмежують залучення позикових коштів.

Стратегічна важливість рішень з оптимізації структури капіталу пов'язана з тим, що високі витрати на капітал, що виникають як при недовикористанні, так і при надмірному залученні кредитних ресурсів, створюють перешкоди для розвитку підприємства [8].

По-перше, її менеджерам належить рухатися по кривій життєвого циклу підприємства з вищими вимогами до прибутковості вкладеного капіталу, бути набагато жорсткішими і вимогливими у відборі інвестицій, оскільки не усі привабливі бізнес-ідеї задовольнятимуть дуже високі вимоги до прибутковості капіталу.

По-друге, оскільки у підприємства виникнуть додаткові обмеження на інвестиційні можливості, воно не зможе бути достатньо гнучким і маневреним в конкурентному середовищі. Високі витрати на капітал будуть перешкодою для швидкого і, головне, ефективного реагування на тенденції розвитку ринків збуту, що змінюються.

По-третє, якщо співвідношення позикового і власного капіталів не є оптимальним, посилюється конфлікт інтересів професійного менеджменту і власників, або агентський конфлікт. Він може виявлятися в трансформації мотивації менеджменту, формуванні

одноосібного стилю ухвалення інвестиційних рішень, що призведе до реалізації неефективних проектів, а також особливо ризикових проектів.

Нарешті, дуже висока частка позикового капіталу привертає увагу контрагентів по бізнесу – клієнтів і постачальників, що входять в категорію так званих зацікавлених осіб підприємства (stakeholders). Раціональна поведінка таких контрагентів вестиме їх до пошуку інших варіантів, а це, у свою чергу, послужить поштовхом до погіршення взаємостосунків, умов договорів, зменшення обсягів, виручки, скорочення потоків грошових коштів.

Головною метою управління капіталом є максимізація ринкової вартості підприємства, за рахунок чого забезпечується максимізація добробуту власників підприємства в поточному і перспективному періодах.

Основні завдання управління капіталом підприємства:

1. Формування достатнього обсягу капіталу, що забезпечує необхідні темпи економічного розвитку підприємства.
2. Оптимізація розподілу сформованого капіталу за видами діяльності та напрямками використання.
3. Забезпечення умов досягнення максимальної дохідності капіталу при заданому рівні фінансового ризику.
4. Забезпечення мінімізації фінансового ризику, пов'язаного з використанням капіталу, при заданому передбачуваному рівні його доходності.
5. Забезпечення постійної фінансової рівноваги підприємства в процесі його розвитку.
6. Забезпечення достатнього рівня фінансового контролю над підприємством з боку його засновників.
7. Забезпечення достатньої фінансової гнучкості підприємства.
8. Оптимізація обороту капіталу.
9. Забезпечення своєчасного реінвестування капіталу.

Висновки та перспективи подальшого розвитку. Таким чином, структура капіталу підприємств є важливим стратегічним параметром та інструментом обґрунтування управлінських рішень, спрямованих на підвищення раціональності і результативності формування джерел фінансування інвестиційної діяльності підприємств. Аналіз динаміки обсягів та частки вкладеного капіталу підприємств за видами економічної діяльності засвідчив суттєві відмінності у показниках за 2013-2015 роки. Так, частка вкладеного капіталу у валюті балансу підприємств чотирьох видів діяльності є найоптимальнішою лише у підприємствах сільського, лісового та рибного господарства – 63,8 % за 2013 р. та 51,1% - за 2015 рік. У будівельних підприємствах за досліджуваний період зміни у обсягах та структурі капіталу є досить негативними, адже сума вкладеного капіталу зменшилась на 28754 млн.

грн. (або на 24%), а його частка у валюті балансу - з 40,4 до 28,7 в.п. відповідно.

Для вирішення питання формування оптимальної структури капіталу підприємства повинні враховуватися переваги і недоліки власного і позикового капіталу. У зв'язку з цим, пропонується об'єднання і вирішення двох взаємообумовлених і взаємозалежних завдань. Перше полягає в тому, щоб сформована структура капіталу підприємства була оптимальною при існуючих умовах з точки зору внутрішніх потреб підприємства, інше завдання полягає в необхідності розробки такого інструменту залучення, який дасть можливість його залучення на вигідних умовах. При цьому необхідно обов'язково враховувати галузеві особливості управління структурою капіталу.

Список використаних джерел

1. Бланк И. А. Управление формированием капитала / Бланк И.А. – К. : «Ника- Центр», 2000. – 512 с.
2. Аналіз і контроль в системі управління капіталом підприємства [Текст] : монографія / Є.В. Мних, А.Д. Бутко, О.Ю. Большакова та ін. – К. : КНТЕУ, 2005. — 232 с.
3. Оцінка кредитоспроможності та інвестиційної привабливості суб'єктів господарювання : монографія / А. О. Єпіфанов, Н. А. Дехтяр, Т. М. Мельник, І.О. Школьник та ін. / [за ред. доктора економічних наук А. О. Єпіфанова]. – Суми : УАБС НБУ, 2007. – 286 с.
4. Байстрюченко Н.О. Вплив динаміки структури капіталу на фінансово-економічні результати діяльності підприємства : автореф. дис. на здобуття наук. ступ. канд. наук зі спец. 08.00.04 – Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності) / Наталія Олегівна Байстрюченко. – Сумський державний університет. – Суми, 2010. – 21 с.
5. Федоренко Н.О. Застосування методу максимізації вартості активів підприємства для визначення оптимальної структури капіталу / О.М. Теліженко, Н.О. Федоренко // Науковий вісник Буковинської державної фінансової академії: Збірник наукових праць: Економічні науки. Вип. 3(16). – Чернівці, Технодрук, 2009. – С. 473–479.
6. Ефимова О.В. Финансовый анализ: современный инструментарий для принятия экономических решений. Учебник / О.В. Ефимова. – Омега-Л, 2010. – 351 с.
7. Діяльність суб'єктів господарювання за 2015 рік : статистичний збірник // Державна служба статистики України [Відповідальна за випуск О. М. Колпакова]. – Київ, 2016. – 485 с.
8. Федоренко Н.О. Управление финансовыми ресурсами: определение зоны оптимальных значений структуры капитала /

О.М. Теліженко, Н.О. Федоренко // Управління розвитком. – Харків : Вид-во ХНЕУ, 2006. – №7. – С. 172–174.

Summary. *The basic aspects of forming and management of capital a structure are exposed in control system by an enterprise, his properties and descriptions are outlined, a capital of enterprises structure is analysed after the types of economic activity with the aim of diagnostics of problems of management and lineation of ways of optimization capital of enterprises structure.*

Keywords: *capital, capital structure, cost of capital of enterprise, management a capital, optimization of structure.*

УДК 336

Мельник О.В.,
к.е.н., доцент,
Університет державної фіскальної служби України,
м. Ірпінь

СУТНІСТЬ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСАМИ ПРОЕКТІВ ПІДПРИЄМСТВА

Розглянуто основні підходи до теоретичного осмислення сутності управління фінансами проектів підприємства.

Ключові слова: *фінанси проектів підприємства, управління, підприємство.*

Постановка проблеми та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Запорукою успішної реалізації будь-якого проекту підприємства є ефективне управління його фінансами. Наукова думка досліджує проблеми управління фінансами проектів лише протягом останніх десятиліть. На сьогодні фінансовий менеджмент проектів розвивається в країнах із тривалими традиціями ринкової економіки. Особливості розвитку України в умовах сучасних трансформацій ускладнюють процес управління фінансами проектів. Зазначене свідчить про актуальність та важливість дослідження сутності управління фінансами проектів підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Теоретичні та практичні питання управління фінансами проектів висвітлені в працях А. Агафонова, І. Бланка, А. Дамодарана, К. МакНаллі, Р. Ньютона, Р. Тінслі, Д. Фіннерті та ін.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою дослідження є аналіз відомих підходів до визначення сутності управління фінансами проектів підприємства та розкриття його основного змісту.

Виклад основного матеріалу дослідження. Зростання невизначеності умов господарювання підприємств вимагає використання нових підходів в управлінні ними. В зарубіжній науці та практиці широко застосовуються принципи проектного управління для досягнення цілей розвитку фірм. Особливістю проектного підходу є розгляд підприємства будь-якої форми власності та організаційно-правової форми як сукупності проектів, які реалізуються відповідно до його стратегії. В останні роки управління проектами на рівні фірм отримало розвиток і в Україні.

Як справедливо зазначає Р. Ньютон, поняття «проект» є дуже простим, хоча в академічних роботах його визначення інколи займає не одну сторінку. На думку названого автора, проект є задачею з відомим результатом [9, с. 17]. Універсальне визначення поняття «проект», яке відповідає потребам теорії і практики, міститься в РМВОК® Guide. Відповідно до вказаного документу проект є тимчасовим заходом, здійснюваним для створення унікального продукту, послуги чи результату [1, с. 5]. Управління проектами відповідно до РМВОК® Guide являє собою застосування знань, навичок, інструментів і методів до проектних дій для задоволення вимог, що пред'являються до проекту [1, с. 6].

Особливе місце у системі «Управління проектами» належить спеціальному її блоку – «Управлінню фінансами проекту». Управління фінансами проектів пов'язане з фінансовим плануванням, обліком і звітністю та фінансовим контролінгом. Важливою складовою управління фінансами проекту є управління витратами проекту. На сьогодні управління фінансами проектів ще не стало широко розповсюдженою сферою діяльності. Відомий фахівець з управління фінансами проектів К. МакНаллі наголошує на небажаності виконання функцій фінансового менеджменту проекту бек-офісом, як це нерідко практикується. На його переконання фінансисти повинні бути членами команди проекту [8].

На нашу думку, ефективне управління фінансами проектів підприємства забезпечується реалізацією основних принципів фінансового та інвестиційного менеджменту, викладених І. Бланком у книгах «Основи фінансового менеджменту» та «Основи інвестиційного менеджменту». Це принципи інтегрованості із загальною системою управління підприємством, комплексного характеру формування управлінських рішень, високого динамізму управління, варіативності підходів до розробки окремих управлінських рішень, орієнтованості на стратегічні цілі розвитку підприємства.

Прийняття управлінського рішення на підприємстві щодо фінансування будь-якого проекту обов'язково чинить прямий або непрямий вплив на формування грошових потоків підприємства. Фінансовий менеджмент безпосередньо пов'язаний не лише з функціональним менеджментом, а й з проектним. Управлінське рішення на підприємстві щодо фінансування будь-якого проекту також впливає на фінансові результати діяльності підприємства. Тому «Управління фінансами проекту» можна розглядати як функціональну систему управління підприємством. Висока динаміка факторів зовнішнього середовища та мінливість внутрішніх умов функціонування підприємства зумовлюють необхідність високого динамізму фінансового менеджменту, як комплексної управляючої системи підприємства, та «Управління фінансами проекту», як функціональної системи управління підприємством. Підготовка кожного управлінського рішення на підприємстві щодо фінансування будь-якого проекту повинна враховувати альтернативні можливості дій. За наявності альтернативних варіантів управлінських рішень їх вибір повинен ґрунтуватися на системі критеріїв, які визначають фінансову філософію та інвестиційну ідеологію, фінансову та інвестиційну стратегії, фінансову політику підприємства та його інвестиційну політику в сфері функціональних систем управління. Управлінські рішення на підприємстві щодо фінансування проектів не повинні в жодному разі суперечити меті діяльності підприємства, стратегічним напрямкам його розвитку та підривати економічну базу формування інвестиційних ресурсів.

Фінансовий менеджмент, як комплексна управляюча система підприємства, та «Управління фінансами проекту», як функціональна система управління підприємством, що організовані з урахуванням викладених І. Бланком принципів, дають можливість забезпечувати розвиток підприємства в стратегічній перспективі та створюють основу для досягнення необхідних результатів його інвестиційної діяльності [3, с. 99-101; 4, с. 27-30]. В Україні «Управління фінансами проекту», як функціональна система управління підприємством, знаходиться на стадії становлення і зіштовхується з недосконалістю нормативно-правової бази та недостатнім рівнем підготовки фахівців до такого аспекту професійної діяльності й роботи в нових умовах.

Процес фінансування проекту має особливості, які відрізняють його від класичних форм фінансування. Варто виділяти ряд принципів здійснення діяльності по фінансуванню проектів щодо яких більшість дослідників досягають певного компромісу. Основними серед них є:

1. Забезпечення реалізації проекту у відповідності до часових та фінансових обмежень.

2. Зменшення витрат фінансових ресурсів і зниження ризиків проекту за рахунок відповідної структури джерел фінансування та певних заходів, зокрема різних форм участі, податкових пільг тощо.

3. Компенсація високого ризику проекту.

4. Врахування галузевих особливостей реалізації проекту.

5. Перевірка проекту на різних стадіях його реалізації.

6. Значна увага до якості фінансового менеджменту проекту на всіх стадіях його реалізації [2, с. 32-33].

Основні функції «Управління фінансами проекту» включають розробку фінансового плану (бюджету) проекту, оцінку ефективності проекту, обґрунтування схеми фінансування проекту та забезпечення формування необхідних фінансових ресурсів, контроль за ефективністю використання фінансових ресурсів проекту [5, с. 82].

Розроблений фінансовий план (бюджет) проекту складається з обґрунтування бюджету та власне бюджету (таблиці, складеної за встановленою формою й у визначеному форматі, наприклад MS Excel). Форма та формат бюджету залежать від виду проекту. В бюджеті проекту мають знайти відображення як витрати на виконання робіт (зокрема витрати на оплату праці персоналу проекту (виконавців і менеджера проекту) (при цьому податки та соціальні виплати із фонду заробітної плати згідно законодавства повинні відображатися окремою статтею бюджету), витрати на придбання чи оренду основних засобів тощо), так і витрати на формування оборотних активів, необхідних для реалізації проекту. Як слушно підкреслює Ньютон Р., при складанні бюджету будь-якого проекту доцільним є виділення змінних та постійних витрат [9]. Змінні витрати проекту змінюються прямо пропорційно рівню діяльності по виконанню проекту (розподіл будь-яких витрат проекту є нерівномірним на протязі його життєвого циклу). Постійні витрати проекту, навпаки, практично не змінюються при зміні рівня діяльності по реалізації проекту. Повна сума витрат проекту складає його вартість. Всі витрати проекту мають бути розподілені по відповідних статтях бюджету. Всі статті бюджету й категорії витрат повинні бути детально розшифровані та обґрунтовані в «Обґрунтуванні і поясненнях до бюджету проекту». Категорії витрат, за якими не передбачені витрати проекту, в його бюджеті не вказуються. Структура вартості конкретного проекту, як правило, базується на структурі плану рахунків (національні плани рахунків бухгалтерського обліку, плани рахунків управлінського обліку). Всі витрати, заплановані в бюджеті проекту, при складанні звітності по виконанню проекту повинні бути документально підтверджені та оформлені згідно із законодавством.

Вибір методів оцінки ефективності конкретного проекту диференціюється залежно від його виду й характеристик (система «Управління проектами» застосовується в абсолютно різних сферах цілеспрямованої діяльності). Оцінка ефективності проекту повинна

включати визначення фінансових можливостей його виконання. Показники ефективності проекту розраховуються на основі грошового потоку, складові якого залежать від особливостей проекту.

Обґрунтування схеми фінансування проекту здійснюється, виходячи з його виду та характеристик. На основі обраної схеми проводиться вибір джерел фінансування проекту. Визначені в бюджеті витрати проекту, представлені в розрізі окремих періодів його життєвого циклу, повинні служити підставою для розподілу надходжень фінансових ресурсів для реалізації проекту.

Контроль за ефективністю використання фінансових ресурсів проекту включає контроль достовірності результатів обліку й показників звітності (управлінської та фінансової) по проекту; контроль цільового використання фінансових ресурсів проекту; контроль показників результату реалізації проекту в залежності від його особливостей тощо.

Характерною особливістю процесу фінансування проектів є ширше, ніж за класичних форм фінансування, коло учасників, якими виступають спонсор проекту, фінансові інститути, органи влади, менеджер (керівник) проекту, постачальники, консультанти та ін. Згідно з PMBOK® Guide спонсор є особою або групою осіб, які надають фінансові ресурси [1, с. 56].

Залучення фінансових ресурсів для реалізації проектів підприємства може здійснюватися з двох основних джерел: внутрішніх та зовнішніх. Основними перевагами внутрішніх джерел є доступність і швидкість мобілізації, збереження власності та управління засновників; до недоліків їх використання відносяться обмеженість обсягів залучення коштів, незначний незалежний контроль за ефективністю використання ресурсів. Основними перевагами зовнішніх джерел є можливість залучення коштів у відносно великих обсягах, наявність незалежного контролю за ефективністю використання ресурсів; до недоліків їх використання відносяться складність і тривалість процедури залучення коштів, ризик неплатоспроможності підприємства, можливість втрати власності та управління засновників [3, с. 189].

Велика сфера застосування системи «Управління проектами», включаючи її спеціальний блок «Управління фінансами проекту», а також перспективність цієї системи у значній мірі обумовлені використанням сучасних інформаційних технологій та програмних продуктів [5, с. 82]. На сьогодні для ефективного управління проектами фірми, включаючи управління фінансами її проектів, застосовуються онлайн системи управління проектами. Така онлайн система інтегрована з обліковою системою підприємства та доповнює її.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Забезпечення розвитку економіки України на ринкових засадах передбачає зміцнення фінансової стабільності підприємств, зокрема за рахунок ефективного

управління фінансами їх проектів. Зазначене вимагає подальшого дослідження процесу управління фінансами проектів підприємства.

Список використаних джерел

1. A Guide to the Project Management Body of Knowledge (PMBOK® Guide) / Project Management Institute, Inc., 2008. – 506 p.
2. Агафонов А.А. Развитие финансирования инвестиционных проектов в сегментах малого и среднего бизнеса: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.10 – Финансы, денежное обращение и кредит / А.А. Агафонов; ФГБОУ ВО «Ростовский государственный экономический университет». – Ростов-на-Дону, 2016. – 194 с.
3. Бланк И. А. Основы инвестиционного менеджмента: в 2 т. / И. А. Бланк. – М.: Омега-Л, 2013. – Т. 1. – 672 с.
4. Бланк И. А. Основы финансового менеджмента: В 2 т. / И. А. Бланк. – К.: Ника-Центр, Эльга, 2004. – Т. 1. – 624 с.
5. Бланк И. А. Основы финансового менеджмента: В 2 т. / И. А. Бланк. – К.: Ника-Центр, Эльга, 2004. – Т. 2. – 624 с.
6. Мельник О. В. Основні функції управління фінансами проекту / О. В. Мельник // Теоретична та практична концептуалізація розвитку фінансово-кредитних механізмів в умовах нової соціально-економічної реальності: матеріали Міжнар. наук.-практ. конф., 25 березня 2016 р., Ірпінь, Україна / Університет ДФС України. – Ірпінь, 2016. – С. 162–163.
7. Мельник О. В. Особливості управління фінансами проектів підприємства / О. В. Мельник // Корпоративні фінанси: проблеми та перспективи інноваційного розвитку: матеріали I Всеукр. наук.-практ. конференції, 22 червня 2016 р., Київ, Україна / ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана». – Київ, 2016. – С. 61–63.
8. McNally C. Project Financial Management – 10 Key Steps to Streamline Your Business [Електронний ресурс] / С. McNally. – Режим доступу: <http://www.articlesbase.com/project-management-articles/project-financial-management-10-key-steps-to-streamline-your-business-943916.html>
9. Newton R. Project management step by step: the proven, practical guide to running a successful project, every time / R. Newton. – Pearson Education, 2006. – 147 p.

