

ПРИДНІПРОВСЬКА ДЕРЖАВНА АКАДЕМІЯ БУДІВНИЦТВА ТА
АРХІТЕКТУРИ

Економічний простір

Збірник наукових праць
(www.eprostir.dp.ua)

№ 112

Дніпропетровськ
ПДАБА
2016

УДК 336
ББК 65.01
Е 45

Друкується відповідно рішення Вченої Ради
Придніпровської державної академії будівництва та архітектури.
(Протокол №1 від 30.08.2016 р.)

Свідоцтво про Державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації 279/3
видано Міністерством юстиції України 17.05.07р.

Науковий збірник «Економічний простір» включено до спеціалізованого
Переліку ВАК України з економіки (Наказ МОНУ №1081 від 29.09.2014р.)

Збірник включений до міжнародних наукометричних баз даних
INDEX COPERNICUS – з жовтня 2012р. :

http://journals.indexcopernicus.com/+_p3843.3.html

Российский индекс научного цитирования (РИНЦ) – з грудня 2013р.:

http://elibrary.ru/title_about.asp?id=41282

GOOGLE SCHOLAR – з червня 2016 р.:

<https://scholar.google.com.ua/citations?user=sLRr06MAAAAJ&hl=ru>

Головний редактор:

доктор економічних наук, професор Орловська Юлія Валеріївна.

Редакційна колегія:

д.е.н. Іванов С.В.,

д.т.н, заслужений діяч науки

д.е.н. Коломицева О.В.,

і техніки України Большаков В.І.,

д.е.н. Тараненко І.В.,

д.е.н. Божанова В.Ю.,

д.е.н. Поповиченко І.В.,

д.е.н. Вакульчик О.М.,

д.е.н. Стукало Н.В.,

д.е.н. Верхоглядова Н.І.,

д.е.н. Уманець Т.В.,

д.е.н. Дубницький В.І.,

д.е.н. Чимшит С.І.,

д.е.н. Задоя А.О.,

д.е.н. Чужиков В.І.,

д.е.н. Залунін В.Ф.,

д.е.н. Шейнфілде М.

ISSN 2224-6282

ISSNe 2224-6290

Е 45 Економічний простір: Збірник наукових праць. – №112. –
Дніпропетровськ: ПДАБА, 2016. – 235 с.

В збірнику розглядаються сучасні проблеми просторових економічних систем, сталого екологізберезуючого розвитку економіки, інноваційних процесів макро і мікрорівня, кластерних форм організації бізнесу, ресурсозбереження, фінансових та інвестиційних аспектів економічного зростання, ефективності регуляційних дій органів державного управління та місцевого самоврядування.

Окремої уваги в збірнику набувають питання підвищення якості освітянських функцій вищих навчальних закладів, ролі освіти в постіндустріальному суспільстві.

Для студентів, аспірантів, науковців, викладачів, представників органів державного управління та місцевого самоврядування.

УДК 336
ББК 65.01

© ПДАБА, оформлення, 2016

ЗМІСТ

**ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА
ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ**

<i>Волкова В.В., к.е.н., Дубровіна К.В., к.е.н.</i> МОДЕЛЮВАННЯ ВЗАЄМОДІЙ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ОЛІГОПОЛІІ.....	5
---	---

**МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА І ЗМІНИ
ГЕОЕКОНОМІЧНОГО ПРОСТОРУ**

<i>Гришкін В.О., д.е.н., Сімахова А.О., к.е.н.</i> ОЦІНКА ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ.....	17
<i>Орловська Ю. В., д.е.н., Алієв Р.А.</i> АНАЛІЗ РОЗВИТКУ РИНКУ БУДІВЕЛЬНИХ ПОСЛУГ В ЄВРОПЕЙСЬКОМУ СОЮЗІ.....	26
<i>Стеблянко І.О., к.е.н.</i> МЕХАНІЗМИ СТРУКТУРИЗЦІЇ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ У ЗОВНІШНОЕКОНОМІЧНІЙ СФЕРІ.....	36
<i>Шамборовський Г.О., к.е.н.</i> РИНКОВІ РЕФОРМИ В УКРАЇНІ В УМОВАХ ЛІБЕРАЛІЗАЦІЇ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ З ЄС.....	46

**ПРОБЛЕМИ НАЦІОНАЛЬНОЇ ТА
РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ**

<i>Залунін В.Ф., д.е.н., Квактун О.О., к.е.н., Орловський Є.С.</i> ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ РЕАЛІЗАЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙНО-ЕКОЛОГІЧНОЇ СТРАТЕГІЇ СТАЛОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ.....	57
<i>Карабанов О.В.</i> СТІЙКІСТЬ РОЗВИТКУ СУБ'ЄКТІВ АГРАРНОГО ВИРОБНИЦТВА.....	71
<i>Тарангул Л. Л., д.е.н., Хом'як М. С., к.е.н.</i> ПЕРЕДУМОВИ ТА ІНСТРУМЕНТИ ФОРМУВАННЯ РЕГІОНАЛЬНОГО ФІСКАЛЬНОГО ПРОСТОРУ.....	87

**ФІНАНСИ, ПОДАТКОВА СИСТЕМА ТА
ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ**

<i>Бусько К. А.</i> ЗАКОНОДАВЧІ ВИМОГИ ДО ТРАНСПАРЕНТНОСТІ РИЗИКІВ ДІЯЛЬНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ БАНКІВ: ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ.....	100
<i>Разумова Г.В., к.е.н.</i> АНАЛІЗ СФЕРИ МІЖБЮДЖЕТНИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ (НА ПРИКЛАДІ М. ДНІПРО).....	112

**ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА ТА
ПРОСТОРОВО - КЛАСТЕРНИЙ БІЗНЕС**

<i>Бурова Т.А., д.е.н.</i> МЕТОДИ І ПРИЙОМИ ЕКСПРЕС-АУДИТУ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ.....	122
---	-----

<i>Гросул В.А., д.е.н., Филипенко О.М., к.е.н., Рачкован О.Д.</i> СТРАТЕГІЯ АДАПТАЦІЇ: ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ.....	129
<i>Даниленко М.І.</i> ІНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГ У ГОТЕЛЬНОМУ БІЗНЕСІ: АДАПТАЦІЯ ІНСТРУМЕНТІВ ТА ЇХ ВПРОВАДЖЕННЯ.....	140
<i>Nikitina A., PhD in Economics.</i> DECISION-MAKING PROCESS I IN THE SYSTEM OF RISK-MANAGEMENT IN THE UNSTABLE AND UNCERTAINTY CONDITIONS	150
<i>Протасова Є.В., к.е.н.</i> ПЛАНУВАННЯ ЕКСПЛУАТАЦІЙНОЇ ВАРТОСТІ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ВАРТІСНО-ОРІЄНТОВАНОГО УПРАВЛІННЯ.....	158
<i>Судакова О.І., к.т.н., Герасимова О.Л., к.т.н., Гуркова К.А., Гаврилюк А.Р.</i> УПРАВЛІННЯ СТІЙКІСТЮ РОБОТИ ПІДПРИЄМСТВА ДЛЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ЙОГО РОЗВИТКУ.....	168
<i>Федорова В.А., к.е.н., Булигіна О.К.</i> ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ НЕОБОРОТНИМИ АКТИВАМИ ПІДПРИЄМСТВА.....	177
<i>Федорова В. А., к. е. н., Васковська О. Р.</i> МОДЕЛІ ДІАГНОСТИКИ КРИЗОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА.....	186

ЕКОНОМІЧНА ОСВІТА В ПОСТІНДУСТРІАЛЬНОМУ СУСПІЛЬСТВІ

<i>Lomonosov A. V., Dr.of Econ.Sc., Lomonosova O. E., PhD in Economics.</i> THE AMOUNT OF SMALL-SCALE TRAINING AT THE TECHNICAL UNIVERSITIES IN UKRAINE.....	196
--	-----

СТАЛИЙ РОЗВИТОК, ЕКОЛОГІЧНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ ТА АЛЬТЕРНАТИВНА ЕНЕРГЕТИКА

<i>Вовк М.С., к.е.н., Чала В.С., к.е.н., Мащенко С.О., к.е.н.</i> ТЕОРЕТИКО-ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ЗЕЛЕНОЇ ЕКОНОМІКИ В КРАЇНАХ ЄС.....	204
<i>Орловська Ю.В., д.е.н., Євсєєва Г.П., д.н.д/упр, Гончарова К.В., к.е.н.</i> ДЕРЖАВНА РЕГІОНАЛЬНА ПОЛІТИКИ ФОРМУВАННЯ КЛАСТЕРІВ ЕКОЛОГОУЗГОДЖЕНОГО БУДІВНИЦТВА В УКРАЇНІ.....	218

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

УДК 658.8:519.8:659

МОДЕЛЮВАННЯ ВЗАЄМОДІЙ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ОЛІГОПОЛІЇ

Волкова В.В., к.е.н.
Дубровіна К.В.

Дніпропетровський національний університет імені О. Гончара

Метою дослідження є застосування моделей взаємодій підприємств в умовах олігополії для отримання відповідних варіантів поведінки конкурентів, що прагнуть підвищити ефективність діяльності за рахунок розробки та випуску нових видів продукції. З цією метою у статті проаналізовано основні характеристики олігопольних ринків та визначено фактори, що впливають на поведінку олігополістів. Сформульовано задачу визначення характеристик взаємодії конкурентів в умовах олігополії з урахуванням проведення інноваційних заходів на основі моделей Курно і Штакельберга, коли один з дуополістів є інноватором, що першим здійснює випуск нової продукції на ринку, а інший – переслідувач. Виконано практичну реалізацію моделей дуополії для випадку взаємодії між підприємствами в динаміці впродовж трьох періодів. При цьому детально розглянуто попередні етапи цієї реалізації, пов'язані з побудуванням функції попиту на товар та обранням методу розрахунку ставки дисконтування відповідно до умов задачі. Все це дає можливість отримання адекватних результатів, що відповідають реально існуючій ситуації на ринку. Здійснено аналіз отриманих результатів стосовно оптимальних випусків продукції для кожного з трьох періодів взаємодії, прибутків дуополістів, галузевих випусків та ціни продукції, а також чистих дисконтованих доходів інноватора та переслідувача. Проведено аналіз моделей на чутливість. Результати досліджень, представлені в роботі, можуть бути використані у практичній діяльності підприємства олігопольної галузі, перед яким постає проблема розробки та просування на ринок інноваційного продукту.