Summary. The main approaches to the theoretical understanding of the essence of project financial management are considered.

Key words: project financial management, enterprise.

*Панковець М.П.,
к.е.н., доцент,
Львівський навчально-науковий інститут
ДВНЗ «Університет банківської справи»,
м. Львів*

**РЕГУЛЯТИВНА РОЛЬ ДЕРЖАВИ У РОЗВИТКУ
ПІДПРИЄМНИЦТВА:
ПРИДАТНІСТЬ СВІТОВОГО ДОСВІДУ ДО УКРАЇНСЬКОЇ
ДІЙСНОСТІ**

Україна за 25 років своєї суверенності пройшла нелегкий шлях соціально-економічних реформ з метою створення і розвитку сучасної ринкової економіки, яка відповідала б вимогам суспільства і зайняла достойне місце серед інших економік світу. Проте очікуваних результатів досягнуто не було. Найважливішою передумовою для самостійного розвитку української економіки на ринкових засадах є створення діючого конкурентного підприємницького середовища. Виконання цього завдання покладається на державу через увесь спектр її регулятивних функцій.

***Ключові слова:** державне регулювання, підприємництво, неоліберальна концепція, інституційне середовище, приватизація, соціальна відповідальність, малий і середній бізнес, олігархічний капітал.*

Постановка проблеми. Домінуючі технократичні ідеї світової спільноти матеріалізувалися в достатньо ефективних і водночас руйнівних технологіях, що зробило світ особливо вразливим, практично поставило його на поріг чи то глобальних революційних змін, чи то самознищення. В цих умовах кожна точка світу відіграє свою вагому роль, впливаючи певною мірою на світові політичні та економічні процеси. Немає невідкритих земель, нерозвіданих джерел ресурсів, неопанованих можливостей. Ніщо не випадає із цілісної системи світового устрою і підпорядкування. Тим паче, коли мова йде про європейську територію, площею 603628 км² із понад сорокамільйонним населенням, 70% світових чорноземів і багатим переліком інших природних, зокрема мінерально-сировинних ресурсів. Відтак Україна є безперечно цікавим об'єктом для світу з позиції її економічних можливостей. Проте в умовах збереження і нинішнього загострення політичного протистояння Схід-Захід Україна здобуває додатковий важливий статус – пограничної території, на яку поширюються впливи з обидвох сторін. За таких ключових обставин роль української держави,

що має водночас і гарантувати безпеку, і підтримувати стабільність, і тримати вектор до зростання, є дуже важливою і дуже складною.

Дискусії щодо застосування конкретних механізмів державного регулювання до української економіки, що зберегла відверто депресивний виробничий сектор, екстенсивний характер залучення економічних ресурсів, залежність від потоків зовнішніх фінансових надходжень, часто оминають найпринциповіші питання, а саме: які фундаментальні принципи заклала в підвалини економічної системи українська влада. Сьогодні є всі підстави стверджувати, що українська держава не забезпечує виконання жодної з трьох функцій, які часто виділяють, як головні для будь-якої сучасної держави як суб'єкта ринкової економіки: справедливий розподіл, гарантія стабільності, курс до зростання.

Аналіз останніх публікацій та досліджень. Проблематика ефективності державного регулювання, розробки національної стратегії соціально-економічного розвитку країни, формування інституційного середовища для проведення необхідних реформ і розвитку ринкової економіки України досліджується в працях таких видатних українських науковців, як А. Гальчинський, В. Геєць, Я. Жаліло, М. Зверяков, А. Гриценко, А. Колот та ін.

Актуальність дослідження про регулятивні функції держави в Україні є безсумнівною, оскільки ті виклики сьогодення, з якими змагається зараз українське суспільство, торкнулися вже не тільки економічної сфери, а й неспіввимірно важливіших речей – збереження української державності та безпеки українських громадян.

Метою дослідження є обґрунтування тези про суперечливий характер політики державного регулювання що реалізовується в Україні з часу здобуття нею державної незалежності в 1991 році.

Виклад основного матеріалу. Клапті реформ, які впродовж 25 років реалізуються в Україні, не складаються в цілісне полотно і не роблять економіку країни спроможною самостійно розвиватися. Сьогодні Україна, якщо й забезпечує собі самостійно якісь валютні надходження, то тільки на світових сировинних ринках, у першу чергу на ринках сільськогосподарської продукції та чорних металів, а рівень життя її громадян виявляється сьогодні одним із найнижчих в Європі.

В економічній літературі зустрічаються поняття “голландської хвороби” та “ресурсного прокляття”. Вони виникли як означення встановленої закономірності, яка полягає в тому, що вищі темпи економічного розвитку демонструють слабозабезпечені власними економічними ресурсами країни, і, навпаки. Ймовірно цим почасти пояснюється той парадоксальний факт, що Україна, яка на початку соціально-економічних перетворень за багатьма критеріями (динаміка ВВП, виробничий потенціал, природні ресурси, освічені кадри і т.п.) дорівнювала країнам Східної Європи, не змогла ефективно

розпорядитися такою вигідною спадщиною і ризикує сьогодні перетворитися із суб'єкта на арені світової політики на об'єкт торгівлі між зацікавленими державами. Проте більшою мірою така ситуація є наслідком вибраної українською владою національної стратегії соціально-економічного розвитку.

Наукові дискусії щодо проблеми вибору національної стратегії розвитку України та шляхів ринкової трансформації її економіки сьогодні часто зачіпають фундаментальне питання про практичну значущість і причетність до ефективного використання неоліберальної доктрини, що пережила ренесанс на рубежі ХХ та ХХІ століть на тлі тривалого безкризового періоду. Один із видатних інституціоналістів, Дж. Ходжсон висловив таку думку: класична економічна наука «дедалі більше стає інтелектуальною іграшкою, в яку граються заради неї самої, а не задля практичних результатів, необхідних для розуміння економічного світу» [1, с.16]. Реальність виявилася набагато складнішою від прогнозів неоліберальної економічної науки. Країни, які йдуть неоліберальним курсом десятки років, сьогодні демонструють зростання майнової нерівності, почастищення соціальних заворушень, кризові індикатори навіть у випадку тимчасового зростання ВВП.

Держави, що після розпаду соціалістичної системи розпочали ринкові реформи, взяли орієнтири на апробовані світовим досвідом макроекономічні моделі. Втім за результатами цього реформування, зокрема в Україні, можна зробити висновок, що національна стратегія соціально-економічного розвитку не може бути консервативною, вона мусить бути інноваційною, мусить враховувати накопичене національне ціннісно-інституційне багатство. Стосовно розвитку підприємницького середовища, то держава має стати його генератором, формувати структуру переваг і стимулів суб'єктів підприємницької діяльності, сприяти координації їх дій, знижувати рівень невизначеності, визначаючи певні обмеження у виборі економічних суб'єктів і впливаючи через ці обмеження на їх раціональну поведінку.

В Україні ж процес формування нового інституційного середовища переніс із радянського минулого подвійність інституційної структури. За часів комуністичної влади, з одного боку, діяли одні норми та правила, проголошені державою згідно з її ідеологією та формально обов'язкові для всіх членів суспільства, з іншого – норми і правила, якими керувалися в повсякденному житті і які не співпадали з офіційними. Офіційні інститути суперечили господарським реаліям. Наслідком цього стало формування особливих ментальних характеристик, які не вписуються в обрану національну стратегію розвитку на ґрунті неоліберальної доктрини.

Невід'ємною ознакою неолібералізму є *status quo* ключової вимоги щодо збереження громадянських свобод, у тому числі економічних. Водночас цивілізаційний прогрес був би неможливим, якби втілення

цієї вимоги відбувалося без розуміння, виховання і забезпечення в практиці економічної та соціальної відповідальності кожного суб'єкта, який на своєму місці щоденно приймає самостійні рішення. Відтак однією з отих набутих українцями ментальних характеристик стало спотворення розуміння своєї відповідальності перед суспільством - індивідуальної, корпоративної, державної. На наш погляд, глибинною причиною системної кризи, в якій опинилася Україна, є в першу чергу слабка соціальна відповідальність державних структур. Унаслідок цього сталося істотне відчуження інтересів владної еліти від інтересів суспільства, широко розповсюдилася і глибоко вкоренилася корупція. Науковці стверджують, що Україну можна назвати унікальною, зважаючи на дуже низький запас соціального капіталу, що історично склався (соціальний капітал обумовлений згуртованістю нації на ґрунті довіри людей до влади, інших інституцій, один до одного і т.п.) [2,с.15].

У таких умовах лібералізація перетворюється на автономізацію, за якої діяльність економічних суб'єктів набуває характеру індивідуального виживання [3,с.44]. Підприємницька діяльність використовує надані їй свободи, але й має зважати на створені для неї обмеження. У цьому зв'язку бачиться ще одна масштабна проблема. Для того, щоб держава могла виступати арбітром і контролером для приватного бізнесу, вона має бути відокремлена від нього. В Україні ж створено систему, в якій очільники державних служб є прихованими, або й не прихованими від суспільства олігархами. Таку ситуацію можна означити як інституційну пастку для суспільства, з якої воно не здатне визволитися в цивілізований спосіб. Підвалини цієї ситуації було закладено в 90-их роках минулого століття, коли втілювалися в життя програми державної приватизації.

За підсумками реформ державного сектора економіки 50,2% об'єктів державної власності було приватизовано шляхом подрібнення господарських комплексів, після чого ефективність їх діяльності стрімко впала. 70% приватизованих підприємств набули нового власника з використанням позаконкурсних процедур, що також ставить під сумнів мотивацію цих процесів. Держава продовжує виступати власником значної частини економічних активів, серед яких переважають або збиткові, або стратегічні підприємства, але існуюча система управління не забезпечує їм ні інноваційного розвитку, ні ефективного функціонування. Також варто відзначити, що Україна в оцінці захисту прав власності належить до країн, що мають наднизькі показники, поряд із найбільш несприятливими країнами Африки, Азії і Латинської Америки. Індекс захисту прав власності в Індексі економічної свободи впродовж усіх років незалежності України мав значення, що майже в два рази нижчі від середніх значень серед 183 країн світу [4, с.40]. Тим часом американські дослідники виявили, що суспільства, де строго дотримуються норм закону та захищається приватна власність і

ринковий розподіл ресурсів, зростають у 3 рази швидше й в 2,5 рази ефективніше, ніж суспільства, в яких ці вимоги не виконуються [1,с.19].

Ідеологи українських ринкових реформ мали на меті створити модель ринкової економіки з розвинутими конкурентними відносинами, які забезпечать ефективний розподіл і використання ресурсів, економічне зростання, широкі міжнародні економічні зв'язки з рівноважним платіжним балансом, стабільну бюджетну і монетарну системи. Парадоксальним чином наслідком цього реформування стала система принципово іншого характеру, в якій жодне з поставлених питань не було вирішене.

На наш погляд, причини цього слід шукати в наступному. По-перше, реформатори без достатнього розуміння поставилися до вихідних умов формування національної економічної системи, тобто хибно оцінили потенцію радянського господарства, звівши всю відмінність між підприємствами радянського типу і ринковими фірмами до того, що перші працюють в умовах державної власності і директивних планів, а другі – в умовах приватної власності і ринкового саморегулювання. В дійсності радянські підприємства і вся структура їх взаємозв'язків, включно з регіональними розташуваннями, обсягами потужностей, прив'язкою до ресурсних постачальників ніколи не були самостійними господарюючими суб'єктами. Їх індивідуальне відтворення було неможливе без участі держави. Відтак зміна правового статусу і набуття нових власників у результаті приватизації без належного інституційного середовища не могли призвести до істотних змін у діяльності приватизованих підприємств. Нові власники не змогли перенести правила ринкового менеджменту на підприємства, які вимагали докорінного перетворення як своєї внутрішньої структури, так і взаємовідносин із економічним середовищем [5.с.9]. На інноваційні програми в довгостроковій перспективі в умовах політичної і економічної невизначеності, які завжди відчувалися в державі, не зважаючи на задекларовані українською владою цілі і принципи, нові власники готові не були. Тому ринкового прориву не сталося. Врешті решт, найвищий рівень концентрації фінансових ресурсів сформувався тільки в галузях, які базуються на виснажливому використанні природних ресурсів при символічних ставках рентної плати за спеціальне природокористування. Так виник олігархічний капітал у сфері видобування та первинної переробки природних ресурсів, найбільше мінерально-сировинних, який став істотним дестимулятором інноваційної модернізації як самих видобувних, так і переробних галузей [6.с.7]. Такий підхід власників великого сировинного бізнесу в Україні призвів до того, що вітчизняна металургія без необхідних інноваційних зрушень перестала бути конкурентною на світових ринках. До прикладу, якщо з 2001 по 2008 рік, у якому глобальна фінансова криза остаточно переломила ситуацію, динаміка експорту

недорогоцінних металів була зростаючою, і показник експорту в 2008 році становив 27, 6 млрд. дол., то в 2009 році він вже склав 12, 8 млрд. дол., а в 2015 – 9,5 млрд. дол. [6.с.11].

Іншою важливою галуззю українського підприємництва є сільське господарство. Але й тут паліативність реформ, що передусім проявляється в законсервованому перерозподілі земель сільськогосподарського призначення і пролонгації з року в рік мораторію на їх вільний обіг, призводить до виснажливого використання родючих земель і поступового їх поглинання великими корпоративними утвореннями. Не зважаючи на це, сільське господарство в Україні в 2015 –2016 роках стало основною галуззю, що формує доходи національної економіки. Так, у 2015 році аграрії створили 12% ВВП країни, що лише на 2,5% менше питомої ваги роздрібною і гуртовою торгівлі сумарно [6.с.10]. Сумнівні загалом успіхи українського великого бізнесу є ще менш привабливими з огляду на те, що отримувана ним природно-ресурсна рента і прибутки не інвестуються в українську економіку, а просто виводяться в офшори.

Другою причиною формування сучасної моделі української економіки стала відмінність між декларованими й істинними мотивами влади, яка не була зацікавлена в створенні прозорого, конкурентного ринкового середовища. Українська правляча еліта в дійсності насамперед прагнула конвертації своєї влади у власність. Із цією метою відбувалася законотворчість і приймалися надважлива для суспільства стратегічні рішення. Результатами цього стали тотальна корумпованість (Україна називається сьогодні фаховими експертами країною №1 за розповсюдженням корупційних схем, і водночас країною з найбільшою кількістю антикорупційних установ у Європі), тінізація економіки, величезне майнове розшарування, що призвело до пікового загострення соціальної напруги і, як наслідок, відкритого конфлікту між суспільством і владою в 2014 – 2015 роках, який переріс у гібридну війну на сході України.

Третьою причиною того, що підприємницький сектор в українській економіці не виконує всієї повноти функцій, є помилки, які мають і мали місце при проведенні реформ. У цьому питанні можна налічити не один пункт, але одним із найважливіших є, на наш погляд, те, що не можна було розпочинати масову приватизацію великого виробництва без створення інституційного середовища для розвитку малого і середнього бізнесу. Як зазначає А. Гальчинський, “великий капітал в органічному поєднанні з малим і середнім бізнесом може стати основою реальної суверенності національної економіки”[3.с.46]. Малі і середні фірми виконують в економіці дуже важливі завдання, серед яких є, передусім, забезпечення ринку праці робочими місцями, заповнення тих ніш у галузевій структурі економіки, які не займає великий бізнес (сфера послуг, несерійне виробництво, торгівля, тощо). До того ж, вони

істотно підтримують діяльність великих підприємств, зменшуючи для них рівень ризиків, трансакційні та різні непродуктивні витрати. Сектор малого і середнього бізнесу створює соціальну безпеку для суспільства. Як показує досвід, приватна власність без конкуренції є більш шкідливим явищем, ніж державна власність у конкурентній економіці. Нелегітимна система інституційних відносин, яка склалася в Україні, підпорядкувала собі нові інститути ринкового регулювання, перетворивши їх або на інструменти збагачення для державних чиновників, або на безглузду декорацію [5.с.11-12].

Висновки. Отже, можна стверджувати, що системне ринкове реформування і формування підприємницького сектора в економіці України зазнали значних труднощів, корені яких зросли не на ґрунті екстернальних причин, а через суперечливу соціально-економічну політику держави. Тривале нехтування необхідністю проведення глибинних, але прозорих і раціональних суспільних перетворень призвело до деградації більшості суспільних інститутів, підірвало впевненість громадян у гарантії з боку держави їх базових прав і свобод, поставило під загрозу суверенітет України. Країні вкрай необхідна довгострокова програма національного розвитку, в основі якої мають бути заплановані темпи зростання, вищі від середньосвітових, без чого подолати хронічну відсталість не є можливим. У сучасному світі модель економічного розвитку може бути успішною тільки тоді, якщо вона не є відірваною від об'єктивних реалій, спирається на апробовані світовим досвідом економічні закони, враховує національні особливості й інтереси.

Список використаної літератури

1. О. Канцуров. Інституціоналізм як теоретико-методологічні засади сучасних реформ// Економіка України. - №5. - 2011. - с.15-22.
2. Г.А. Дмитренко, М.О. Кириченко. Соціальна відповідальність як імператив зворотнього зв'язку у системі державного управління//Економіка & Держава. - №8. – 2016. – с.12-18.
3. Я. Жаліло. Особливості реалізації економічної політики держави в умовах сучасних тенденцій суспільного розвитку// Економічна теорія. - №1. – 2016. – с.39-52.
4. Л.Жукова. Альтернативність економічного розвитку держави з погляду інституціонального підходу// Економічна теорія. - №2. – 2016. – с.33-45.
5. М.І.Зверяков. Уроки ринкової трансформації і Україні // Економіка України. - №8. – 2016. – с.7-25.
6. В.А.Голян. Економічна криза в Україні: феномен “голландської хвороби” та рецидив “ресурсного прокляття” // Економіка & Держава. - №7. – 2016. – с.4-15.

Summary. During 25 years its sovereignty, Ukraine overcame uneasy way of social and economic reforms in order to create and develop modern market economy, which should meet the requirements of society and occupy appropriate place among another world economies. However, expected results haven't been achieved. The most important precondition of independent development of Ukrainian economy in market principles is creation of efficient competitive business environment. Implementation of this task is charged on the state through whole spectrum of its regulating functions.

Key words: government regulation, business, neoliberal concept, institutional environment, privatization, social responsibility, small and medium business, oligarchic capital.

УДК : 658:330.44

Пармакли Д.М.,

*д.э.н., профессор кафедры экономики,
Комратский Государственный университет,
г. Комрат*

Дудогло Т.Д.,

*к.э.н., преподаватель кафедры бухгалтерского учета и финансов,
Комратский Государственный университет,
г. Комрат*

К ВОПРОСУ О ПРОБЛЕМАХ ЖИЗНЕСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Сельскохозяйственные угодья Республики Молдова расположены в зоне рискованного земледелия, эпицентром которого является южная зона страны, в частности, автономно-территориальное образование Гагаузия (АТО Гагаузия). Неблагоприятные погодные условия влияют не только на качество, но и не дают возможности произвести запланированный объем продукции, и как следствие получить необходимую прибыль. Сложные погодные условия, такие как жара и продолжительные периоды отсутствия осадков часто приводят к потерям урожая сельскохозяйственных культур. В результате чего могут полностью погибнуть посевы гороха, кукурузы на зерно, озимых культур или настолько снизить урожайность, когда их использование по назначению становится нецелесообразным. Специалисты, оценивая современную тенденцию изменения климата, приходят к выводу о наступающем потеплении. Проблемы опустынивания в таких условиях кажутся ныне не праздными [1, с.49-55].

Стабильность и устойчивость, таким образом, следует рассматривать как сложную экономическую категорию

воспроизводственного процесса развития отрасли. Они имеет свои отличительные признаки, к которым относятся почвенно-климатические, биологические, экологические и другие факторы. Обеспечение фазы стабильного и устойчивого развития растениеводства становятся определяющей основой эффективного функционирования сельскохозяйственного производства в целом. Поэтому большой теоретический и практический интерес представляет анализ колеблемости урожайности в отдельные годы [2, с.82].

Учитывая определяющее значение эффективности использования земли в сельском хозяйстве как главного средства производства, рассмотрим динамику урожайности озимой пшеницы – ведущей продовольственной культуры в АТО Гагаузия за 1995-2015 годы (ее доля занимает более половины посевных площадей) и выявим тенденцию изменения показателей за указанные годы (табл. 1).

Таблица 1

Показатели производства пшеницы в АТО Гагаузия за 1995-2015 гг.

Год	Площадь уборки, га	Валовой сбор, т	Урожайность, ц/га	
			фактически	среднегодовая скользящая
1995	22548	67427	29,9	-
1996	27221	62856	23,1	-
1997	31005	107504	34,7	29,4
1998	25327	78071	30,8	29,7
1999	27132	82840	30,5	32,2
2000	26769	65221	24,4	28,5
2001	35153	130138	37,0	31,2
2002	36267	82919	22,9	28,3
2003	15014	8620	5,7	25,6
2004	22330	75187	33,7	22,6
2005	31129	76844	24,7	23,5
2006	22722	59126	26	27,7
2007	26377	39541	15	21,9
2008	31241	105950	33,9	25,5
2009	27431	43358	15,8	22,2
2010	25276	51851	20,5	24,0
2011	21247	57800	27,2	20,7
2012	23018	26987	11,7	19,6
2013	28121	85110	30,3	23,5
2014	28550	89628	31,4	25,3
2015	30613	83549	27,3	29,6
в среднем	26880,5	70501,3	26,2	26,0
Стандартное отклонение			8,11	3,6
Коэффициент вариации, %			30,9	13,9

**Источник: данные управления сельского хозяйства АТО Гагаузия*

Данные таблицы показывают, что за исследуемые 21 год производство пшеницы в автономии характеризуется низкой устойчивостью. В отдельные годы (1996, 2003, 2007 и 2012 гг.) урожайность была ниже критического минимального уровня, при котором возделывание культуры было нерентабельным. Коэффициент вариации урожайности превысил 30% рубеж, что подтверждает высокую неустойчивость возделывание данной культуры.

Известно, что на результаты сельскохозяйственного производства большое влияние оказывают плодородие земли, температура воздуха и почвы, количество осадков, солнечных дней и другие природные условия. В благоприятные в этом отношении годы возрастают урожайность и объем валовой продукции, в неблагоприятные – значительно снижаются. Следовательно, в зависимости от качества земли и погоды хозяйства получают на равные затраты труда и средств при прочих одинаковых условиях разное количество продукции. В связи с этим анализ эффективности производства должен производиться с учетом качества земли и за длительный период времени – 3–5 и более лет. Это позволит объективно выявить тенденции развития, в известной мере сгладить влияние погодных условий на результат производства [3, с.202].

Предлагается в условиях нестабильного производства оценивать устойчивость показателей производства и реализации каждого вида продукции не только на основе годовых значений, но широко использовать среднегодовые скользящие показатели (обычно за 3-5 лет). Нами выполнены расчеты среднегодовых значений урожайности за каждые 3 года подряд. Полученные значения представлены в таблице. Как видим, коэффициент вариации снизился с 30,9 до 13,9% или более чем в 2,2 раза. Дело в том, что возможные годовые убытки от реализации отдельных видов продукции могут перекрываться достаточно высоким значением прибыли в последующие годы. Опыт сельскохозяйственных предприятий автономии подтверждает необходимость использования расчетов среднегодовых скользящих показателей. Динамика фактических показателей урожайности озимой пшеницы по каждому году и среднегодовых скользящих значений наглядно представлены на рисунке 1. В среднегодовом исчислении урожайность пшеницы не опускалась ниже критического уровня.

Таким образом, низкая устойчивость производства непосредственно влияет на жизнеспособность сельскохозяйственных предприятий, на возможность обеспечить необходимый уровень эффективности, позволяющий вести по меньшей мере простое воспроизводство.

Жизнеспособность предприятия предусматривает устойчивое развитие, благодаря эффективному использованию всех видов ресурсов и предпринимательских возможностей. Предприятие развивается в том случае, когда результаты деятельности позволяют ему за счет

собственных средств вести непрерывное воспроизводство. В погоне за достижением максимальной прибыли, предприятия должны учитывать возрастающие производственные риски. Уровень операционного левериджа является показателем рискованности предприятия. Именно этим объясняется важность оценки данного показателя при определении жизнеспособности предприятия.

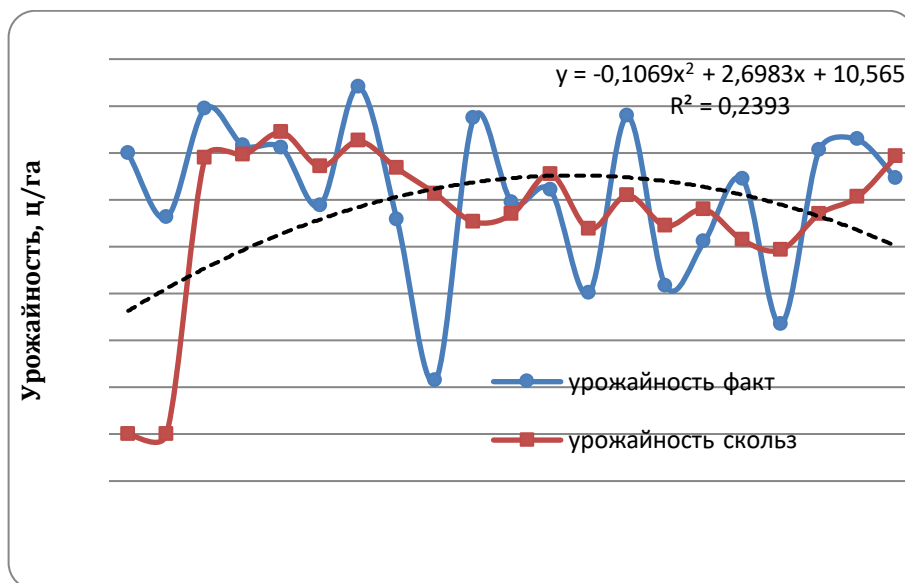


Рис. 1. Динамика урожайности озимой пшеницы в АТО Гагаузия за 1995-2015 гг.

**Источник: выполнено по данным таблицы*

Как известно, на предприятии существуют два вида затрат: переменные и постоянные. Их структура может значительно влиять на тенденцию изменения прибыли или издержек. Это происходит из-за того, что каждая дополнительная единица продукции приносит некоторую дополнительную доходность, которая идет на покрытие постоянных затрат, и в зависимости от соотношения постоянных и переменных затрат в структуре издержек, общий прирост доходов от дополнительной единицы товара может выразиться в резком изменении прибыли. Как только достигается уровень безубыточности, появляется прибыль, которая начинает расти быстрее, чем объем продаж. Здесь на помощь нам приходит операционный анализ, который позволяет анализировать влияние структуры затрат и объемов производства (реализации) на финансовые результаты предприятия. На его основе можно выявлять взаимосвязи между затратами и доходами при различных объемах производства, определить наиболее выгодное сочетание цены и объема реализации, соотношение постоянных и переменных издержек, минимизировать предпринимательские риски, и соответственно способствовать повышению экономической безопасности предприятия.

Операционный анализ включает в себя ряд важных показателей: точка безубыточности, запас финансовой прочности и операционный рычаг.

Важно выявлять на уровне каждого предприятия так называемую точку безубыточности, то есть тот уровень реализации продукции, при котором выручка равна общим затратам.

Расчет критического объема производства и реализации продукции в натуральном выражении находим, используя уравнение:

$$Q_{кр} = \frac{FC}{p - AVC} \quad (1)$$

где: $Q_{кр}$ – критическое количество продукции (т);

FC – условно-постоянные затраты (лей);

p – цена реализации продукции (лей/т);

AVC – удельные переменные затраты (лей/т).

Аналогично находим размер критической урожайности (q_{min}) продукции (при условии ее реализации в полном объеме):

$$q_{min} = \frac{FC}{p - AVC}, \text{ ц/га} \quad (2)$$

где: FC – условно-постоянные затраты в расчете на гектар посева (лей);

Расчет критического объема реализации продукции ($N_{кр}$), при котором доход от продаж продукции равен сумме затрат на ее производство, может быть рассчитано по выражению:

$$N_{кр} = \frac{FC}{1 - \frac{AVC}{p}} \quad (3)$$

Более объективную оценку об устойчивости и экономической безопасности возделывания культур дает анализ запаса финансовой прочности.

Запас финансовой прочности – один из показателей финансового состояния предприятия, то есть того, насколько предприятие финансово устойчиво.

Относительный показатель запаса финансовой прочности:

$$D = \frac{q - q_{min}}{q} \cdot 100, \text{ \%} \quad (4)$$

где: q – фактический уровень урожайности.

Еще одним показателем, по которому можно говорить о состоянии экономической безопасности предприятия является эффект операционного рычага или операционный левиредж (R). Он количественно характеризуется соотношением между постоянными и переменными затратами в общей их сумме и вариабельностью показателя полученной прибыли. Он выше в тех компаниях, в которых выше соотношение постоянных затрат к переменным, и соответственно ниже в обратном случае. Понимание механизма действия операционного рычага позволяет целенаправленно управлять соотношением постоянных и переменных затрат в целях повышения

эффективности текущей деятельности предприятия. Это управление сводится к изменению значения силы операционного рычага при различных тенденциях конъюнктуры товарного рынка. Показатель операционного левеиджа позволяет достаточно быстро (без наличия отчета о прибылях и убытках) определить, как повлияют изменения объема продаж на прибыль от реализации продукции.

Отметим, что между запасом финансовой прочности и эффектом операционного левеиджа существует обратная зависимость. Чем выше эффект операционного рычага, тем ниже зона безопасности и наоборот [3, стр.136]:

$$R = \frac{1}{D} \quad (5)$$

Применяя формулу 2 определим точку безубыточности (критическую урожайность), формулу 4 – запас финансовой прочности и формулу 5 – операционный левеидж при производстве пшеницы, кукурузы и подсолнечника в обществе с ограниченной ответственностью «Даалар Дюзю» Чадыр- Лунгского района за 2015 год. Результаты расчетов представлены в таблице 2. Зависимость запаса финансовой прочности и операционного левеиджа от урожайности пшеницы показана на рисунке 2.

Таблица 2

**Показатели производства пшеницы, кукурузы и подсолнечника
в ООО “Даалар Дюзю” за 2015г.**

Показатели	Пшеница	Кукуруза	Подсолнечник
Постоянные затраты, лей/га (FC)	3133	3721	4791
Цена, лей/ц (p)	249,5	237,0	630,7
Удельные переменные затраты, лей/ц (AVC)	129,38	92,52	125,24
Фактическая урожайность, ц/га (q)	32,1	32,9	20,6
Критическая урожайность, ц/га (q _{min})	26,08	25,76	9,48
Запас финансовой прочности, % (D)	18,8	21,7	54,0
Операционный левеидж (L)	5,320	4,609	1,852

**Расчитано по данным отчетов ООО “Даалар Дюзю” форм №7- АПК и №9-АПК за 2015г.*

Особенность представленного графика заключается в том, что точка пересечения вертикальной пунктирной линии с горизонтальной осью представляет собой точку безубыточности. Через эту же точку проходит и кривая запаса финансовой прочности. Текущее значение показателей запаса прочности и операционного левеиджа наблюдается в точке пересечения соответствующих кривых с вертикальной линией со стрелкой, проведенной из фактического показателя урожайности.

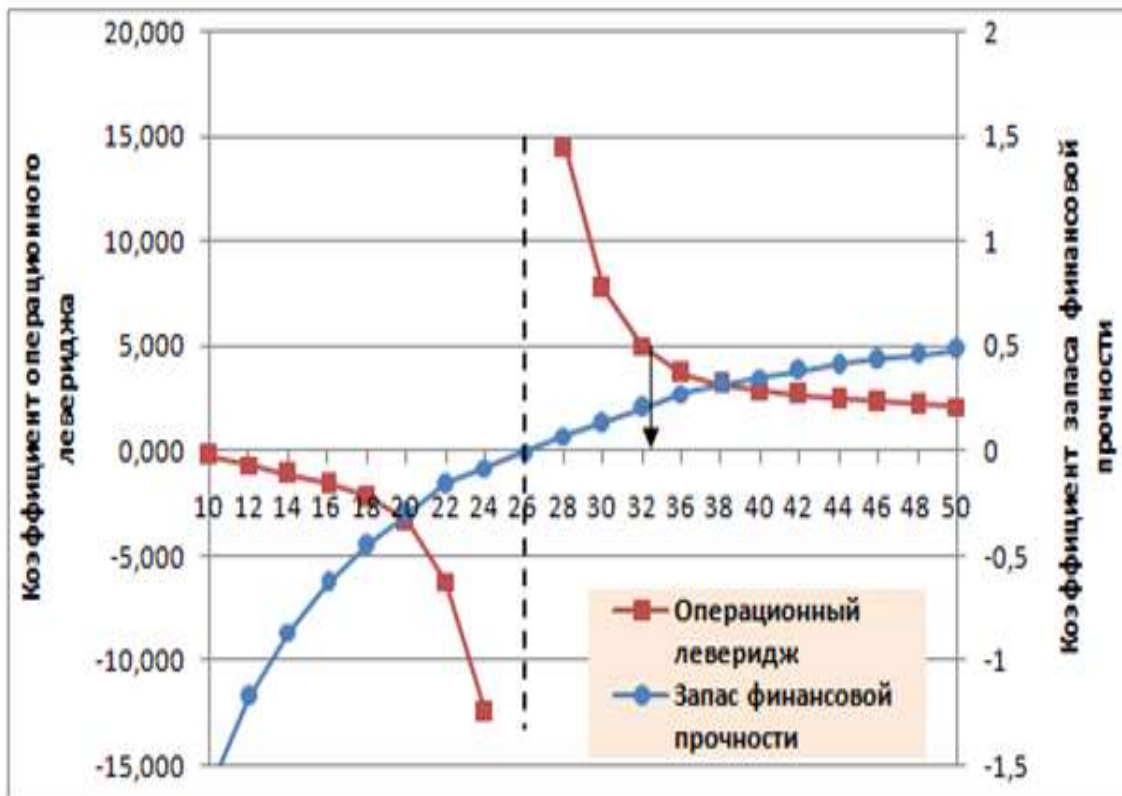


Рис. 2. Зависимость запаса финансовой прочности и операционного левериджа от урожайности пшеницы в ООО «Даалар Дюзю» за 2015 год.

** Источник: выполнено по данным таблицы 2*

В заключении отметим, что вышеизложенное позволит специалистам предприятий не только определить запас финансовой прочности по каждой культуре и зону риска, оценить уровень устойчивости производства продукции, но и проводить прогнозирование экономического развития на предстоящие годы, используя для этого, прежде всего, показатели среднегодовой скользящей.

Список использованных источников

1. Вронских М.Д. Изменение климата и риски сельскохозяйственного производства Молдовы, - К.: «Grafema Libris» SRL, 2011.- 560р.
2. Пармакли Д.М., Тодорич Л.П., Дудогло Т.Д., Яниогло А.И. Эффективность землепользования: теория, методика, практика: монография./- Комрат: Б.и.. 2015 (Tipogr. «Centrografic»). – 274 с.
3. Пармакли Д.М., Шамин А.Е., Коваленко Н.Я. Экономика сельского хозяйства: учебное пособие. - Княгинино: НГИЭУ, 2015.- 246с.

Свідер О.П.,
*к.е.н., старший викладач кафедри економіки підприємства,
Кам'янець-Подільський національний університет імені Івана Огієнка,
м. Кам'янець-Подільський*

ІНСТИТУЦІЙНЕ СЕРЕДОВИЩЕ ПРЯМОГО ІНОЗЕМНОГО ІНВЕСТУВАННЯ

Розглядається питання формування ефективного механізму прямого іноземного інвестування в умовах інституційної економіки.

Ключові слова: *прямі іноземні інвестиції, інституційна економіка, ефективність.*

Перший історичний період еволюційного розвитку інституційного середовища прямого іноземного інвестування відбувався протягом 1870 р. – кінець 1920 р. Серед найбільш важливих характеристик даного етапу доцільно виділити наступні: 1) зародження міжнародних монополій у формі картелів, трестів, синдикатів та концернів у країнах Західної Європи (передусім в Німеччині) та США, як основного інституту іноземного інвестування; 2) початок процесів зрощування промислового та банківського капіталів з формуванням потужних фінансових груп.

Посилення ролі інституту держави в регулювання прямого іноземного інвестування було характерним для другого етапу розвитку процесу інституціоналізації прямого іноземного інвестування протягом 1930 р. – 1945 р. Даний період характерний тим, що економіка розглядається як «єдина урівноважена система» приватного і державного господарства. Ситуація в інвестиційній сфері характеризується спрямованістю діяльності інститутів інвестування на захист національних інтересів, посиленням мілітаристської складової в інвестиційних стратегіях міжнародних монополій.

Можна виділити основні проблемні моменти та недоліки законодавчої бази регулювання прямого іноземного інвестування в Україні, зокрема:

1) відставання сучасного законодавчо-нормативно забезпечення прямого іноземного інвестування від реального процесу перетворень, які відбуваються в національній економіці;

2) громіздкий характер, нестабільність, відсутність комплексного підходу і стратегічної спрямованості;

3) недостатній ступінь гармонізації вітчизняних правових стандартів, норм з європейськими та міжнародними вимогами;

4) наявність багатьох протиріч щодо трактуванні деяких положень у чинних законодавчо-нормативних актах щодо регулювання діяльності іноземних інвесторів на території України, незважаючи на той факт, що

встановлений в Україні національний режим для іноземних інвесторів є загальновизнаним у практиці розвинених країн [2, с. 73].