Ключові слова: олігополія, дуополія, інноватор, переслідувач, максимізація прибутку, чистий дисконтований дохід, ставка дисконтування, функція попиту на товар, математичні моделі взаємодії

UDC 658.8:519.8:659

THE ENTERPRISES INTERACTIONS MODELING IN THE OLIGOPOLY TYPE OF MARKET

Volkova V., PhD in Economics
Dubrovina K.

Dnipropetrovsk national university named after Oles Honchar

The objective of this study is to use models of enterprise interactions in an oligopoly in order to receive appropriate business strategies for the competitors aiming to increase

enterprise efficiency through developing and manufacturing of new product types. For this purpose, the article analyzes key features of oligopolistic markets and defines factors, which influence firm behavior. The problem of calculating the characteristics of competitors' interactions in an oligopoly while undertaking innovation activities is formulated. It is based on Cournot and Stackelberg's models and deals with two players on the market: one is the innovator, who is the first to launch the newly developed product, and the other is his pursuer. A practical implementation of the models is executed for a case of dynamic firm interaction over the course of three periods. In addition, stages prior to the implementation, namely computing of demand function and choosing a method to calculate discount rate, are analyzed in explicit detail. The aforementioned steps provide the opportunity to receive adequate results, which correspond to a real market situation. The article features an analysis of the results, which include optimal quantities of output for each of the three periods of interaction, duopolists' profits, industry outputs and product prices as well as net present values for enterprises of both innovator and pursuer. A sensitivity analysis for the described models is conducted. The results of this study can be utilized by oligopolistic enterprises dealing with development and launch of an innovative product on the market.

Keywords: oligopoly, duopoly, innovator, pursuer, profit maximization, net present value, discount rate, demand function for a commodity, mathematical modelling of interactions

Актуальність проблеми. В Україні на сьогоднішній день олігополія є досить поширеною ринковою структурою. Олігопольними ринками можна вважати ринок послуг мобільного зв'язку, на якому діє три основні гравці, частка яких наближається до 98%; ринок моторних бензинів (операторами ринку є сім великих підприємств, з сумарною часткою трьох найбільших 67%); ринок пива (чотирьом учасникам якого належить 94%) та інші.

На ринку олігополії учасники галузі конкурують за рахунок об'єму випуску, ціни та нецінових факторів. У сучасному світі більшість таких підприємств регулярно проводить дослідження, впроваджує інновації, розробляє та засвоює нові технології для того, щоб знизити витрати на виробництво продукції та здобути перевагу над конкурентами. Через те, що на ринку олігополії фірми взаємопов'язані та змушені реагувати на дії одна одної, виникає проблема визначення оптимальної стратегії, якої доцільно дотримуватись фірмі під час впровадження інноваційних заходів. Тому питання моделювання взаємодій підприємств в умовах олігополії для визначення можливих варіантів дій фірм та реакцій конкурентів на них є досить актуальним.

Аналіз останніх наукових досліджень. На сьогоднішній день не існує єдиної теорії, яка б пояснювала поведінку олігополістів, проте світовими вченими розроблено багато підходів до її моделювання.

Перші спроби побудови моделі олігополії були здійснені ще в XIX ст. такими зарубіжними вченими як А. Курно, Ж. Бертран, Ф. Еджуорт [10]. Впродовж XX ст. до дослідження олігополії приєдналися також Г. Хотеллінг [12], Э. Чемберлін [11], Г. фон Штакельберг, Дж. Неш, Дж. Бейн, М. Бекман, Р. Аксельрод [9] та інші. Серед вітчизняних вчених значну увагу вивченню проблеми приділяли С. Авдашева та Н. Розанова [1], І. Сушко, А. Гальчинський, П. Єщенко [4], С. Мочерний [7] та інші.

У цих дослідженнях розроблено два класи моделей олігополії: ті, в яких немає фактору змови, а фірми максимізують прибуток самостійно, та моделі зі змовою, в яких фірми кооперують свою діяльність з метою отримання надприбутків. В рамках цих двох класів моделі розрізняють за стратегічною змінною, яку обирає підприємство: обсягом виробництва або ціною, при цьому отримують модель кількісної чи цінової олігополії відповідно [3].

Незважаючи на чисельність класичних моделей, залишається недостатньо розглянутим аспект моделювання взаємодії підприємств на олігопольному ринку в разі проведення однією чи кількома фірмами інноваційних заходів. А оскільки впровадження інновацій є потужним інструментом для підвищення ефективності діяльності фірми, здобуття нею конкурентних переваг та збільшення її прибутку, практична реалізація моделей олігополії потребує доопрацювання в цьому напрямку.

Мета роботи – застосування моделей взаємодій підприємств в умовах олігополії для отримання відповідних варіантів поведінки конкурентів, що прагнуть підвищити ефективність діяльності за рахунок розробки та випуску нових видів продукції.

Викладення основного матеріалу дослідження. Задачу визначення характеристик взаємодії підприємств-конкурентів будемо розглядати для випадку ринку дуополії, на якому ці підприємства приймають рішення про обсяги випуску однорідної продукції. Можливі варіанти стратегій дуополістів при впровадженні нових технологій детально проаналізовано в [8]. Розглянемо один з можливих варіантів взаємодії підприємств, який передбачає, що один з дуополістів є інноватором, веде власні дослідження, розробки та впровадження нових

технологій, і першим здійснює випуск нової продукції на ринку. Друге підприємство виступає в ролі переслідувача, який виробляє таку продукцію лише після того, як її зробить інноватор.

Якщо розглядати динаміку розглянутого процесу, то взаємодія між підприємствами може бути наступною. На першому етапі фірма-інноватор вкладає ресурси в розробку нової продукції. На другому етапі ця фірма виробляє та впроваджує на ринку нову продукцію, отримуючи переваги над конкурентом. Фірма-переслідувач відповідно до прийнятого варіанту взаємодії на цьому етапі тільки починає здійснювати перехід до випуску нової продукції, використовуючи здобутки інноватора. На третьому етапі обидва підприємства виробляють нову продукцію, отримуючи високі прибутки за рахунок нової технології. Розглянуті етапи взаємодії підприємств можна поставити у відповідність етапам життєвого циклу інноваційного товару.

Сформулюємо задачу визначення характеристик взаємодії конкурентів в умовах олігополії з урахуванням проведення інноваційних заходів відповідно до викладеного сценарію. При цьому будемо розглядати два варіанти: на основі підходу Курно і на основі підходу Штакельберга.

У відповідності до підходу Курно розглянемо два підприємства, що функціонують на ринку дуополії. Вони виробляють однорідну продукцію та конкурують за її обсягом, їм відома крива ринкового попиту. Обидві фірми приймають рішення про обсяг виробництва одночасно, самостійно і незалежно один від одного. Один з дуополістів – інноватор (фірма n), а інший – переслідувач (фірма r).

На кожному етапі відомі витрати конкурентів на виробництво та на проведення модернізації. Можна спрогнозувати відповідні залежності між ціною та кількістю продукції для кожного періоду, тобто побудувати функцію попиту на товар. Також відома тривалість кожного з етапів взаємодії конкурентів. Задача полягає у знаходженні обсягу виробництва кожної з фірм для трьох етапів їх взаємодії в умовах максимізації прибутку конкурентів.

Економіко-математична модель задачі визначення характеристик взаємодії конкурентів в умовах олігополії з використанням підходу Курно має вигляд:

$$\begin{cases} \pi_n(t) = P(t)q_n(t) - MC_n q_n(t) \rightarrow \max \\ \pi_r(t) = P(t)q_r(t) - MC_r q_r(t) \rightarrow \max, \end{cases} \quad (1)$$

де $P(t) = a - bQ(t)$, $Q = q_n + q_r$, $t = 1, \dots, t_1, \dots, T$.

π_n, π_r – прибутки фірми n та r відповідно;

MC_n, MC_r – граничні (питомі) операційні витрати інноватора та переслідувача відповідно;

q_n, q_r – обсяги випуску продукції фірми n та r відповідно.

Для того, щоб знайти оптимальні обсяги виробництва, які

максимізують прибутки конкурентів, прирівняємо частинні похідні $\frac{\partial \pi_n}{\partial q_n}$

та $\frac{\partial \pi_r}{\partial q_r}$ до нуля та після певних перетворень отримаємо рівняння

кривих реакції фірм [3]:

$$q_n = \frac{a - MC_n}{2b} - \frac{q_r}{2}, \quad q_r = \frac{a - MC_r}{2b} - \frac{q_n}{2}.$$

Рівноважні випуски Курно включають до себе припущення про

нульові варіації випуску конкурентів $\frac{\partial \pi_n}{\partial q_r} = 0$ для інноватора та $\frac{\partial \pi_r}{\partial q_n} = 0$

для переслідувача та мають наступний вигляд:

$$q_n^* = \frac{a - 2MC_n + MC_r}{3b}, \quad q_r^* = \frac{a - 2MC_r + MC_n}{3b} \quad (2)$$

Оскільки другі похідні функцій прибутку з (1) від'ємні, умови максимізації прибутку другого порядку також виконуються, тому випуски q_r та q_n дійсно забезпечують максимумами прибутків дуополістів.

Об'єми виробництва q_r та q_n є координатами точки рівноваги випусків за Нешем: жодному з олігополістів не вигідно в односторонньому порядку змінювати параметри рівноваги. Рівновага Курно – окремий випадок рівноваги Неша, коли стратегія кожного підприємства полягає у виборі їм зокрема свого об'єму випуску [3].

Загальний випуск галузі дорівнює:

$$Q^* = q_n^* + q_r^* = \frac{2a - MC_n - MC_r}{3b}$$

Тоді прибуток фірми-інноватора:

$$\begin{aligned}\pi_n^*(MC_n, MC_r) &= P^* q_n^* - MC_n q_n^* = \left(\frac{a + MC_n + MC_r}{3} - MC_n \right) \cdot \frac{a + MC_r - 2M}{3b} \\ &= \frac{(a + MC_r - 2MC_n)^2}{9b}\end{aligned}$$

Прибуток фірми-переслідувача:

$$\begin{aligned}\pi_r^*(MC_n, MC_r) &= P^* q_r^* - MC_r q_r^* = \left(\frac{a + MC_n + MC_r}{3} - MC_r \right) \cdot \frac{a + MC_n - 2M}{3b} \\ &= \frac{(a + MC_n - 2MC_r)^2}{9b}\end{aligned}$$

За даними співвідношеннями можна обчислити економічні показники фірм та галузі за умови рівноваги Неша в дуополії Курно.