Зазначимо, що однією із важливих умов активізації залучення прямих іноземних інвестицій у вітчизняні суб'єкти господарської діяльності є не лише декларування, а реальне забезпечення реалізації держаних гарантій для іноземних інвесторів.

Однак, дослідження чинного законодавчо-нормативного забезпечення прямого іноземного інвестування в Україні дозволяє зробити об'єктивний висновок щодо недосконалості сучасного процесу реалізації гарантійних прав іноземних інвесторів.

Так, згідно статі 10 Закону України «Про режим іноземного інвестування» законодавець передбачає форми захисту прав іноземних інвесторів в Україні, а саме: виплата компенсації у разі застосування державою примусового вилучення власності та відшкодування збитків, заподіяних державними органами та їхніми посадовими особами [5]. Проте, у даному Законі не визначено такі важливі моменти, як: строки здійснення таких виплат; особа, яка має виконувати дані зобов'язання; джерела фінансування даних виплат.

Тому, у рамках даного дослідження вважаємо за доцільне проаналізувати види основних державних гарантій іноземних інвесторів в Україні та представити характеристику особливостей форм реалізації даних гарантій у вітчизняній практиці.

Перш за все, зауважимо, що право на отримання пільг і гарантій мають лише зареєстровані іноземні інвестиції відповідно до Закону України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо стимулювання іноземних інвестицій та кредитування» № 2155-VI від 27.04.2010 р. [3].

Гарантії у разі зміни законодавства надаються у випадку, якщо спеціальне законодавство України в подальшому змінює умови захисту іноземних інвестицій, що вже зазначені у певних законах України [3], то до іноземних інвестицій протягом 10 років на вимогу іноземного інвестора застосовується спеціальне законодавство, що діяло на момент реєстрації інвестицій.

Реалізація гарантій повернення інвестицій у разі припинення інвестиційної діяльності передбачає, що інвестор має право на повернення не пізніше 6 місяців із дня припинення інвестиційної діяльності своїх інвестицій у сумі фактичного внеску без сплати мита, а також доходів із цих інвестицій за реальною ринковою вартістю на момент припинення інвестиційної діяльності [3].

Після сплати іноземними інвесторами податків, зборів та інших обов'язкових платежів їм гарантується безперешкодний і негайний переказ за кордон їх прибутків, доходів та інших коштів в іноземній валюті, одержаних на законних підставах внаслідок здійснення іноземних інвестицій. Так, порядок переказу іноземним інвесторам їх прибутків, доходів та інших коштів визначається НБУ.

Забезпечення гарантій компенсації та відшкодування збитків іноземним інвесторам передбачає, що іноземні інвестори мають право на відшкодування збитків, включаючи упущену вигоду і моральну шкоду, завдану їм в результаті дій або бездіяльності державних органів України чи їх посадових осіб.

Так, усі витрати і збитки, завдані внаслідок незаконних дій мають бути відшкодовані на основі поточних ринкових цін та (або) обґрунтованих оцінок, підтверджених незалежними аудиторами. Слід зазначити, що на суму компенсації нараховуються відсотки згідно із середньою ставкою відсотка, за яким лондонські банки надають позики першокласним банкам на ринку євровалют (ЛІБОР).

Процес реалізації гарантії використання доходів, прибутків та інших коштів, одержаних від іноземних інвестицій, на території України передбачає, що доходи, прибутки та інші кошти, одержані від іноземних інвестицій на території України, можуть бути реінвестовані в економіку України.

Гарантії від націоналізації та реквізиції (примусових вилучень, а також не законних дій державних органів та їх посадових осіб) забезпечуються наступними шляхами: 1) іноземні інвестиції в Україні не підлягають націоналізації; 2) державні органи не можуть реквізувати іноземні інвестиції, за винятком рятівних заходів у випадках стихійного лиха, аварій, епідемій, тощо.

Поряд із забезпеченням гарантій прямого іноземного інвестування механізм державного регулювання даного процесу передбачає реалізацію ряду відповідних обмежень та заборон для іноземних інвесторів, що обумовлено реальною необхідністю забезпечення економічної безпеки України в умовах глобалізованого бізнес-середовища.

Відповідно до чинного вітчизняного законодавства іноземні інвестиції можуть вкладатися в будь-які об'єкти інвестування, які не заборонені законами України. Таким чином, не важко помітити, що даний підхід є надто узагальненим для визначення спектру можливих конкретних об'єктів прямого іноземного інвестування, що породжує ще ряд додаткових питань у даному процесі.

Тоді як, відповідно до положення ч. 3 ст. 7 Закону України «Про режим іноземного інвестування», законами України можуть визначатися території, на яких діяльність іноземних інвесторів та підприємств з іноземними інвестиціями обмежується або забороняється, виходячи з вимог забезпечення національної безпеки [5].

Інституційне середовище прямого державного регулювання прямого іноземного інвестування є важливим механізмом, що подає чіткі сигнали іноземним інвесторам та вагомим чином впливає на масштаб та якість залученого капіталу в економіку країни. Однак, у даному контексті слід наголосити на тому, що сьогодні в Україні розвиток інституційного середовища продовжує залишатися одним із ключових проблемних

моментів забезпечення ефективного функціонування механізму державного регулювання прямого іноземного інвестування в Україні.

Тому, вважаємо за доцільне розглянути більш детально основних суб'єктів та особливості інституційного середовища державного регулювання прямого іноземного інвестування. Природа функціонування інституційного середовища державного регулювання прямого іноземного інвестування передбачає гармонійну взаємодію прямих і непрямих ринкових суб'єктів, а також відповідно їх вплив на рівень активності та ефективності діяльності іноземних інвесторів.

Суб'єктами (інститутами) інвестиційного середовища державного регулювання прямого іноземного інвестування є відповідні регулюючі та контролюючі органи, тоді як об'єктами даного середовища є власне іноземні інвестори економіки України. Так, залежно від особливостей характеру і ступеня впливу усі суб'єкти інституційного середовища державного регулювання прямого іноземного інвестування поділяють на прямі і непрямі суб'єкти, функціонування яких впливає на ефективність діяльності іноземних інвесторів на міро та макроекономічному рівнях [2, с. 73].

З урахуванням особливостей вітчизняної практики, серед прямих суб'єктів інституційного середовища державного регулювання прямих іноземних інвестицій необхідно виділити такі: Верховна Рада України, яка здійснює законотворчу діяльність; Кабінет Міністрів України забезпечує регулятивну та управлінську діяльність; Національний Банк України реалізує державну грошово-кредитну політику; Державна податкова служба України визначає нормативні положення; Антимонопольний комітет; Міністерство юстиції України виконує загальні нормотворчі функції в державі.

Слід зазначити, що принципово важливу роль для формування інституційного середовища ефективного державного регулювання прямого іноземного інвестування відіграє уряд країни, який формує бюджетну, грошово-кредитну, податкову та амортизаційну політику. Тоді, як з іншої сторони на динаміку активності процесу прямого іноземного інвестування суттєво впливає рівень розвитку фондової і фінансової інфраструктури національної економіки. Однак, в інвестиційному середовищі для забезпечення раціонального функціонування механізму державного іноземного інвестування слід обов'язково враховувати особливості взаємозв'язку та взаємодії вище зазначених факторів, оскільки вектор їх дії може бути навіть двостороннім.

Так, інвестиційна та кредитна репутація уряду впливає на фондові індикатори. Тоді, як низький рівень активності портфельних інвесторів на внутрішньому ринку країни є свідченням недовіри інвесторів до економічної політики даної країни.

Отже, для формування привабливого інвестиційного середовища та забезпечення ефективного процесу прямого іноземного інвестування у

національну економіку необхідне комплексне раціональне використання, як державних, так і ринкових важелів.

Тому, у даному контексті набуває актуальності дослідження ключових факторів формування ефективного механізму державного регулювання прямого іноземного інвестування в інституційній економіці.

Таблиця 1

Характеристика суб'єктів інституційного середовища державного регулювання забезпечення ефективного прямого іноземного інвестування в Україні

Суб'єкти інституційного середовища державного регулювання ПІІ в Україні	
Прямі суб'єкти інституційного середовища державного регулювання ПІІ	Непрямі суб'єкти інституційного середовища державного регулювання ПІІ
- Президент України видає укази та розпорядження щодо створення робочих та інших спеціальних груп для формування інвестиційної політики держави та розробки пропозицій відносно стимулювання інвестиційної діяльності	- Міністерство закордонних справ України забезпечує умови для укладення міжнародних договорів у сфері прямих іноземних інвестицій
- Верховна Рада України приймає закони щодо регулювання іноземних інвестицій	- Фонд державного майна здійснює розгляд умов участі іноземних інвесторів у приватизації державного майна
- Кабінет міністрів України розробляє та реалізує державну політику у сфері ПІІ, скеровує та координує органи центральної виконавчої влади та місцеві органи виконавчої влади щодо залучення та використання іноземних інвестицій	- Український банк реконструкції та розвитку забезпечує створення сприятливих умов для розвитку економіки України через сприяння розвитку інноваційної та інвестиційної діяльності і підтримку вітчизняного виробника
- Національний банк України регулює валютні курси та фінансово-кредитні операції	- Зовнішньоекономічна Рада реалізує функції щодо координації діяльності суб'єктів ЗЕД в єдиному центрі та здійснює координаційну роботу щодо реалізації структурної, макроекономічної, інституційної політики
- Міністерство фінансів України здійснює реалізацію та контроль фінансової, бюджетної, податкової, митної політики	- Рада вітчизняних та іноземних інвесторів здійснює розробку рекомендацій у сфері державної політики по залученню вітчизняних та іноземних інвестицій в економіку України
- Міністерство економічного розвитку і торгівлі України забезпечує захист інтересів держави; здійснення міжвідомчої координації з питань міжгалузевого співробітництва України та ЄС; реалізація державної політики з	- Державне агентство України з інвестицій та управління національними проектами приймає участь у формуванні та забезпеченні реалізації державної політики у сфері інвестицій та інноваційної діяльності.

<p>питань створення та функціонування СЕЗ; розробка інвестиційних проєктів, відбір інвестиційних програм; координація реалізації інвестиційних проєктів; розробка заходів щодо залучення прямих іноземних інвестицій; підтримка розвитку експортно-імпортних операцій тощо</p>	<p>До складу даного агентства входять наступні структури: - Державна інвестиційна компанія - Національне агентство України з іноземних інвестицій та розвитку</p>
<p>- Міністерство юстиції України забезпечує виконання загальних нормотворчих функцій в державі</p>	<p>- Представництво міжнародного центру з урегулювання інвестиційних спорів в Україні забезпечує вирішення інвестиційних спорів між суб'єктами інвестиційної діяльності</p>
<p>- Державна податкова служба України здійснює моніторинг та контроль за дотриманням діючого податкового законодавства іноземними інвесторами</p>	<p>- Торгово-промислова палата України, у структурі якої функціонує Міжнародний комерційний арбітраж України</p>
<p>- Антимонопольний комітет забезпечує контроль за дотриманням іноземними інвесторами (передусім ТНК) норм антимонопольного законодавства, моніторинг розподілу ринку між його учасниками)</p>	

**Джерело: побудовано на підставі [2, с. 73]*

Забезпечення успішної реалізації мети процесу державного регулювання прямого іноземного інвестування в інституційній економіці потребує реалізації ряду ключових цілей даного процесу, серед яких доцільно виділити наступні: 1) спрямування потоків прямих іноземних інвестицій у галузі, що є пріоритетними для забезпечення подальшої трансформації економіки країни-реципієнта; 2) ліквідація перешкод на шляху руху прямих іноземних інвестицій за рахунок уніфікації механізмів їх регулювання; 3) сприяння лібералізації інвестиційних режимів країн-реципієнтів та захисту прямих іноземних інвестицій від політичних та інших ризиків; 4) підвищення координації і активізація контролю за прямими іноземними інвестиціями з метою досягнення країнами-реципієнтами економічної та валютно-фінансової стабільності; 5) забезпечення уникнення суперечностей (внаслідок неузгодженості національного законодавства) між прямими іноземними інвесторами (у т.ч. ТНК) та країнами-реципієнтами; 6) формування єдиних підходів до оцінки впливу різних аспектів діяльності іноземних інвесторів на економічний розвиток країни-реципієнта; 7) забезпечення більшої соціальної відповідальності іноземних інвесторів за наслідки їх діяльності на території країни-реципієнта; 8) нейтралізація негативних наслідків від нераціональної поведінки іноземних інвесторів в країні-реципієнті; 8) сприяння розвитку підприємництва в країні-реципієнті [2, с. 36].

Слід зазначити, що об'єктами державного регулювання прямого іноземного інвестування в інституційній економіці є ряд питань, які регулюються державою у процесі формування та реалізації політики іноземного інвестування. Так, до даного ряду питань можна віднести наступні питання: 1) законодавчої регламентації визначення іноземного інвестора, основних видів і форм прямих іноземних інвестицій; 2) участі іноземних інвесторів у приватизаційних процесах; 3) трансферу прибутку іноземного інвестора, вимоги щодо результатів діяльності іноземного інвестора; 4) системи інвестиційних пільг і обмежень, проведення державної експертизи інвестиційних програм, гарантії та права іноземного інвестора тощо.

Таким чином, з урахуванням вище розглянутих аспектів можна представити наступну систему принципів державного регулювання забезпечення ефективного прямого іноземного інвестування в інституційній економіці країни-реципієнта (табл. 2).

Таблиця 2

Ключові фактори державного регулювання забезпечення ефективного прямого іноземного інвестування в інституційній економіці

Група факторів	Характеристика факторів формування механізму державного регулювання ПІІ в інституційній економіці України
1. Правові фактори	- дієвість та передбачуваність (стабільність) законодавства в сфері прямого іноземного інвестування
	- наявність комплексності та стратегічної спрямованості нормативно-законодавчої бази у сфері в сфері прямого іноземного інвестування
	- повна відповідність чинного нормативно-правового забезпечення ефективному процесу інвестиційної діяльності та економічних перетворень в країні
	- прозорий та об'єктивний захист прав іноземних інвесторів
	- розвинена судова система
2. Політичні фактори	- відсутність корупції в державних органах усіх гілок влади (законодавча, виконавча, правова)
	- політична стабільність
	- стратегічний курс на демократизацію та інтеграцію
	- зовнішня політика країни
	- міжнародний імідж країни
3. Економічні фактори	- комплексність та взаємоузгодженість дій гілок влади в країні
	- наявність довіри населення до здійснюваних реформ
	- стабільність макроекономічних показників
	- наявність сприятливих податкової політики
	- забезпечення надійного страхування прямих іноземних інвестицій
	- розвинений фондовий ринок
- вигідний митний механізм	
- ефективний кредитний механізм прямих іноземних інвестицій	
- диверсифікованість і структурованість внутрішнього ринку	

	- відсутність (незначна частка) «тіньового сектору»
4. Організаційні фактори	- злагоджена система державних органів та прозорий порядок реєстрації
	- створення єдиного регулятивного органу
	- розвинена інвестиційна, виробнича та соціальна інфраструктура
	- наявність нескладної системи та необтяжливих процедур контролю
5. Кадрові фактори	- наявність підготовлених висококваліфікованих фахівців
	- достатньо високий рівень професійної компетентності учасників інвестиційного бізнесу та державних службовців, які здійснюють його регулювання
6. Інформаційні фактори	- доступність отримання інформаційних даних щодо: * країни в цілому; * пріоритетних та інвестиційно привабливих галузей, регіонів, підприємств; * наявних проектів
	- наявність реальної можливості отримання своєчасної та повної інформації щодо чинного законодавства у сфері прямих іноземних інвестицій
	- якісне надання консалтингових послуг
	- забезпечення налагодженого оперативного моніторингу процесу прямого іноземного інвестування
	- наявність базового Інтернет-ресурсу для систематизації усєї інформації про інвестиційні можливості та проекти в Україні
	- встановлення оперативного зв'язку з інвестором

**Джерело: складено автором на основі різних джерел.*

Для забезпечення ефективного функціонування, механізм державного регулювання прямого іноземного інвестування в інституційній економіці повинен забезпечувати реалізацію наступних ключових функцій:

1) функція залучення прямих іноземних інвестицій передбачає формування відповідної нормативно-правової бази; створення сприятливих умов для діяльності іноземних інвесторів; участь у міжнародному економічному співробітництві; визначення пріоритетних напрямів для залучення іноземних інвестицій; визначення потреб у залученні прямих іноземних інвестицій;

2) функція забезпечення ефективного використання прямих іноземних інвестицій спрямована на організацію експертизи і проведення конкурсного відбору інвестиційних проектів, програм; здійснення реєстрації інвестиційних проектів, програм; оцінку ефективності використання прямих іноземних інвестицій.

Зовнішнім проявом процесу державного регулювання прямого іноземного інвестування в інституційному середовищі є форми державного регулювання, які сукупність способів його організації і вираження змісту, що визначають умови, порядок, послідовність дій, які забезпечують ефективну реалізацію регулятивних функцій держави для

досягнення економічного розвитку країни. Таким чином, на підставі комплексного врахування та узагальнення представлених вище результатів проведеного дослідження можна обґрунтувати висновок, що сучасній парадигма прямого іноземного інвестування характеризується рядом наступних ознак:

1) активна регулююча роль держави, яка компенсує недосконалість ринкового механізму, у процесі забезпечення ефективної іноземної інвестиційної діяльності, як важливої передумови формування на інноваційних засадах соціально-орієнтованої економіки країни;

2) у процесі історичного еволюційного розвитку іноземної інвестиційної діяльності відбувається постійна зміна моделей державного регулювання цієї діяльності внаслідок трансформації та удосконалення основні напрямків, форм, методів, механізмів, інструментарію та функцій державного регулювання прямого іноземного інвестування в інституційному середовищі;

3) від етапів становлення ринкової економіки та визначених пріоритетів соціально-економічного розвитку країни залежить характер та особливості механізму державного регулювання прямого іноземного інвестування в інституційній економіці країни;

4) масштаби та специфіка функціонування механізму державного регулювання прямого іноземного інвестування в інституційному середовищі характеризуються наявністю суттєвих відмінностей в різних країнах.

Отже, роль механізму державного регулювання забезпечення ефективного прямого іноземного інвестування в сучасних умовах високої мінливості і непередбачуваності бізнес-середовища набуває дедалі більшої важливості, як однієї з ключових технологій генерування імпульсу та підтримання економічного розвитку національної економіки, як на мікро, так і на мезо- та макроекономічному рівнях в глобалізованому економічному просторі.

Список використаних джерел

1. Норт Д. Институциональные изменения: рамки анализа / Д. Норт // Вопросы экономики. – 1997. – №3. – С.6.
2. Обушна Н. І. Державне регулювання прямих іноземних інвестицій в Україні / Н. І. Обушна, Т. В. Мацибора. – К. : ННЦ ІАЕ, 2012. – 338 с.
3. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо стимулювання іноземних інвестицій та кредитування: Закон України від 27.04.2010 р. № 2155-VI: за станом на 27.04.2010 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>
4. Про іноземні інвестиції: Закон України від 13.03.1992 р. № 2198а – XII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>

5. Про режим іноземного інвестування : Закон України від 19.03.1996 р. №93/96 : за станом на 15.01.2011 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>
6. Реверчук С. К. Інвестологія: наука про інвестування: [Навч. посібник] / С. К. Реверчук , Н. Й. Реверчук, І. Г. Скоморович [та ін.]. – Атіка, 2001. – 264 с.

Summary. The problem of the forming effective mechanism of foreign direct investment in context of institutional economy is analyzed.

Keywords: foreign direct investment, institutional economy, efficiency.

УДК 658.81:622.33

Трушкіна Н.В.,
науковий співробітник,
Інститут економіки промисловості НАН України,
м. Київ

УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ЗБУТОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЯК НАПРЯМ РЕФОРМУВАННЯ ВІТЧИЗНЯНОЇ ВУГІЛЬНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

Дослідження виконано в рамках науково-дослідної роботи ІЕП НАН України «Розвиток публічно-приватного партнерства в процесі модернізації вугільної промисловості та теплової енергетики» (номер держреєстрації 0115U001638).

Виявлено тенденції сучасного розвитку збутової політики вугледобувних підприємств України. Визначено пріоритетні напрями вдосконалення організації збутової діяльності в контексті реформування вітчизняної вугільної галузі.

Ключові слова: вугледобувне підприємство, збутова діяльність, організація, пріоритетні напрями, реформування.

В Енергетичній стратегії України до 2035 року «Безпека, енергоефективність, конкурентоспроможність» підкреслено про необхідність формування «системи прямих ринкових відносин між виробниками вугілля і його споживачами» [1, с. 52]. У рамках «Концепції Державної цільової економічної програми реформування вугільної промисловості на період до 2020 року» заплановано забезпечення «створення умов для функціонування вільного ринку вугілля, зокрема вжиття заходів з встановлення ринкової ціни реалізації вугільної продукції, ліквідації посередників» [2].

Однак, як показують дослідження, в сучасних умовах нестійкої національної економіки на підприємствах вугільної промисловості спостерігається тенденція недостатньо ефективної організації збутової діяльності. Це відбувається в результаті впливу таких інституційних чинників, як постійні коливання кон'юнктури ринку вугілля через нестабільність попиту (профіциту або дефіциту); збільшення заборгованості за реалізовану вугільну продукцію; обмежений обсяг фінансових коштів; недосконала система контрактних взаємовідносин вугледобувних підприємств з різними категоріями споживачів вугільної продукції внаслідок недостатнього врахування особливостей їх обслуговування.

Тому *мета даного дослідження* полягає у визначенні пріоритетних напрямів удосконалення організації збутової діяльності в контексті реформування вугільної промисловості України.

За даними Державної служби статистики України, обсяг видобутку вугілля в Україні скоротився за 2007–2015 рр. з 58,9 до 29,9 млн. т, або на 49,2% [3, с. 98; 4, с. 258]. У той же час загальний обсяг споживання вугілля в Україні зменшився на 36,2% (з 71,0 до 45,3 млн. т) за рахунок скорочення обсягу споживання для перетворення вугілля в інші види палива та енергію на 38,3% (з 64,2 до 39,6 млн. т) і для неенергетичних цілей – на 93,3% (з 1,5 до 0,1 млн. т).

У структурі загального споживання вугілля в Україні питома вага споживання для перетворення вугілля в інші види палива та енергію в 2015 р. становила 87,3% (у 2007 р. – 90,4%), кінцевого споживання – 12,4% (у 2007 р. – 7,4%), для неенергетичних цілей – 0,3% (у 2007 р. – 2,2%) [5; 6].

Основними споживачами вугільної продукції в Україні є енергетика (виробництво теплової та електричної енергії) та промисловість. Практично весь обсяг коксівного вугілля і коксу споживає металургійне виробництво. При цьому в структурі споживання вугілля частка енергетичного сектора зросла за 2007–2015 рр. на 13,2%, або з 48,6 до 61,8%. Питома вага власного споживання вугілля енергетичним сектором, навпаки, зменшилася на 1,1% (з 4,4 до 3,3%), кінцевого споживання – на 4,6% (з 27,6 до 23%) у результаті скорочення питомої ваги побутового сектора – на 2,4% (з 3,5 до 1,1%), неенергетичного використання – на 1,6% (з 2,9 до 1,3%), інших категорій споживачів – на 2,8% (з 4,2 до 1,4%).

У даний час особливістю розвитку вітчизняної вугільної промисловості є зниження обсягу експорту вугілля і, відповідно, зростання його імпорту (як правило, коксівного та антрациту). За даними Державної служби статистики України, обсяг експорту вугілля скоротився за 2007–2015 рр. на 83,8%, або з 3,7 до 0,6 млн т, а обсяг імпорту вугілля збільшився на 10,6%, або з 13,2 до 14,6 млн т. При

цьому спостерігається тенденція перевищення обсягу імпорту над експортом вугілля. Якщо у 2007 р. значення цього показника становило 3,6, то у 2015 р. – 24,3 рази. Сальдо експортно-імпортних операцій зі збуту вугілля має негативне значення [5; 6].

У той же час обсяг імпорту коксівного вугілля збільшився за 2007–2015 рр. на 11,3% – з 11416,1 до 12700,6 тис. т. Частка імпорту коксівного вугілля в загальному обсязі імпортних поставок вугілля в Україні становила в 2015 р. 87%. Більш критичною (з точки зору внутрішнього забезпечення) спостерігається ситуація на ринку антрациту. У 2007–2013 рр. антрацит імпортувався в Україну в незначних обсягах. Тільки в 2014–2015 рр. для забезпечення потреб енергетики імпортовано 1–2 млн. т антрациту [7].

Загальний обсяг імпорту вугільної продукції склав у 2016 р. 15,6 млн. т на суму 1,47 млрд. дол. США. З Російської Федерації в Україну імпортовано вугільної продукції на суму 906 млн. дол. США (це 61% обсягу поставок антрациту), із США – 212 млн. (14% поставок), з Канади – 943 млн. дол. США (6% поставок). Крім цього, вугілля закупають у Польщі, ПАР, Австралії. При цьому слід зазначити, що якщо середня ціна 1 т вітчизняної товарної вугільної продукції становила в 2016 р. 1300 грн. (у 2015 р. – 1118,3 грн.), то російського вугілля – 85 дол. США, польського – 99, канадського – 106, австралійського – 109, американського – 112 дол. США [8].

Узагальнюючи досвід функціонування ринків коксівного та антрацитового вугілля в Україні, можна відзначити, що обидва сегмента орієнтовані переважно на експорт. Аналіз статистичних даних свідчить про зростання обсягу експортних поставок коксівного та антрацитового вугілля в 2007–2014 рр. Так, обсяг експорту коксівного вугілля збільшився за цей період в 12,2 рази (з 198,7 до 2414,6 тис. т), а його питома вага в загальному обсязі експорту вугілля зросла на 28,9%, або з 5,4 до 34,3%. Обсяг експорту антрациту збільшився за 2007–2014 рр. у 1,6 рази (з 2694,5 до 4263,0 тис. т), а його частка скоротилася на 12%, або з 72,6 до 60,6%. У 2015 р. спостерігалася тенденція істотного зменшення обсягу експортних поставок коксівного вугілля. А експортні операції зі збуту антрациту зовсім не здійснювалися [7].

Слід відмітити, що все це приводить до розбалансування енергетичного балансу України, відтоку фінансових ресурсів із державного бюджету на здійснення імпортних поставок вугілля унаслідок високого рівня цін на покупку (з урахуванням витрат на транспортування). Отже, виявлені особливості експортно-імпортних операцій зі збуту вугільної продукції доцільно враховувати при коригуванні Енергетичної стратегії України до 2035 року та Концепції Державної цільової економічної програми реформування вугільної промисловості на період до 2020 року.

Виходячи з особливостей функціонування вугледобувних підприємств в умовах нестабільності попиту на вугільну продукцію та сучасних тенденцій розвитку інституціонального середовища визначено пріоритетні напрями вдосконалення організації збутової діяльності в рамках реформування вітчизняної вугільної галузі:

– пропозиції щодо підвищення якості та рівня обслуговування споживачів вугільної продукції в контексті концепції маркетингу взаємовідносин, сутність яких полягає у формуванні:

✓ клієнтоорієнтованого підходу до обслуговування споживачів вугільної продукції на основі їх диференціації, який на відміну від існуючих враховує обсяги щорічного попиту різних груп споживачів і виявлення їх особливостей;

✓ системи контрактних взаємовідносин вугледобувного підприємства з велико-, середньо-і дрібнооптовими споживачами вугільної продукції; при оформленні контрактів на поставку вугільної продукції великооптовим споживачам доцільним є включення такого пункту, як 30–50% передоплати або відстрочення платежів за відвантажене вугілля на певний термін;

при цьому при реалізації вугільної продукції великооптовим споживачам слід враховувати той факт, що сплата за відвантажене вугілля споживачами може здійснюватися несвоєчасно; тому сума платежу, яку має сплатити великооптовий споживач за відвантажену вугільну продукцію, збільшується на суму штрафу за несвоєчасне виконання своїх грошових зобов'язань;

у зв'язку з тим, що великооптовим споживачам необхідні значні обсяги вугілля, при відвантаженні застосовується залізничний транспорт; формування графіків транспортування здійснюється з урахуванням часу в дорозі і часу розвантаження вагонів;

відмінністю контракту на поставку вугільної продукції середньооптовим споживачам має бути те, що умовою сплати є 100% передоплата, а також вибір виду транспортного засобу залежно від обсягів відвантаження; особливістю контракту на поставку вугілля дрібнооптовим споживачам є 100% передоплата за надані послуги «вугілля плюс поставка» або «вугілля без поставки»;

– розробка моделі збутових мереж в умовах нестабільності попиту на вугілля, сутність якої полягає в домовленості вугледобувних підприємств з теплоелектростанціями; при цьому останні контролюють поставки вугільної продукції, формують ціни на вугілля (які можна розглядати як інвестиційні ресурси в розвиток вугледобувних підприємств);

– формування методичного підходу до вибору оптимального каналу збуту вугільної продукції; як показують розрахунки, збут вугілля, як

правило, здійснюється за прямими каналами (майже 80% обсягу реалізації становлять прямі поставки вугільної продукції споживачам);

– обґрунтування доцільності створення синдикату на основі домовленості вугледобувних підприємств різних форм власності з метою організації, контролю і регулювання спільної збутової діяльності на засадах державно-приватного партнерства;

доведено, що створення вугільного синдикату обумовлено необхідністю розподілу ризиків між вугледобувними підприємствами державного та приватного секторів та їх мінімізації; організації безперервних поставок палива на ТЕС; забезпечення гарантованих каналів збуту продукції для державних вугледобувних підприємств; своєчасного реагування на зміни попиту на вугільну продукцію;

– правове регулювання функціонування вугільного синдикату в Україні на основі внесення змін і доповнень до формулювання ст. 120 Господарського кодексу України, а саме розширення переліку організаційно-правових форм об'єднань підприємств на прикладі створення синдикату, під яким пропонується розглядати «організаційну форму існування різновиду картельної угоди, що передбачає реалізацію продукції, яку вироблено учасниками об'єднання, через створення спільного збутового органу або збутової мережі одного з учасників синдикату»;

– внесення змін і доповнень до проектів Закону України «Про ринок вугільної продукції», Енергетичної стратегії до 2035 року «Безпека, енергоефективність, конкурентоспроможність», Концепції Державної цільової економічної програми реформування вугільної промисловості на період до 2020 року, що дозволить забезпечити ефективне функціонування вугільного синдикату;

– підвищення ефективності організації збутової діяльності вугледобувних підприємств та управління їх взаємовідносинами із споживачами на основі використання сучасних інформаційно-комунікаційних та логістичних технологій;

– впровадження електронної біржової торгівлі вугіллям як ринкового механізму сталого розвитку вітчизняної вугільної галузі, що сприятиме формуванню оптимальних цін на вугільну продукцію.

З метою підвищення ефективності організації збутової діяльності підприємств вугільної галузі України пропонується внести ряд змін і доповнень до законодавчих і нормативно-правових актів, що регулюють процедури здійснення біржової торгівлі:

– до розділу VI «Біржові операції та правила біржової торгівлі» Закону України «Про товарну біржу» включити механізм організації та регулювання електронної біржової торгівлі з використанням сучасних інформаційно-комунікаційних технологій;

– проект Закону України «Про ринок вугільної продукції» доповнити інформацією про впровадження електронної системи біржових торгів вугіллям, яка має віддалений доступ для учасників, з цифровим та електронним ступенем захисту, що здійснює кліринг і забезпечує розрахунки;

– Енергетичну стратегію до 2035 року «Безпека, енергоефективність, конкурентоспроможність» доцільно розширити інформацією стосовно технологій, процедур та інструментарію для організації та реалізації електронних біржових торгів вугіллям;

– до проекту Концепції Державної цільової економічної програми реформування вугільної промисловості на період до 2020 року включити такий пункт, як «впровадження електронної біржової торгівлі вугіллям».

Внесення відповідних поправок сприятиме скороченню кількості посередників на ринку вугільної продукції, створенню рівних умов для вугледобувних підприємств державного і приватного секторів, прозорому формуванню ціни на вугілля на основі змін і коливань кон'юнктури. Це, в свою чергу, дозволить забезпечити своєчасність формування енергетичного балансу України та зменшити тиск на валютний ринок у результаті виявлення реального обсягу експортно-імпортних операцій з продажу вугілля.

Реалізація комплексу заходів з удосконалення організації збутової діяльності в контексті реформування вугільної промисловості України дозволить одержати економічний ефект, до складових якого можна віднести:

✓ зниження рівня ризиків і збитків за рахунок своєчасного реагування на виникнення можливих форс-мажорних обставин під час транспортування і реалізації вугільної продукції;

✓ економія витрат на збутову діяльність у результаті підвищення рівня узгодженості дій між вугледобувним підприємством і вантажно-транспортним управлінням при укладанні контрактів на надання транспортних послуг; формування оптимальних графіків руху вагонів; раціонального використання вагонів за вантажопідйомністю; скорочення часу на обслуговування споживачів вугільної продукції.

Список використаних джерел

1. Енергетична стратегія України на період до 2035 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://mpe.kmu.gov.ua/minugol/control/uk/doccatalog/list?currDir=50358>.
2. Концепція Державної цільової економічної програми реформування вугільної промисловості на період до 2020 року (проект) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://mpe.kmu.gov.ua/minugol/control/publish/article?art_id=245127741.

3. Статистичний щорічник України за 2007 рік. – К.: Держ. комітет статистики України, 2008. – 572 с.
4. Статистичний щорічник України за 2015 рік. – К.: Держ. служба статистики України, 2016. – 576 с.
5. Енергетичний баланс України за 2007 рік [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Державного комітету статистики України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
6. Енергетичний баланс України за 2015 рік [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Державної служби статистики України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
7. Вугілля. Залежність України від імпорту енергоносіїв [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://greenergy.com.ua/info-data/vugillya-zalezhnist-ukrayini-vid-importu-energonosiyiv/>.
8. Де Україна купує вугілля – інфографіка [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://gazeta.ua/articles/economics/_de-ukrayina-kupuje-vugillya-infografika/751766.

***Summary.** Tendencies of the modern development of the marketing policy of coal-mining enterprises of Ukraine are revealed. Priority areas for improving the organization of marketing activity are identified in the context of reforming the domestic coal industry.*

***Keywords:** coal-mining enterprise, marketing activity, organization, priority directions, reforming.*

УДК 334.012.64

Феєр О.В.,

к.е.н., доцент,

доцент кафедри менеджменту та управління економічними процесами,

Мукачівський державний університет,

м. Мукачево

Рубіш М.А.,

к.е.н.,

доцент кафедри менеджменту та управління економічними процесами,

Мукачівський державний університет,

м. Мукачево

СТАН І ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ МАЛОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

Обґрунтовано важливість розвитку малого бізнесу як базового структурного елемента ринкової економіки. Охарактеризовано структуру бізнесу (великий, середній і малий (мікро) в Україні та

основні ознаки його поділу. Проаналізовано стан розвитку малого бізнесу в Україні через наступні показники: кількість суб'єктів малого бізнесу, частка суб'єктів великого, середнього, малого та мікронідприємництва у загальній кількості суб'єктів господарювання, показники кількості підприємств та фізичних осіб-підприємців у загальних показниках по суб'єктах малого та мікронідприємництва за видами економічної діяльності, кількості суб'єктів малого бізнесу на 10000 осіб населення, обсягу реалізованої продукції (товарів, послуг) суб'єктами малого бізнесу, частки суб'єктів великого, середнього, малого та мікронідприємництва у загальній кількості зайнятих працівників суб'єктів господарювання.

Ключові слова: *бізнес, малий бізнес, великий бізнес, мале підприємство, фізична особа - підприємець, суб'єкти мікронідприємництва.*

Постановка проблеми. Малий бізнес у всьому світі є основою господарської системи і важливим індикатором соціального, економічного та політичного розвитку країни в цілому. Малий бізнес є наймасовішою та динамічною формою господарського життя. В Україні велика кількість громадян залучені в малий бізнес, одні як власники інші як наймані працівники тощо. Наприкінці 2016 року вся увага була прикута саме до суб'єктів малого бізнесу, що стало наслідком підписання змін до податкового законодавства, які набрали чинності з 1 січня 2017 року. Результатом цих змін стало масове закриття суб'єктів малого бізнесу в країні та зумовило актуальність нашого дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам розвитку малого бізнесу в Україні постійно приділяється значна увага зі сторони вчених – економістів та практиків, серед яких Ляшенко В.І., Папп В.В., Побігун С.А., Семотюк Л.Р., Сімків Л.Є., Соболев С.М., Череп О.Г. та інші.

Мета нашого дослідження є аналіз та оцінка діяльності суб'єктів малого бізнесу в Україні.

Виклад основного дослідження. Сучасна структура бізнесу країни сформована з суб'єктів малого (мікро), середнього та великого бізнесу. В основі такого поділу закладено наступні ознаки: кількість працюючих і доходи від будь-якої діяльності за рік. Відповідно[1]:

1. Суб'єкти мікронідприємництва:
 - фізичні особи, зареєстровані в установленому законом порядку як фізичні особи - підприємці, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) не перевищує 10 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму,

еквівалентну 2 мільйонам євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України;

- юридичні особи - суб'єкти господарювання будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) не перевищує 10 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 2 мільйонам євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України.