Тепер розглянемо задачу згідно підходу Штакельберга. На ринку дуополії функціонують два підприємства, одне з яких виступає в ролі лідера, а друге – послідовника. Вони виробляють однорідну продукцію, фірма-послідовник орієнтується на обсяги виробництва фірми-лідера та визначає свій обсяг, виходячи з критерію максимізації прибутку. Лідер володіє повною інформацією щодо ринку і діючих на ньому фірм, їй відомо, що фірма-послідовник визначає свій обсяг виробництва, виходячи з її обсягу, і знає функцію реакції фірми-послідовника на свої дії. Фірма-послідовник має повну інформацію про ринковий попит і при визначенні оптимальних обсягів виробництва припускає, що обсяг виробництва фірми-лідера залишиться незмінним. Будемо вважати, що фірма-лідер є інноватором, а фірма-послідовник – переслідувачем.

Економіко-математична модель задачі визначення характеристик взаємодії конкурентів в умовах олігополії з використанням підходу Штакельберга має вигляд:

$$\begin{cases} \pi_n(t) = P(t)q_n(t) - MC_n q_r(q_n, t) \rightarrow \max \\ q_r(q_n, t) = \arg \max \pi_r(t) \end{cases} \quad (3)$$

де $Q = q_n + q_r$, $t = 1, \dots, t_1, \dots, T$.

Перетворимо функцію прибутку лідера з (3) з урахуванням залежності випуску фірми r від випуску фірми n з рівняння (2), далі

шляхом взяття частинної похідної за q_n отриманого виразу та прирівнювання її до нуля, маємо наступне співвідношення [3]:

$$q_n^* = \frac{a + MC_r - 2MC_n}{2b}$$

Тоді випуск переслідувача набуває вигляду: $q_r^* = \frac{a + 2MC_n - 3MC_r}{4b}$

Сумарний випуск галузі за таких умов дорівнює:

$$Q^* = \frac{3a - 2MC_n - MC_r}{4b}$$

В такому разі прибуток лідера в дуополії Штакельберга дорівнює:

$$\begin{aligned} \pi_{nST}^*(MC_n, MC_r) &= P^* q_n^* - MC_n q_n^* = \left(\frac{a + 2MC_n + MC_r}{4} - MC_n \right) \cdot \frac{a + MC_r - 2MC_n}{2b} = \\ &= \frac{(a + MC_r - 2MC_n)^2}{8b} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \pi_{rST}^*(MC_n, MC_r) &= P^* q_r^* - MC_r q_r^* = \left(\frac{a + 2MC_n + MC_r}{4} - MC_r \right) \cdot \frac{a + 2MC_n - 3MC_r}{4b} = \\ &= \frac{(a + 2MC_n - 3MC_r)^2}{16b} \end{aligned}$$

За даними співвідношеннями можна обчислити економічні показники фірм та галузі за умови рівноваги Неша в дуополії Штакельберга.

Зосередимося на можливості практичної реалізації запропонованих моделей дуополії та аналізі отриманих результатів. Як свідчить опит, така реалізація потребує виконання цілої низки попередніх розрахунків для отримання вихідних даних для розрахунків згідно з моделлю. Це дає можливість отримання адекватних результатів, що відповідають реально існуючій ситуації на ринку.

Для того, щоб розв'язати задачу визначення характеристик взаємодії конкурентів в умовах олігополії для отримання відповідних варіантів поведінки конкурентів, що прагнуть підвищити ефективність діяльності за рахунок розробки та випуску нових видів продукції необхідно виконати наступну послідовність кроків:

1. Побудувати функцію ринкового попиту на товар.
2. Обрати метод розрахунку ставки дисконтування відповідно до умов задачі та розрахувати її.

3. Визначити терміни кожного з трьох періодів взаємодії дуополістів t_1 , t_2 , T , витрати на проведення модернізації та граничні витрати після введення нової технології.

4. Розрахувати оптимальний випуск продукції для кожного з трьох періодів взаємодії, прибутки дуополістів, галузевий випуск та ціну продукції згідно з моделями Курно та Штакельберга.

5. Розрахувати чистий дисконтований дохід фірм для випадку обох моделей — Курно та Штакельберга. Визначити величину перевищення чистого дисконтованого доходу інноватора над аналогічним показником переслідувача.

6. Провести аналіз на чутливість моделі до зміни значень її параметрів.

7. Проаналізувати та дати економічну інтерпретацію отриманим результатам.

Для практичних розрахунків обрана галузь тютюнової промисловості України. Оскільки в роботі досліджується модель дуополії, для розрахунків достатньо обрати дві фірми з найбільшою часткою ринку: «Філіп Морріс Україна» та «JTI-Україна», які загалом контролюють 58% ринку.

У відповідності до умовних позначень досліджуваних моделей позначимо фірму, що має більшу ринкову частку – «Філіп Морріс Україна» – як інноватора в моделі Курно та лідера в моделі Штакельберга, тобто як фірму n . Фірму «JTI-Україна» визначимо як переслідувача в моделі Курно та переслідувача в моделі Штакельберга, тобто як фірму r .

Для отримання функції ринкового попиту побудовано функції попиту для кожної з фірм-дуополістів на основі фінансової звітності цих фірм.

$$P = 26,29 - 0,0076q_n$$

$$P = 19,9 - 0,0078q_r$$

Точність побудови цих залежностей визначається коефіцієнтом детермінації R^2 , який для фірми-інноватора складає 93,08%, а для фірми-переслідувача – 92,6%.

Функція ринкового попиту набуває вигляду: $P = 23,136 - 0,0038Q$.

Вона свідчить, що ціна закриття ринку дорівнює 23,14 грн., а коефіцієнт зниження ціни для збільшення продажів на одиницю дорівнює 0,0038.

Існує кілька методів визначення ставки дисконту таких, як модель розрахунку середньозваженої вартості капіталу, модель оцінки капітальних активів, метод кумулятивної побудови ставки дисконту та інші [2, с.36]. Оскільки в моделях не передбачається залучення інвестицій ззовні або використання позикового капіталу, в роботі обрано метод розрахунку ставки дисконтування за рівнем ставки рефінансування (r), рівня інфляції (i) та ризику при реалізації проекту [5, с.31-32]:

$$d = \frac{1 + r/100}{1 + i/100} - 1 + \frac{P}{100},$$

де $P/100$ — поправка на ризик.

Оберемо поправку на ризик на рівні 18% згідно з рекомендаціями, наведеними в [2, с.35].

Згідно з даними Державної служби статистики України, індекс споживчих цін в категорії алкогольних напоїв та тютюнових виробів на початок 2015 року склав 130,2, а на початок 2016 року — 115,1. Таким чином, темп інфляції складає 11,59%. Оберемо ставку рефінансування для розрахунків в моделі як облікову ставку Національного банку України станом на травень 2016 року на рівні 18% [6]. При цих умовах ставка дисконтування набуває значення 51,47%.

Термін проведення модернізації інноватором приймемо рівним 2 роки, переслідувачем — 1 рік. Нехай термін використання нової технології складе 4 роки. Отже, сумарна тривалість трьох періодів складе 8 років.

Для проведення розрахунків оптимальних випусків продукції для кожного з трьох періодів взаємодії, прибутків дуополістів, галузевих випусків та ціни продукції, а також чистих дисконтованих доходів інноватора та переслідувача згідно з моделями Курно та Штакельберга використаємо співвідношення, що наведені в [8].

Результати розрахунків за моделями Курно та Штакельберга представлені в таблиці 1. Відмітимо, що в моделі Курно випуск підприємств на ринку олігополії відрізняється тільки в другому періоді,

а в моделі Штакельберга випуск лідера завжди більший випуску послідовника, проте в перший та другий періоди він перевищує його у два рази, а в другому періоді – більше ніж в два. Загалом можна зробити висновок про те, що модель Штакельберга дає більший сумарний випуск у галузі, ніж модель Курно.

Таблиця 1 - Результати розрахунків за моделями Курно та Штакельберга

Результати розрахунків за моделями	Штакельберга	Курно
Випуск фірми-інноватора в першому періоді $q_n^*(1)$	2347,4	1564,91
Випуск фірми-переслідувача в першому періоді $q_n^*(1)$	1173,7	1564,91
Випуск фірми-інноватора у другому періоді $q_n^*(2)$	2905,3	1936,84
Випуск фірми-переслідувача у другому періоді $q_n^*(2)$	894,74	1378,95
Випуск фірми-інноватора у третьому періоді $q_n^*(3)$	2626,3	1750,88
Випуск фірми-переслідувача у другому періоді $q_n^*(3)$	1313,2	1750,88
Сумарний випуск галузі у першому періоді $Q^*(1)$	3521,1	3129,82
Ціна продукції у першому періоді $P^*(1)$	9,76	11,25
Сумарний випуск галузі у другому періоді $Q^*(2)$	3800	3315,79
Ціна продукції у другому періоді $P^*(2)$	8,7	10,54
Сумарний випуск галузі у третьому періоді $Q^*(3)$	3939,5	3501,75
Ціна продукції у третьому періоді $P^*(3)$	8,17	9,83
Прибуток фірми-інноватора в першому періоді $\pi_n^*(1)$	10469	9306,01
Прибуток фірми-переслідувача в першому періоді $\pi_r^*(1)$	5234,6	9306,01
Прибуток фірми-інноватора в другому періоді $\pi_n^*(2)$	16037	14255,16
Прибуток фірми-переслідувача в другому періоді $\pi_r^*(2)$	3042,1	7225,68
Прибуток фірми-інноватора в третьому періоді $\pi_n^*(3)$	13105	11649,17
Прибуток фірми-переслідувача в третьому періоді $\pi_r^*(3)$	6552,7	11649,17
Чистий дисконтований дохід фірми-інноватора NPV_n	12713	10872,70
Чистий дисконтований дохід фірми-переслідувача NPV_r		18685,72
Перевищення чистого дисконтованого доходу фірми-інноватора над аналогічним показником фірми-переслідувача, Δ	11343	-7813,02
Перевищення прибутку фірми-інноватора над аналогічним показником фірми-переслідувача з урахуванням фактору часу, v	-13910	7029,47

Джерело: складено та розраховано авторами на основі [8]

В моделі Курно загальний рівень ціни вищий, ніж в моделі Штакельберга. Загалом, ціна має тенденцію до спаду, оскільки знижуються витрати виробництва. З точки зору отриманих чистих дисконтованих доходів у моделі Курно перемагає переслідувач, адже його інтегральний дохід більший, а в моделі Штакельберга, навпаки, виграє інноватор завдяки лідерству за обсягом виробництва.