2. Суб'єкти малого підприємництва:

- фізичні особи, зареєстровані в установленому законом порядку як фізичні особи - підприємці, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) не перевищує 50 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 10 мільйонам євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України;
- юридичні особи - суб'єкти господарювання будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) не перевищує 50 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 10 мільйонам євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України.

3. Суб'єкти великого підприємництва є юридичні особи - суб'єкти господарювання будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) перевищує 250 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності перевищує суму, еквівалентну 50 мільйонам євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України.

4. Інші суб'єкти господарювання належать до суб'єктів середнього підприємництва.

Малий бізнес як важлива складова господарської системи країни сприяє економічним та соціальним перетворенням в країні і реалізується через наступні функції:

- формування конкурентних умов господарювання;
- зменшення рівня безробіття;
- формування середнього класу;
- активізація науково-технічної діяльності;
- наповнення місцевих бюджетів;
- підвищення якості життя населення.

Станом на 2016 рік кількість суб'єктів малого бізнесу наступна (табл.1).

Таблиця 1

**Кількість суб'єктів малого бізнесу в Україні (одиниць),
2013-2015 рр.***

Показник	2013 р.	2014 р	2015 р.
Суб'єкти малого підприємництва (з урахуванням мікропідприємництва), всього одиниць	170220	1915046	1958385
малі підприємства усього, одиниць	373809	324598	327814
фізичні особи-підприємці усього, одиниць	132839	1590448	1630571
Суб'єкти мікропідприємництва,одиниць	163718	1859887	1910830
мікропідприємства усього, одиниць	0	318477	278922
фізичні особи-підприємці усього, одиниць	318477	131870	1580965
	3	1626589	

**складено на основі джерела 3*

З узагальнених даних (табл. 1) можна стверджувати про зростання кількості суб'єктів малого бізнесу. У 2015 році в порівнянні з 2013 р. кількість суб'єктів малого підприємництва зросла на 15 %. Якщо розглядати окремо в розрізі малі підприємства і фізичні особи – підприємці (ФОП), то дане зростання відбулося через збільшення кількості саме фізичних осіб – підприємців (22,7 %). Кількість малих підприємств зменшилась на 12,3 %. З першого січня 2017 року по березень 2017 року закрилось 300000 фізичних осіб підприємців, а відкрилось тільки 50000. Якщо аналізувати припинення діяльності суб'єктів малого бізнесу за областями, то найбільше закритов Київській, Дніпропетровській, Харківській, Львівській областях [3].

Частка суб'єктів великого, середнього, малого та мікропідприємництва у загальній кількості суб'єктів господарювання представлено в табл. 2.

Таблиця 2

**Частка суб'єктів великого, середнього, малого та
мікропідприємництва у загальній кількості суб'єктів
господарювання, % 2013 – 2015 рр.***

Показник	2013 р.	2014 р	2015 р.
Кількість суб'єктів господарювання, всього %	100	100	100
Суб'єкти великого підприємництва	0	0	0
Суб'єкти середнього підприємництва	1,1	0,9	0,8
Суб'єкти малого підприємництва (з урахуванням мікропідприємництва), % з них	98,9	99,1	99,2
Суб'єкти мікропідприємництва,%	95,1	96,3	96,8

**складено на основі джерела 2*

Згідно даних табл.2., в загальній структурі суб'єктів господарювання найбільша частика припадає на малий бізнес, зокрема суб'єкти мікропідприємництва. Найбільша частка фізичних – осіб основними видами економічної діяльності обирає промисловість, оптову та

роздрібну торгівлю, ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів, транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність, тимчасове розміщування й організація харчування, інформації та телекомунікації, мистецтво, спорт, розваги та відпочинок (табл. 3).

Таблиця 3

Показники кількості підприємств та фізичних осіб-підприємців у загальних показниках по суб'єктах малого та мікропідприємництва за видами економічної діяльності, %, 2013 – 2015 рр.*

Вид діяльності	2013 р.	2014 р.	2015 р.
Суб'єкти малого підприємництва - підприємства			
Сільське, лісове та рибне господарство	68,9	59,6	57,6
Промисловість	37,5	29,4	28,9
Будівництво	67,5	56,3	52,2
оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	12,0	9,2	9,2
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	17	12,4	11,9
тимчасове розміщування й організація харчування	18,7	13,3	12,8
Інформація та телекомунікації	16,8	11,4	11,5
Фінансова та страхова діяльність	43,2	35,	33,8
Операції з нерухомим майном	37,7	31,6	34,4
Професійна, наукова та технічна діяльність	34,4	25,6	22,4
Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	41,9	33	31,8
Освіта	27,4	20,1	18,8
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	26,1	18,6	18,9
Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	19,4	13,8	13,3
Надання інших видів послуг	6,2	4,6	4,3
Суб'єкти малого підприємництва - ФОП			
Сільське, лісове та рибне господарство	31,1	40,4	42,4
Промисловість	62,5	70,6	71,1
Будівництво	32,5	43,7	47,8
оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	88	90,8	90,8
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	83	87,6	8,1
тимчасове розміщування й організація харчування	81,3	86,7	87,2
Інформація та телекомунікації	83,2	88,6	88,5
Фінансова та страхова діяльність	56,8	64,7	66,2
Операції з нерухомим майном	62,3	68,4	65,6
Професійна, наукова та технічна діяльність	65,6	74,4	77,6
Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	58,1	67	68,2
Освіта	72,6	79,9	81,2
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	73,9	81,4	81,1
Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	80,6	86,2	86,7
Надання інших видів послуг	93,8	95,4	95,7

*складено на основі джерела 2

Аналіз розподілу малих підприємств за видами діяльності та структурою дозволив усвідомити особливості формування і розвитку сфери малого бізнесу в Україні. Проаналізувавши дані табл. 3, спостерігаємо що для підприємств – суб'єктів малого бізнесу пріоритетними є сільське, лісове та рибне господарство, будівництво, фінансова та страхова діяльність, діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування. Така структура малого підприємництва за видами економічної діяльності з великою часткою сфери торгівлі є характерною для більшості країн. Вона відображає закономірності діяльності суб'єктів підприємницької діяльності, які обмежені у доступі до фінансових ресурсів і тому, в першу чергу, орієнтовані на діяльність у сферах з низькою капіталоємністю та швидким оборотом капіталу. За перший квартал 2017 року найбільше закритих фопів у сфері роздрібною торгівлі, крім торгівлі автотранспортними засобами та мотоциклами, складському господарстві та допоміжній діяльності у сфері транспорту, оптовій торгівлі, крім торгівлі автотранспортними засобами та мотоциклами

Важливим показником аналізу економічного стану підприємництва як в країні є показник кількості малих підприємств на 10 тис. осіб населення (табл.4).

Таблиця 4

Кількість суб'єктів малого бізнесу на 10 тис. осіб населення, 2013-2015 рр.*

Показник	2013 р.	2014 р.	2015 р.
Суб'єкти малого підприємництва (з урахуванням мікропідприємництва), всього одиниць	1702201	1915046	1958385
малі підприємства усього, одиниць	373809	324598	327814
на 10 тис. осіб наявного населення, одиниць	82	76	77
фізичні особи-підприємці усього, одиниць	1328392	1590448	1630571
на 10 тис. осіб наявного населення, одиниць	292	370	381
Суб'єкти мікропідприємництва, одиниць	1637180	1859887	1910830
мікропідприємства усього, одиниць	318477	278922	284241
на 10 тис. осіб наявного населення, одиниць	70	65	66
фізичні особи-підприємці усього, одиниць	1318703	1580965	1626589
на 10 тис. осіб наявного населення, одиниць	290	368	380

**складено на основі джерела 2*

За аналізований період 2013 – 2015 рр. середня кількість малих підприємств на 10 000 осіб наявного населення складає 78 одиниць, що в 5-6 разів менше за європейський показник. Кількість фізичних – осіб

підприємців у 2015 році зросла на 23,4 % в порівнянні з 2013 р. При цьому варто зазначити, що кількість фізичних осіб-підприємців яка фігурує у статистичній звітності, не відповідає дійсності, так як в цю звітність включена значна кількість «підприємців», які в дійсності є продавцями великих магазинів і до підприємництва ніякого відношення не мають. Вони зареєстровані підприємцями для зменшення податкового навантаження на різні організації та підприємства торгівлі.

Суттєвий вплив на рівень соціально-економічного розвитку як країни, так і регіонів має не чисельність малих підприємств, а їх результативність. Одним із важливих показників, що характеризує ефективність розвитку підприємництва є обсяг реалізованої продукції (табл. 5).

Таблиця 5

Обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг) суб'єктами малого бізнесу в Україні, 2013-2015 рр. *

Показник	2013 р.	2014 р.	2015 р.
Суб'єкти малого підприємництва (з урахуванням мікропідприємництва), млн. грн.	933717,7	981300,1	1318974,1
малі підприємства усього, млн. грн.	670258,5	705000,5	937112,8
відсотків до загального обсягу реалізованої продукції (товарів, послуг)	71,8	71,8	71,0
фізичні особи-підприємці усього, млн. грн.	263459,2	276299,6	381861,3
відсотків до загального обсягу реалізованої продукції (товарів, послуг)	28,2	28,2	29,0
Суб'єкти мікропідприємництва, млн. грн.	460657,4	486635,3	665725,8
мікропідприємства усього, млн. грн.	216111,4	230729,3	307450,0
відсотків до загального обсягу реалізованої продукції (товарів, послуг)	46,9	47,4	46,2
фізичні особи-підприємці усього, млн. грн.	244546,0	255906,0	358275,8
відсотків до загального обсягу реалізованої продукції (товарів, послуг)	53,1	52,6	53,8

*складено на основі джерела 2

Для 2013-2015 рр. характерним є зростання обсягу реалізованої продукції на 40 % у 2015 рр., в порівнянні з 2013 р. В середньому 71 % від всього обсягу реалізації припадає на малі підприємства, на фізичних осіб підприємців – 29 %.

Важливим показником діяльності малого бізнесу є кількість зайнятих в ньому працівників. Згідно даних Державна служба статистики України за аналізований період частка кількості зайнятих працівників господарювання за їх розмірами у загальній кількості працівників у % складала (табл. 6).

Частка суб'єктів великого, середнього, малого та мікропідприємництва у загальній кількості зайнятих працівників суб'єктів господарювання, 2013-2015 рр. (%)*

Показник	2013 р.	2014 р.	2015 р.
Кількість зайнятих працівників суб'єктів господарювання – усього, тис. осіб	9729,1	8796,7	8180,0
Суб'єкти великого підприємництва	24,5	21,8	20,9
Суб'єкти середнього підприємництва	31,4	31,4	32,2
Суб'єкти малого підприємництва (з урахуванням мікропідприємництва), % з них	44,1	46,8	46,9
Суб'єкти мікропідприємництва, %	30,0	33,8	35,2

*складено на основі джерела 2

Спостерігається тенденція до зменшення кількості працівників суб'єктів господарювання в цілому по Україні. У 2015 році в порівнянні з 2013 рр. таке зменшення склало майже 16 %. У загальній структурі найбільшу частку найманих працівників характерна для малого бізнесу. Хоча частка зайнятих працівників у малому бізнесі за аналізований період в загальній структурі і зростає, фактична кількість зменшилась на 454,08 тис. осіб.

Висновки. З проведеного дослідження випливає, що стан і розвиток малого бізнесу в Україні не відповідає як потребам української економіки, так і показникам розвинених країн. Зміни законодавства призвели до паніки серед суб'єктів господарювання, що відобразилось у масовому закритті суб'єктів малого бізнесу, а саме фізичних осіб - підприємців. Ефективність діяльності суб'єктів малого бізнесу є значно нижча ніж в розвинених країнах. Саме тому важливим є пошук шляхів активізації діяльності суб'єктів малого бізнесу як базового структурного елемента ринкової економіки.

Список використаних джерел

1. Господарський кодекс України [Електронний ресурс]. Режим доступу: zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15
2. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua
3. Масове закриття ФОП припинилося [Електронний ресурс]. Режим доступу: https://opendatabot.com/statistics/classes_dead_fop

Summary. The importance of small business as the basic structural element of the market economy. The characteristic structure of the business (large, medium and small (micro)) in Ukraine and its main features division. Analyze small business in Ukraine because of the following indicators: the number of small business entities, share of large, medium, small and micro in the total number of business entities metrics, enterprises and individual

entrepreneurs in general terms on small and micro business of economic activity, number of small businesses per 10 000 person population, the volume of products (goods and services) of small business, share large, medium, small and micro the total number of employees of business entities.

Keywords: *business, small business, big business, small enterprise, individual - entrepreneur, micro-entities.*

УДК 339.3 (477)

Чаплінський В.Р.,

*к.е.н., старший викладач кафедри економіки підприємства,
Кам'янець-Подільський національний університет імені Івана Огієнка,
м. Кам'янець-Подільський*

Проаналізовано зміну кількості підприємств та працівників сектору оптової торгівлі, досліджено динаміку реалізації структурних складових оптового товарообороту, розглянуто товарну структуру оптового товарообороту Хмельницької області.

Ключові слова: *оптова торгівля, оптовий товарооборот, торгівля.*

Постановка проблеми. Становлення та вдосконалення сфери оптового товарообороту є однією з об'єктивних передумов стабільного та динамічного розвитку економічної системи, а саме, соціально-економічного розвитку усієї країни. Оптова торгівля з кожним роком займає все більшу частку у загальній структурі товарного обороту, що в свою чергу, позиціонує дану сферу діяльності як провідну та перспективну.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Велика кількість науковців у своїх працях досліджували питання оптової торгівлі, чинників що формують та впливають на її діяльність, зокрема: І. Ансофф, М. І. Круглов, О. М. Азарян, В. В. Апопія, Н. О. Власової, Н. О. Голошубової, А. А. Мазаракі, Н. Г. Міценко та ін.

Формулювання цілей статті. Ключовою цілю публікації є дослідження та аналіз тенденцій формування і розвитку структури оптової торгівлі Хмельницької області.

Виклад основного матеріалу дослідження. Оптова торгівля у всіх економічно розвинених країнах світу позиціонується із стратегічно важливою сферою діяльності, оскільки суттєво впливає на вектор розвитку вітчизняного виробництва, а також на внутрішню та зовнішню торгівельну політику.

Для проведення комплексного дослідження даної сфери діяльності на рівні Хмельницької області необхідно в першу чергу проаналізувати динаміку рівня зайнятості в оптовій торгівлі. На території області оптовою торгівлею займається велика кількість підприємств, а саме,

даний показник знаходиться у межах 503-1164 од із середньообліковою чисельністю штатних працівників 4349-13846 осіб. (рис. 1).

Аналізуючи дані рис. 1 слід відмітити, що сфера оптової торгівлі у Хмельницькій області динамічно скорочується, дана тенденція спостерігається як у кількості діючих підприємств, яка скоротилась на 69% за 10 років, а саме з 13846 підприємств у 2005 р до 4349 підприємств у 2015 р., так і у динаміці працівників, яка скоротилась на 661 особу (57%).

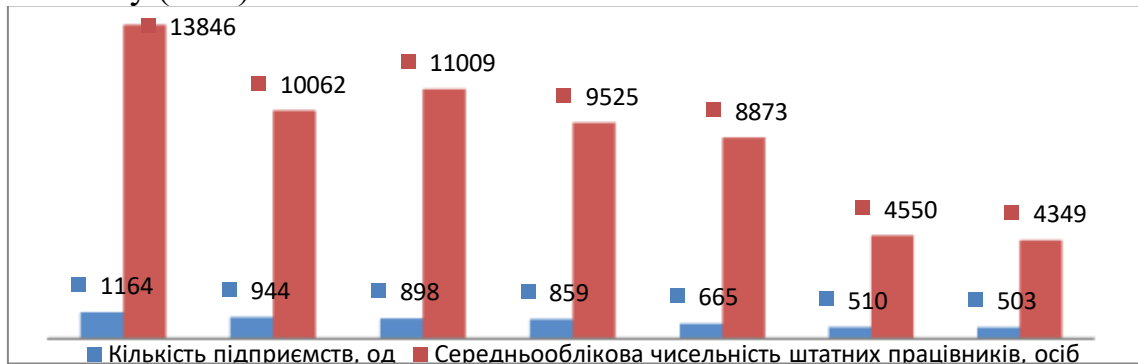


Рис. 1. Зміна кількості підприємств та працівників сектору оптової торгівлі

**Побудовано автором [1, с. 6]*

Ключовими факторами, що формують існуючу тенденцію скорочення підприємств оптової торгівлі є: застаріла матеріально-технічна база більшості підприємств, низький рівень банківського кредитування підприємств оптової торгівлі - невисока питома вага власного капіталу, а значить фінансова стійкість і платоспроможність оптових торговельних підприємств.

Дане скорочення відповідним чином вплинуло і на загальний показник товарообороту, який за період 2005-2015 рр., зменшився на 1079574,3 тис. грн., тобто на 13,6 % і це за умов постійно зростаючого індексу цін [1, с. 7].

Більшу частку загального оптового товарообороту Хмельницької області займають непродовольчі товари, у 2015 р. дана група складала 63,9 %. Аналізуючи динаміку непродовольчих товарів у період 2005-2015 рр., слід відмітити, що за даний період група непродовольчих товарів продемонструвала суттєве скорочення, а саме, на 2587,0 млн. грн., тобто на 37,0%. Найнижчий показник товарообороту зафіксовано у 2014 р. на рівні 3157,0 млн. грн. Однак, за останніх 5 років спостерігалась незначна тенденція до зростання (окрім 2014 р).

Зміна динаміки структурних складових оптового товарообороту призвела до зміни пріоритетів групування підприємств оптової торгівлі за обсягом оптового товарообороту, а саме, за період 2005-2015 рр., кількість підприємств що приймали участь в оптовій торгівлі з товарооборотом до 5000 тис. грн. суттєво скоротилась, а відповідно від 5000,1 тис. грн. і більше суттєво зросла.

Аналізуючи продовольчий сегмент оптової торгівлі Хмельницької

області, відмічено, що за період 2005-2015 рр. він демонструє позитивний тренд. За аналізований період товарооборот непродовольчих товарів збільшився більше ніж в 2,5 рази, тобто на 1507,4 млн. грн. І хоча продовольчі товари займають незначну частку від загального товарообороту, однак їхні окремі групи товарів демонструють високі позиції у відсотковому вираженні серед усіх представлених товарних груп на ринку оптової торгівлі Хмельницької області (табл.1).

Таблиця 1

Товарна структура оптового товарообороту Хмельницької області за 2015 р.