Проведемо аналіз на чутливість моделей стосовно перевищення чистого дисконтованого доходу інноватора над аналогічним показником переслідувача в залежності від зміни показників витрат на проведення модернізації для інноватора та для переслідувача. Результати розрахунків наведено у табл.2 для моделі Курно та у табл.3 для моделі Штакельберга.

Результати аналізу на чутливість показали, що виграш інноватора вкрай чутливий до зміни витрат на модернізацію виробництва. Проте його зміна приводить до різних результатів залежно від того, яка модель використовується.

Таблиця 2. - Аналіз чутливості критерію виграшу інноватора Δ відносно затрат на модернізацію у моделі Курно

Δ		Кн				
	-7813,02	3000,00	3250,00	3500,00	3750,00	4000,00
Кг	1500,00	2140,253	-3250	-7594	-7868,9	-8144,1
	1750,00	2030,609	-7428,2	-7703	-7978,6	-8253,8
	2000,00	-7262,6	-7537,8	-7813	-8088,2	-8363,4
	2250,00	-7372,3	-7647,5	-7923	-8197,9	-8473,1
	2500,00	-7481,9	-7757,1	-8032	-8307,5	-8582,7

Джерело: складено авторами

Так, для дуополії Курно інноватор програє, якщо його витрати на модернізацію перевищують 3000 грн, а витрати переслідувача — 1750 грн. В дуополії Штакельберга виграє, переважно, інноватор, проте його виграш зменшується в два рази при збільшенні витрат на третину.

Таблиця 3. - Аналіз чутливості критерію виграшу інноватора Δ відносно затрат на модернізацію у моделі Штакельберга

Δ		Кн				
	1370,55	3000,00	3250,00	3500,00	3750,00	4000,00
Кг	1500,00	2140,253	1865,046	1589,8	1314,63	1039,42
	1750,00	2030,609	1755,4	1480,2	1204,99	929,78
	2000,00	1920,96	1645,76	1370,5	1095,34	820,136
	2250,00	1811,32	1536,11	1260,9	985,698	710,491
	2500,00	1701,68	1426,47	1151,3	876,054	600,847

Джерело: складено авторами

Висновки. До переваг викладеного підходу до застосування моделей взаємодії підприємств-олігополістів, що проводять інноваційні заходи з метою розробки та випуску нових видів продукції, можна віднести наступні:

- розглянуто найбільш поширену ситуацію взаємодії дуополістів коли один з них є інноватором, що першим здійснює випуск нової продукції на ринку, а інший – переслідувач;
- проаналізовано взаємодію підприємств-олігополістів у динаміці впродовж трьох періодів;
- функція ринкового попиту на товар побудована на основі відповідних функцій для кожної з фірм-дуополістів;
- обрано метод розрахунку ставки дисконтування відповідно до умов задачі.

Практичне застосування моделей взаємодії підприємств-олігополістів було здійснено на прикладі двох підприємств-лідерів тютюнової промисловості України. Аналіз отриманих результатів показав, що як модель Курно, так і модель Штакельберга, можуть бути використані для визначення параметрів взаємодії дуополістів в період проведення ними інноваційних заходів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Авдашева С.Б. Теория организации отраслевых рынков: учебник / С.Б. Авдашева, Н. М. Розанова. – М.: ИЧП «Издательство Магистр», 1998. –320 с.
2. Боярко І.М. Інвестиційний аналіз: навч. посібник / І.М. Боярко, Л.Л. Гриценко – К.: Центр учбової літератури, 2011. – 400 с.
3. Гальперин В.М. Микроэкономика / В.М. Гальперин, С.М. Игнатьев, В.И Моргунов. Т.2. – СПб: Институт «Экономическая школа», 2004. –495с.
4. Гальчинський А.С. Основи економічних знань. / А.С. Гальчинський, П.С. Єщенко., Ю.І. Палкін – К.: Вища школа. – 1998. – 544 с.
5. Камнев И. М. Методы обоснования ставки дисконтирования / И.М. Камнев, А.Ю. Жулина // Проблемы учета и финансов. – 2012. – № 2(6) – С. 30-35.
6. Облікова ставка Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=53647.
7. Мочерний С.В. Політекономія: підруч. для студ. вузів / С.В. Мочерний. – 2-е вид., випр. і доп.. – К.: «Вікар», 2005. – 386 с.
8. Плещинский А.С. Анализ результатов модернизации производства в условиях олигопольной конкуренции инноватора и его преследователя / А.С. Плещинский, Е.С. Жильцова // Экономика и математические методы. – 2013. – Т.49, № 1. – С.88-105.
9. Axelrod R. The Evolution of Cooperation / R. Axelrod – New York: Basic Books, 1984.
10. Beckman M. Edgeworth—Bertrand Duopoly Revisited // Operation Research—Verfahren, III. — Verlag, 1967.
11. Chamberlin E. The Theory of Monopolistic Competition. – Harvard University Press, 1933.
12. Hotelling H. Stability in Competition // Ibid. – 1929. – V.39. – P.41-57.

МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА І ЗМІНИ ГЕОЕКОНОМІЧНОГО ПРОСТОРУ

УДК 339.564

ОЦІНКА ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

Гришкін В.О., д.е.н.

Сімахова А.О., к.е.н.