Товари	Оптовий товарооборот		
	кількість	тис. грн.	відсотків до загального обсягу
1	2	3	4
Усі товари	x	6876340,1	100,0
Продовольчі товари	x	2484196,0	36,1
олії рослинні, т	59380,5	520516,0	7,5
шоколад та вироби кондитерські цукрові, т	4985,8	260088,1	3,8
продукти молочні, масло та сири, т	4435,7	168367,0	2,4
напої алкогольні дистильовані, тис. дол.	523,4	131978,1	1,9
кава смажена, що містить або не містить кофеїн; кава без кофеїну не смажена, т	975,8	112794,0	1,6
пиво, крім відходів пивоваріння, тис. дол.	1393,5	86227,5	1,3
води мінеральні та напої безалкогольні й соки фруктові та овочеві	x	83690,5	1,2
чай зелений (неферментований), чай чорний (ферментований) та чай частково ферментований, т	506,6	74925,8	1,1
вина зі свіжого винограду; сусло виноградне, тис. дал.	312,9	58429,9	0,8
вироби макаронні, локшина, кус-кус та вироби борошняні, т	2293,7	32333,2	0,5
фрукти та овочі свіжі, т	1802,6	33827,4	0,5
вермут та інші ароматизовані вина зі свіжого винограду, тис. дал.	200,7	24356,5	0,4
фрукти та овочі, перероблені, т	764,1	17336,0	0,3
маргарин і жири харчові подібні, т	910,9	17051,0	0,2
хлібобулочні та борошняні кондитерські вироби, т	615,5	11672,3	0,2
какао-паста знежирена чи не знежирена, какао-масло, какао-жир, какао-порошок, т	101,6	11261,7	0,2
крупяни, борошно грубого помелу, гранули та інші продукти, з культур зернових, т	780,3	8498,7	0,1
сидр та вина плодово-ягідні інші, тис. дол.	23,9	4502,8	0,1

**Побудовано автором [1, с. 12]*

З табл. 1 видно, що передові місця в оптовій торгівлі Хмельницької області у сегменті продовольчих товарів займають такі продовольчі групи: олії рослинні з показником 7,5 % від загальної кількості, шоколад

та вироби кондитерські цукрові – 3,8% та продукти молочні, масло та сири – 2,4%. Також достатній рівень з середнім показником 1,6 % демонструють напої алкогольні дистильовані, кава смажена, що містить або не містить кофеїн; кава без кофеїну не смажена, пиво, крім відходів пивоваріння, що є ненабагато нижчим від середнього рівня непродовольчої сфери (табл. 2).

Таблиця 2

Товарна структура оптового товарообороту Хмельницької області за групою непродовольчі товари у 2015 р.

Товари	Оптовий товарооборот		
	кількість	тис. грн.	відсотків до загального обсягу
Усі товари	x	6876340,1	100,0
Непродовольчі товари	x	4392144,1	63,9
добрива, агрохімічна продукція, т	123404,3	747873,9	10,9
газойлі (паливо дизельне), т	39417,6	566583,3	8,2
ячмінь, т	86137,3	264605,0	3,8
портландцемент, цемент глиноземний, цемент безклінкерний шлаковий і цементи гідравлічні подібні, т	258039,7	231930,6	3,4
деталі та приладдя для засобів автотранспортних	x	204042,5	3,0
меблі, килими та освітлювальне приладдя	x	151772,9	2,2
насіння гірчиці, ріпаку і кользи, кунжуту, соняшника, т	16310,3	130921,5	1,9
пшениця, т	34466,2	91692,8	1,3
засоби автотранспортні легкові, шт.	102	80458,1	1,2
електротовари побутові та апаратура електронна побутового призначення для приймання, записування, відтворювання звуку й зображення	x	84167,6	1,2
засоби парфумерні та косметичні	x	80354,8	1,2
бензин моторний, у т.ч. бензин авіаційний, т	3738,3	71902,3	1,0
оливи та мастила нафтові; дистилати нафтові важкі, т	1046,0	61205,8	0,9
метали основні: залізо, чавун, сталь і феросплави, т	3500,0	47327,7	0,7
фарби, лаки та емалі, т	613,6	41658,6	0,6
холодильники і морозильники, побутові, шт	4627	39642,2	0,6
шини та камери гумові для транспортних засобів, шт	13021	26848,2	0,4
кукурудза, т	9480,2	27869,0	0,4
вугілля кам'яне, т	14767,4	16664,9	0,2
мазути паливні важкі, т	753,7	15146,1	0,2
лісоматеріали, м ³	25641	10697,4	0,2

**Побудовано автором [1, с. 11]*

Досліджуючи товарну структуру непродовольчого сегменту оптового товарообороту Хмельницької області за 2015 р., слід

відмітити, що передові місця займають товарні групи які націлені безпосередньо під географічну специфіку даного регіону, а саме, на сільське господарство [2].

В загальному товарообороті найбільшу частку займає група агрохімічної продукції та добрив – 10,9%, а також газойлі (паливо дизельне) – 8,2%, тобто товарні групи які приймають безпосередню участь у вирощуванні та обробітку сільськогосподарської продукції.

Таблиця 3

Зміна частки продажу товарів, які вироблені на території України, в оптовому товарообороті по містах і районах Хмельницької області за 2005-2015 рр. (%)

1	2005 р	2010 р	2011 р	2012 р	2013 р	2014 р	2015 р	Відхилення 2015 (+,-) до	
								2005 р	2014 р
2	3	4	5	6	7	8	9	10	
Хмельницька область	84,1	73,3	70,1	67,7	66,9	69,9	77,0	-7,1	7,1
міста									
Хмельницький	71,2	67,3	65,1	57,9	55,5	63,7	68,8	-2,4	5,1
Кам'янець-Подільський	99,7	93,5	78,4	72,0	82,4	81,1	87,6	-12,1	6,5
Нетішин	93,0	93,6	97,9	94,9	63,4	46,5	52,8	-40,2	6,3
Славута	84,0	95,5	78,0	72,4	69,6	68,1	81,5	-2,5	13,4
Старокостянтинів	69,8	54,2	66,0	40,9	38,0	62,8	37,0	-32,8	-25,8
Шепетівка	84,8	99,8	100,0	99,7	99,9	99,7	94,8	10,0	-4,9
райони									
Білогірський*	100,0	–	–	–	–	–	–	-100	0
Волочиський	89,9	98,6	98,5	88,6	77,7	69,8	99,6	9,7	29,8
Городоцький	99,96	100,0	100,0	99,6	99,8	100,0	100,0	0,04	0
Дунаєвецький	88,5	85,8	100,0	100,0	44,1	40,1	17,5	-71,0	-22,6
Ізяславський	39,0	100,0	98,7	81,1	87,1	95,9	98,2	59,2	32,3
Кам'янець-Подільський	93,0	87,0	93,8	92,8	93,3	97,8	79,0	-14,0	-18,8
Красилівський	56,6	47,6	30,2	97,4	74,5	80,5	92,5	35,9	12,0
Полонський	100,0	97,3	100,0	99,8	67,5	37,9	37,4	-62,6	-0,5
Хмельницький	92,0	45,5	36,3	26,4	36,3	85,4	28,6	-63,4	-56,8
Шепетівський	63,3	83,3	86,6	100,0	100,0	76,9	100,0	36,7	23,1
Ярмолинецький	98,8	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	1,2	0

*Аналіз динаміки деяких регіонів Хмельницької області вилучено службою стат.

Побудовано автором [1, с. 21]

Достатній, вищий середнього, рівень товарообороту демонструють наступні товарні групи: ячмінь (3,8%), портландцемент, цемент глиноземний, цемент безклінкерний шлаковий і цементи гідравлічні

подібні (3,4%), а також деталі та приладдя для засобів автотранспортних (3,0). Усі інші групи товарів, що входять у даний сегмент ринку знаходяться у межах від 2,2%-0,1%, що є середньо статистичним значенням товарообороту по усій оптовій торгівлі Хмельницької області.

Досліджуючи загальний рівень оптової торгівлі у Хмельницькій області, слід відмітити, що за період 2005-2015 рр., частка продажу товарів, які вироблені на території України значно скоротилась, а саме, на 7,1%, особливе скорочення спостерігається у районах області (табл. 3).

З табл. 3 видно, що за період 2005-2015 рр., частка продажу усіх товарів в оптовому сегменті по містах Хмельницької області скоротилась, найбільше скорочення даного показника зафіксовано у м. Нетішині – 40,2%, а також у м. Старокостянтиніві – 32,8 %. Кам'янець-Подільський також демонструє часткове зменшення даного показника, а саме, на 12,1%, м. Хмельницький та м. Славута знаходяться майже на одному рівні і демонструють зниження відповідно на 2,4% та 2,5%.

Окремо слід відзначити м. Шепетівку, яке протягом 2005-2015 рр., позиціонувала свою оптову торгівлю з продукцією вітчизняного виробництва, та тримала її на рівні 84,8-100% від загального оптового товарообороту. За аналізований період частка продажу товарів, які вироблені на території України, в оптовому товарообороті зросла на 10,0%.

Аналізуючи частку продажу продовольчих та непродовольчих товарів, які вироблені на території України, в оптовому товарообороті по містах і районах, слід відмітити, що продовольчі товари займають передову позицію та у відсотковому вираженні знаходяться на рівні 84,4%-94,9% за 2010-2015 рр., непродовольчі, в свою чергу, складають 56,7%-68,5%.

Висновки. Причинами скорочення сегменту оптової торгівлі є значний обсяг операційних витрат і низька результативність оптової торговельної діяльності. Переважна більшість вітчизняних підприємств оптової торгівлі – це дрібні фірми з кількома працівниками, що не володіють належною матеріально-технічною базою, не проводять відповідної маркетингової роботи в мережі Інтернет, частка таких підприємств складає більше 94% загальної кількості [3, с. 75]. Що в результаті створює негативні умови для ефективного розвитку оптової торгівлі.

Список використаних джерел

1. Статистичний збірник оптова та роздрібна торгівля Хмельницької області в 2015 році/ За ред. Л.О. Хамської. – Хмельницький : Головне управління статистики у Хмельницькій області, 2016. – 78 с.

2. Головне управління статистики в Хмельницькій області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.km.ukrstat.gov.ua/>
3. Статистичний збірник оптова і біржова торгівля України / В.О. Піщейка. – К. : Державна служба статистики України, 2012. – 97 с

Summary. The changes number of enterprises and employees of the sector wholesale, Dynamics implementing structural components wholesale trade, considered commodity structure of wholesale trade Khmelnytsky region.

Keywords: wholesale trade, wholesale trade, trade.

УДК 330.5(479.25)(438)

Dariusz Nowak,
dr hab., prof. nadzw. UEP,
Poznan University of Economics,
Department of Management and Corporate Resources Analysis
Gor Martirosyan,
PhD student,
Poznan University of Economics,
Department of Management and Corporate Resources Analysis

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО АРМЯН В ПОЛЬШЕ – ПРЕДВАРИТЕЛЬНЫЕ ЗАДАЧИ

Второе десятилетие XXI века в Европе характеризуется очень высоким миграционным наплывом, особенно со стран со сравнительно слабой экономикой в направлении таких стран которые могут обеспечить соответствующий уровень жизни. Одновременно растущее количество иностранцев в принимающих странах влечет за собой много проблем, которые главным образом связаны с аспектами культурными, общественными, политическими, религиозными, юридическими и т.д. Более того отсутствие надежной и достоверной информации приводит к тому, что конкретное общество боится террористических атак и роста преступности, которые ассоциируются в основном с иммигрантами с исламских стран. Виновниками существующей ситуации обычно принято считать новоприбывших, которые не могут быстро и результативно ассимилироваться в данной среде. Однако стоит подчеркнуть, что стареющая Европа не в состоянии «выжить» без притока предпринимательных и позитивно настроенных иммигрантов. Задачей, которая становится перед руководством стран, в которые поступают человеческие потоки, является необходимость обеспечения

им медицинской помощи, образования, средств на существование, работы, возможности культурного и личностного развития и т.д.

Польша так же является целью миграции многих людей, которые с одной стороны бегут от военных конфликтов, с другой стороны для улучшения собственного благосостояния. Их пребывание на территории Польши регулируется целым рядом правовых актов. Иностранец, который хочет пребывать на территории Польши должен иметь соответствующие разрешения, которые регулируются Законом «Об иностранцах» от 30.12.2013 года, а именно иметь визу, разрешение на временное проживание (связанное с трудоустройством, проведением научных исследований, ведением экономической деятельности или обучением, либо быть членом семьи гражданина Республики Польша, либо по другим обстоятельствам), разрешение на постоянное проживание или разрешение на проживание долгосрочного резидента Европейского Союза [1]. Одновременно стоит подчеркнуть то, что посчитать актуальное количество иммигрантов очень трудно. По данным Главного Статистического Управления Польши (GUS) по состоянию на 01.01.2016 года в Польше находилось 211 869 человек, у которых были действительные документы, подтверждающие их право пребывания на территории Республики Польша [2]. Особенно большая группа иммигрантов – это иностранцы с таких стран как: Украина (65 866 человек), Германия (22 010 человек), а также Белоруссия (11 172 человека). Детальное процентное распределение иммигрантов в Польше показано на рисунке 1. Однако эти данные не учитывают сезонных работников, которые работают в теневом секторе, а также тех, у кого есть польское гражданство или тех которые приехали в Польшу другими способами. По неофициальным данным их число значительно превышает миллион.

Анализируя проблему иммигрантов в Польше, стоит подчеркнуть, что ей уделяется относительно мало внимания. Как правило, говорится о значительных успехах таких групп как: китайцы, вьетнамцы и украинцы, не обращая внимания на другие не столь многочисленные группы, которые ведут деятельность не столь бросающуюся в глаза и сконцентрированы в собственных этнических анклавах. В этом контексте среди многих групп иммигрантов особого внимания заслуживают прибывшие с Армении, которые составляют около 1,8% всех групп. Стоит отметить, что количество армян находящихся в Польше значительно превышает цифру по данным ГСУ. Согласно статистическим данным, в Польше проживают от 40 до 80 тыс. армян, на практике считается, что эта цифра может приблизиться до 200 тыс.

Приток армян в Польшу связан с тремя основными миграционными волнами. Первая волна это XIV-XV век, вторая волна - после второй мировой войны, а третья – с конца 80-х – начала 90-х годов и до 2000-х годов. Анализируя поведение армян в Польше, стоит подчеркнуть, что

группа этих людей всегда была очень предприимчивой, умеющей ассимилироваться, успевающей за новыми трендами, внедряющей инновации, соучаствующей в развитии экономики. Основной сферой их деятельности является торговля, следует подчеркнуть, что много армян с успехом реализуют себя и в других сферах экономики. Учитывая значение иммиграции в современном мире, целью статьи можно считать представление познавательного аспекта предпринимательства армян в Польше в отношении к трем волнам миграции.

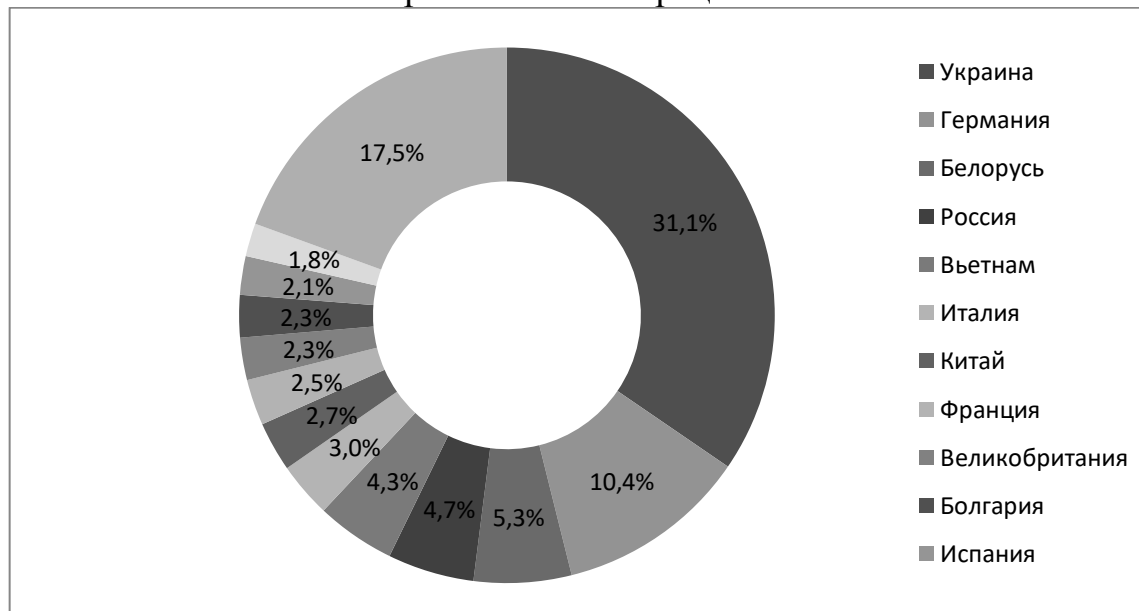


Рис. 1. Иммигранты по национальности (страна происхождения) на 01.01.2016 года.

**Источник: собственная разработка.*

Сущность и природа предпринимательства

На практике, так же как и в теории, считается, что предпринимательство – это один из основных факторов определяющих развитие экономики, одновременно влияющий на структурные изменения в экономике [3]. Часто сочетаемая со способностью создавать и внедрять инновации, которые следует идентифицировать с каждой идеей, процедурой, новой вещью, потому что они качественно отличаются от существующих на данный момент решений. Это вид прогрессивных изменений, основанных на замещении существующего состояния новым, лучшим в свете принятых организацией критериев. Таким образом, предпринимательство – это любая деятельность, приводящая к росту уровня эффективности, увеличивающая потенциал и силу влияния на рынке, а также способствующая повышению качества продукции или услуг. Можно ее рассматривать с двух точек зрения, как процесс и как группу качеств. В первом случае деятельность направлена на использование инновационной или новаторской идеи, эффектом которой должна быть определенная выгода. Во втором, связана с группой качеств, которые описывают определенный специфический

способ поведения человека. Следует также подчеркнуть, что в практике предпринимательство относительно часто идентифицируется с человеческими качествами, которые через призму имеющихся ресурсов влияют на всю экономику. В этом контексте можно подчеркнуть, что предпринимательство часто воспринимается как создание новых предприятий, особенно микро и малых, которые результативно прямо или косвенно влияют на рост экономики [4]. Прямое влияние идентифицируется с тем, что создание новых предприятий способствует, например, росту занятости. Косвенное чаще всего рассматривается через призму инноваций, безопасности, влияния на структурные изменения в экономике и т.д. Основным мотивационным фактором для предпринимательской деятельности является стремление к достижению высокого уровня эффективности приложенных усилий, что выражается в оптимальном использовании ресурсов в одинаковой мере материальных, финансовых и человеческих. Предпринимательская деятельность идентифицируется непосредственно с личностью предпринимателя, который характеризуется как креативный, инновационный, умеющий пойти на риск, изобретательный, активный, динамичный, умеющий приспосабливаться к изменениям условий среды и т.д. [5]. Более того, эти качества должны быть использованы во многих начинаниях, проектах, и в предпринимательской деятельности в целом.

В соответствии с представленной концепцией, можно сказать, что у предприимчивых людей есть тенденция к правильному выполнению своих функций и заданий. Стремятся к независимости и достижению личностных успехов. Такие подходы проявляются во внедрении собственных, часто инновационных и креативных идей. Предприимчивая личность избегает контроля и иерархичной власти, также уверена, что ее судьба предназначение и будущее зависит от собственных принятых решений, а не от факторов находящихся вне ее контроля. В экономической деятельности они склонны понести большие риски, в случае, когда правильно оценивают возникающие неопределенности или опасности. В литературе подчеркивается, что предприимчивые люди оказывают больше заинтересованности к определенным проблемам и одновременно они в состоянии посвятить больше времени, усилий и выдержки в достижении своих целей [6].

Предпринимательская деятельность особенно в случае иммигрантов можно рассматривать также через призму результативности, которая связана с тенденцией принятия рискованных решений [7]. В целом, предприниматели должны принимать рискованные решения потому, что они ведут деятельность в неопределенных и часто непредсказуемых ситуациях. Риск может быть компенсирован креативностью и инновационностью, которые способствует созданию новых организаций, новых способов мышления, анализа и решения проблем.

Предпринимательская деятельность носит динамичный характер, анализирующий рабочую среду, одновременно приспосабливаясь к происходящим изменениям. Такое поведение должно привести к успеху [8].

Предприимчивость – это особенность деятельности, стремящейся к обеспечению рационального и эффективного распределения экономических ресурсов предприятия, а также позволяющей достичь рациональности в управлении и экономической эффективности, которая показывает степень достигнутой рациональности.

Три волны миграции Армян в Польшу

Говоря о первой волне миграции армян в Польшу, можно начать с причин начала миграции населения Армении. С середины одиннадцатого века, после упадка Армянского Королевства, на территории Армении начались набеги племен восточных кочевников. Постепенно эти набеги стали происходить все чаще и чаще. И собственно в это время начинается массовая эмиграция армян в далекие и близкие страны. Этим способом появляются средневековые армянские колонии. Среди этих колоний свою специфическую роль имеет армянская колония в Польше. В начале большое количество армян переехало в известные с точки зрения ремесла и торговли города Византийского Царства. Среди таких городов можно выделить Константинополь, Трапизон и города на южном берегу Черного моря. В двенадцатом веке большинство армян с этих территорий переезжают в Крым [9, с.41]. В 30-х годах XIII века, когда монголы заняли территорию Армении, новая группа армянских эмигрантов переехала через Грузию на северный Кавказ, а оттуда в окрестности реки Волга. В конце XIII века с этих земель большинство армян также переезжают в Крым, увеличивая уже существующую колонию. Когда татары заняли Крым большая часть армян переехала в Молдову, Волощину, на Подол, в Галицию и в Польшу. Крым оказался мостом, которым армяне переехали в Польшу. Примерно в это же время в Польшу переехали много армян из Киева и других украинских городов. Польские источники пишут, что в 60-х годах XIII века король Руси Даниил Галицкий пригласил армян жить в основанном им городе Львове и окрестностях [10, с.69].

Армяне создали во Львове церковь, улицы (под названием “Армянские”), мосты, площади, дома, магазины, ремесленнические цеха и т.п. [10, с.69-70]. Большая армянская колония была так же в Каменец-Подольском, на берегу реки Смотрич. Во второй половине XIII века поселяются в Луцке, Владимире и других городах. В 1340 году Король Польши Казимир Великий захватил территорию Галиции, а в 30-х годах XIV века к Польше присоединился Подол. Таким образом, армяне, которые жили на этих территориях, оказались на территории Польши. Стоит отметить, что власти Польши не только толерантно относилась к

армянам, но и давали им привилегии. Например, в 1356 году Король Казимир Великий дает Львову Магдебургское право и разрешает армянам “судиться по собственным законам” или пользоваться немецким правом [11, с.9].

Армянская колония в Польше увеличилась еще после 1375 года из-за упадка Армянского Королевства Киликии. В начале XV века из-за наездов Тамерлана в Армению началась очередная волна эмиграции, и часть выходцев с Армении тоже переправились в Польшу. В 1475 году, когда турки заняли крымский город Кафа (нынешняя Феодосия), десятки тысяч армян переехали на Волощину, в Молдову, Львов и Каменец-Подольский. В XVI веке часть армян с Волощины и Молдовы переехали на территорию Польши из-за религиозных преследований [12, с.90]. Последняя часть первой волны эмиграции армян в Польшу имела место в начале XVII века из-за персидско-турецкой войны [13, с.147-148].

Согласно первоисточникам, самое большое количество армян живущих в Польше приходится на период XVI-XVII веков. Как пишет историк Ян Дашкевич, в XVI-XVII веках на целой территории Польши можно было насчитать около 70 армянских колоний, особенно в южной и южно-восточной частях страны [14, с.150-151]. Среди этих колоний особенно выделялись колонии с: Львова, Луцка, Ярославска, Язловецка, Дубровицка, Каменец-Подольского, Кажимежа Дольного, Дубна, Городенки, Черновцов, Рашкова, Станислава, Замостья, Кутов, Студенции [15, с.177-178].

В XVII веке, появились армянские колонии в Люблине, Кракове, Варшаве, Вильнюсе и других северных городах. Можно ориентировочно сказать, что в XVI-XVII веках с точки зрения польского историка Романа Зубыка, армяне составляли 20% городского населения [16, с.8]. Например, в начале XVII века количество армян во Львове составляло 3500 человек [17, с.72], в Каменец-Подольском – 5000 [18, с.165-166], в Луцке – 1500 [17, с.71], в Замостье – 2100 [19, с.57], посчитав таким образом можно сказать, что в то время количество армян в Польше было примерно около 20-25 тыс. жителей.

Говоря о деятельности армян проживающих на территории Польши в XVI-XVII веках можно сказать, что в основном они занимались торговлей и ремеслом. В частности они занимались обработкой кожи и ювелирным делом. Изделия, сделанные армянскими мастерами, имели спрос не только в Польше, а также в Литве и других странах. Как пишет польский историк Владислав Ложинский, развитие ювелирного дела в южно-восточной Польше было тесно связано с армянами. В середине XVII века более половины ювелиров работающих в Польше были армянами [20, с.66]. Известный путешественник XVII века Симеон Лехаца, насчитывает 15 видов ремесла, которыми в Польше в основном занимались армяне [21, с.168]. Большинство армян также занимались

торговлей. В южной и южно-восточной части Польши торговля была в руках армян. Путем сотрудничества с восточными странами (Турция, Персия, Крым, Грузия, Арабские страны, Индия и т.д.) армянские торговцы привозили в Польшу ковры, краски, шелк, приправы, оружие, драгоценные камни, косметику, сухофрукты, вино, мясные изделия, лошадей и т.д. Из-за того что некоторые товары возили исключительно армяне, на территории Польши такие товары называли “армянскими”. С одной стороны власти Польши позволяли и даже поощряли деятельность армян во внешней торговле, а с другой стороны ограничивали их права на внутреннюю торговлю. После доставки товаров из-за границы их перепродажей занимались в основном поляки. Как пишет Бартоломей Зиморович, армяне привозили в Польшу разные товары с разных стран, а поляки и немцы распространяли его на территории всей страны, а также в соседние страны [10, с.368]. Учитывая роль армянских торговцев и предпринимателей в развитии экономики страны, власти Польши дают им большие привилегии. В 1402 году Владислав Ягелло позволяет армянам торговать на территории Польши и Литвы [22, с.205-206]. В 1496 году Ян Олбрахт вторично признает право на собственную судебную систему. В XVI веке армяне получили право варить пиво, водку (“горилку”), качать мед [23, с.25]. В 1505 году Александр Ягеллончик, а после в 1509 году Зигмунд I, снизили налог для армянских торговцев, а в 1524 году налог был полностью отменен. В 1578 году Стефан Баторий дал армянам такие же привилегии, которые имели торговцы католики [17, с.173-175]. В 1654 году привилегии для армян подтвердил и расширил Ян Казимир, который в 1661 году сравнил права армян с правами остальных жителей [23, с.28-29]. В XVI веке Ян Замоиский привел армян в Замостье в целях развития города с помощью торговли [23, с.30]. В королевских городах армяне воспринимались негативно, с точки зрения конкуренции, особенно в торговле восточным товаром [23, с. 52-53].

Особенного внимания заслуживает тот факт, что во Львове с середины XVI века функционировало финансовое учреждение при Львовско-Успенском братстве, дающее непосредственные кредиты и идея уже существующих в Европе «набожных банков» была успешно перенесена армянами во Львов. Как пишет в своей книге Богдан Януш «Mons Pius Ormian Lwowski»: «Наступило нестабильное время – войны, наезды, обнищание бедных и обогащение богатых, крах среднего класса и торговли, а торговля главным образом была в их (армян) руках, и больше всего именно они имели что терять. Тогда при армянской церкви активно действовали 4 набожных банка, управляемые 4-мя религиозными братствами». В будущем, эти банки соединились в 1 с названием Mons Pius.

Вторая волна миграции армян в Польшу имела место после Второй Мировой Войны, когда большинство армян с поляками были

вынуждены оставить восточные земли и переехать на территорию Польши в ее нынешних границах «в рамках волн репатриации и переселения». Миграция армян с Кресов на западные земли Польши можно назвать второй волной [24, с.127]. Переселенцы поселялись в основном в южно-западных областях Польши, а также в таких городах как Краков, Варшава, Гданьск и Гливице. Армянское сообщество было разбросано по всей стране, подвергаясь почти полной дезинтеграции [25, с.82]. Армянская церковь была закрыта в 1946 году [26, с.47], и снова открыта только в 2001 году. Стоит отметить, что армяне как переселенцы с Кресов были не выгодной темой для коммунистической власти [27, с.106]. Период с конца Второй Мировой Войны до конца 80-х годов XX века можно считать периодом наибольшей и наиболее быстрой ассимиляции армян. Одной из основных причин такой ассимиляции было отсутствие Армянской Апостольской Церкви. Большинство представителей иммигрантов первого и второго поколения стали католиками. Переломом в процессе совокупного ренессанса идентичности польских армян, а также большим праздником для них было празднование коронации образа Лысецкой Богоматери в Гливицах в сентябре 1989 года [27, с.106].

Третья волна миграции армян в Польшу – это прежде всего наплыв новоприбывших начиная с конца 80-х годов и начала 90-х XX века с постсоветской Армении. Эта волна главным образом была обусловлена землетрясением в Армении в 1988 году, военным конфликтом между Арменией и Азербайджаном, связанным с Нагорным Карабахом, а также плохим состоянием экономики. Армяне среди других более развитых стран для эмиграции выбрали также Польшу. Самым важным фактором, влияющим на этот выбор, было то, что до 1998 года действовал безвизовый режим для Армении и других постсоветских стран [28, с.120]. Другим важным фактором была возможность хоть какой-то коммуникации с поляками на русском языке. Стоит отметить, что многие иммигранты использовали Польшу как транзитную страну, чтобы переехать в другие европейские более развитые страны. Частью третьей волны становятся также армяне, которые в эти годы переехали в Польшу с других постсоветских стран [29, с.65]. Новые группы иммигрантов поселились в основном в больших польских городах и главным образом занимались торговлей. Поддерживая давнюю традицию и используя знание русского языка, армяне привозили с Армении, России, Украины и Белорусии бытовую и электронную технику, одежду, инструменты, приправы и разные мелкие товары и продавали в Польше. Со временем способ их деятельности изменился. Одна часть развиваясь создала конкурентоспособные предприятия, другая часть из-за сильной конкуренции супермаркетов и гипермаркетов была вытеснена с рынка и вынуждено переехала в маленькие города где конкуренция была не так сильна. По мнению

Томаша Марчиняка представители третьей волны не имеют практически никаких связей со старой эмиграцией [24, с.128]. По мнению Адама Терлецкого, руководителя Армянского Культурного Сообщества, в сравнении с сегодняшними иммигрантами, которые ищут в Польше убежища от катастрофического снижения уровня жизни в независимой ныне Армении, видно, что веки пребывания в Польше отдалили польских армян от их давней Родины [29, с.65]. Не смотря на это, контакты 2-х групп оживились и подают хорошую надежду на будущее. Часть польских армян сейчас имеет возможность по новому открыть для себя свои корни, и одновременно армянское сообщество в Польше будет увеличиваться за счет новоприбывших, которые будут связывать свою судьбу с Польшей [30]. Для поддержания связи между армянами в современной Польше и для сохранения их национальной идентичности важную роль играет присутствие Армянской Апостольской Церкви в Польше. С 15 апреля 2015 года в Варшаве было торжественно открыто Представительство Армянской Апостольской Церкви, которое одновременно создано с целью удовлетворения духовно-религиозных и образовательных потребностей Армян, проживающих в Польше [31].

Список использованных источников

1. Konieczna-Saiamatin J., 2013, Imigracja do Polski w iewietle danych urzkdowych, Fundacja Nasz Wybór.
2. udsc.gov.pl z dnia 13 marca 2017 r.
3. Gaweł A., 2011, Przedsiębiorczość a rozwój gospodarczy w Polsce – ujkcie regionalne, w: Mizgajska H., (red.), Przedsiębiorczość i rozwój firm, Wydawnictwo UEP w Poznaniu, Poznań.
4. Bratnicki M., 2008, Konfiguracyjne ujkcie przedsiębiorczości organizacyjnej, *Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa*, nr 6.
5. Deakins D., Freel M., 2003, *Entrepreneurship and small firms*, McGrawHill Education, Berkshire.
6. Robinson, O. B., Stimpson, D. V., Huefner, J. C., & Hunt, H. K., 1991, An attitude approach to the prediction of entrepreneurship. *Entrepreneurship, Theory and Practice*, vol. 15.
7. Podnar, K., Golob, U., 2010, Friendly flexible working practices within the internal marketing framework: a service perspective, *Service Industries Journal*, vol. 30, no. 11.
8. Jensen, S. H., Poulfelt, F., Kraus, S., 2010, Managerial routines in professional service firms: transforming knowledge into competitive advantages, *Service Industries Journal*, vol. 30, no. 12.
9. Վ. Միրալեյան, Դրիմիհայկականգաղութիպատմություն, հատ. 1, Երևան, 1964
10. B. Zimorowicz, *Historia m. Lwowa, Lwow*, 1835
11. T. Gromnicki, *Ormianie w Polsce, ich historia, prawa i przywileje*,

Warszawa, 1889

- 12.S. Գալստյան, Հայկական գաղթավայրերի առաջացումը Ուկրաինայում և Լեհաստանում՝ « Էջեր հայ գաղթավայրերի պատմության», Երևան, 1996
- 13.Առաքել Դավրիժեցի, Պատմություն, Վաղարշապատ, 1896
- 14.Я. Дашкевич Розселення вірменів на Україні у XI XVIIIст. // Український історично-географічний збірник. — Київ, 1971.- Вип. I.
- 15.S. Baracz, Rys dziejow Ormiacskich, Tarnopol, 1869
- 16.R. Zubyk, Gospodarka finansowa m. Lwowa, Lwyw, 1930
- 17.Մ. Լ. Հովհաննիսյան, Ուրվագծեր Լեհաստանի և Արևմտյան Ուկրաինայի հայկական գաղթավայրերի պատմության, Երևան, 1977
- 18.Y. Antoni, Nowe opowiadania historyczne, Lwyw, 1883
- 19.M. Zakrzewska-Dubasowa, Ormianie zamojscy i ich rola w wymianie handlowej i kulturalnej między Polską a Wschodem, Lublin: Uniwersytet Marii Curie-Skłodowskiej 1965
- 20.Պ. Հ.Հովհաննիսյան, Լեհաստանի Հայկական Գաղթավայրերը XVI-XVII դարերում
- 21.Միսեն Լեհացի, Ուղեգրություն, Վիեննա, 1936
- 22.J. Charewiczowa, Ograniczenia gospodarcze schizmatyckich ǐdyw we Lwowie XV i XVI wieku, Lwyw, 1925
- 23.M. Zakrzewska-Dubasowa, Ormianie w dawnej Polsce, Wydawnictwo Lubelskie, Lublin, 1982
- 24.T. Marciniak, Trzecia fala, trzeci aspekt. Nowa zaradnoǔż ormiacskiej imigracji w Polsce, Krakow 1998, w: Przeglǔd Polonijny rok XXV – 1998 nr 3 (89)
- 25.G. Peiczyski, Ormianie Polscy w XX wieku, Koio Zainteresowac Kulturǔ Ormian, Warszawa, 1987.
- 26.J. Chrzǔszczewski, Historia Katedry Ormiacskiej we Lwowie, w: Biuletyn Ormiacskiego Towarzystwa Kulturalnego, nr 26/27, Krakow, 2001
- 27.K. Stopka, Ormianie w Polsce dawnej i dzisiejszej, Ksiegarnia Akademicka, Krakow 2000
- 28.P. Nieczuja-Ostrowski, Ormianie w Elblǔgu. Obraz spoiecznoǔci imigrantyw w kontekǔcie swoistoǔci procesyw adaptacji, integracji i asymilacji. Wydawnictwo Gdacskiej Wyiszej Szkoiy Humanistycznej, Gdacs 2011, s.119-134.
- 29.J. Jotocki, Miǔdzy swojskoǔciǔ a obcoǔciǔ? Imigranci z Armenii w Polsce. Warszawa, 2008
- 30.Przemywienie Prezesa Ormiacskiego Towarzystwa Kulturalnego Adama Terleckiego na Ogyǔnoǔwiatowej Konferencji „Armenia-Diaspora” w Erywaniu, wrzesiec 1999r.
- 31.Ks. Dadiad Tsaturyan, Duszpasterz Ormian w Polsce.

Summary. *Entrepreneurship is now recognized as one of the key factors that influences the speed of a state development and the structural changes taking place in the national economy. The entrepreneurship sources should be sought, first of all, in the activities of indigenous companies although it should be noted that immigrants, including Armenian, have also a large share in creation of their competitive position. Analyzing the behaviour of Armenians in our country it should be emphasized that it was always a group of people who are very entrepreneurial, able to assimilate, following new trends, implementing innovations, participating in the economic development. Trade is and it was the main area of their activity, although it should be emphasized that a large number of Armenians is successfully carrying out activities in other areas of economy. Taking into account the importance of immigration in the modern world, the aim of this paper is to present the cognitive aspect of the Armenian entrepreneurship in Poland in relation to the three waves of migration. The first one took place in the 11th to the 13th centuries, the second one in the 1990s. and the third one is happening now.*

Key words: *entrepreneurship of Armenians, migration, development.*

Наукове видання

ВІСНИК

**КАМ'ЯНЕЦЬ-ПОДІЛЬСЬКОГО
НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ
ІМЕНІ ІВАНА ОГІЄНКА**

Економічні науки

**Випуск 12
Том 1**

Підписано до друку 5.05.2017 р. Формат 8 60x84/16
Папір офсетний. Гарнітура Times New Roman. Друк офсетний
Ум. друк. арк. 18,0. Обл. вид. арк. 18,0 Тираж 300. Зам. 188

Підготовлено до друку та надруковано
у видавництві ПП «Медобори-2006»
32343, Хмельницька обл., Кам'янець-Подільський р-н,
с. Довжок, пров. Радянський, ба. Тел./факс: (03849) 2-20-79
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК №3025 від 09.11.2007 р.