Дніпропетровський національний університет ім. Олеса Гончара

У статті оцінено потенціал зовнішньоекономічної діяльності України для забезпечення сталого економічного розвитку. Досліджено стан та динаміку основних показників зовнішньоекономічної діяльності України за 1995-2014 рр.; проаналізована ефективність зовнішньої торгівлі та інвестиційної діяльності країни. Запропоновано заходи задля поліпшення стану та ефективності зовнішньоекономічної діяльності України. Теоретичною та методологічною основою статті є концептуальні положення економічної теорії, праці провідних вітчизняних та зарубіжних учених з розвитку інтеграційних процесів, міжнародні та національні нормативно-правові документи. У статті виокремлено негативні тенденції у зовнішньоекономічній діяльності України, які дестабілізують сталий економічний розвиток країни. Приведено основні напрями щодо підвищення зовнішньоекономічного потенціалу для забезпечення сталого економічного розвитку України.

Ключові слова: зовнішньоекономічна діяльність, потенціал, ефективність, інвестиції, сталий розвиток, соціально-економічний розвиток

UDC 339.564

ASSESSMENT OF THE FOREIGN ECONOMIC POTENTIAL OF UKRAINE IN THE CONTEXT OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT ACHIEVEMENT

Gryshkin V., Dr.of Econ.Sc.

Simakhova A., PgD in Economics

Dnipropetrovsk National University named after Oles Honchar

In the article the capacity of foreign economic activity of Ukraine to ensure sustainable economic development has been assessed. The state and dynamics of the main indicators of foreign economic activity of Ukraine in 1995-2014 years has been investigated. The efficiency of foreign trade and investment activity of Ukraine has been analyzed. The measures to improve the status and effectiveness of foreign economic activity of Ukraine have been proposed. Theoretical and methodological basis of the article is the conceptual points of economic theory, scientific works of the integration processes development of the leading Ukrainian and foreign scientists, international and national legal documents. The article singled out the negative trends

in foreign trade of Ukraine, which destabilize sustainable economic development. We give basic directions for improving external economic potential for the sustainable economic development of Ukraine.

Keywords: foreign economic activity, capacity, efficiency, investments sustainable development, social and economic development.

Актуальність проблеми. Зовнішньоекономічний потенціал України становить неоднорідний та багатоаспектний предмет вивчення. Його можна розглядати і в контексті національних інтересів, і в регіональному та глобальному масштабах, і через призму забезпечення сталого економічного розвитку. У першому аспекті така діяльність є засобом досягнення підприємницьких і загальнодержавних цілей у процесі співробітництва із зарубіжними партнерами. У другому – весь господарський механізм України постає невід'ємною складовою глобальної економіки, елементом більш загальної системної цілісності, інтернаціональних ринкових структур. У третьому – досягається забезпечення сталого економічного розвитку країни. Отже, дослідження зовнішньоекономічного потенціалу національної економіки є необхідним та відповідає вимогам часу.

Аналіз останніх наукових досліджень. Проблематика оцінки зовнішньоекономічного потенціалу була висвітлена у працях таких зарубіжних і вітчизняних дослідників: М. Портера, В. Гейця, М. Згуровського, Ю. Полунєєва, Б. Карлоффа, Б. Шлюсарчика, Р. Фатхутдінова, О. Кириченко, В. Козик, Б. Лановик, В. Новикова, Н. Тюріної, Т. Філіпенко, В. Новицького та інших. Не дивлячись на значні здобутки з порушеної теми вітчизняних та зарубіжних науковців, не вирішеним залишається питання використання національного зовнішньоекономічного потенціалу для забезпечення сталого економічного розвитку.

Основною метою статті є дослідження стану зовнішньоекономічного потенціалу України з урахуванням вимог щодо забезпечення сталого економічного розвитку.

Викладення основного матеріалу дослідження. Зовнішньоекономічна сфера є досить складною системою відносин, яка будується на взаємному поєднанні публічних і приватних інтересів й включає цілий ряд правовідносин, а саме: цивільних, господарських, адміністративних, міжнародні, публічних і приватних. Публічні інтереси

виражаються в зацікавленості держави в контролі руху зарубіжних товарів, валюти в країні, дотриманням порядку переміщення товарів, забезпечення економічної безпеки тощо. Приватні інтереси суб'єктів направлені на отримання прибутку в результаті здійснення зовнішньоторговельних операцій. В той же час в ході реалізації таких операцій вони вступають у адміністративно-правові відносини з державними органами, наприклад, для набуття дозволів, ліцензій, проходження процедур митного і банківського оформлення. Усе поєднання публічних та приватних інтересів зводиться до отримання прибутку, що в свою чергу забезпечує економічну та соціальну ефективність, як складові зростання національної економіки.

Практичне значення реалізації зовнішньоекономічного потенціалу для країни полягає в можливості одержувати валютну виручку від експорту, підвищувати технічний рівень виробництва (за рахунок імпорту інновацій та технологій), виробляти конкурентоспроможну продукцію. У сучасних умовах зовнішньоекономічна діяльність держав являє собою систему економічних відносин, які складаються при обміні різними ресурсами між країнами та їх економічними суб'єктами на всіх рівнях.

В сучасних умовах поняття оцінки зовнішньоекономічного потенціалу має комплексний і багатоаспектний характер. Воно може виражатись за допомогою різноманітних економічних показників, більшість яких демонструє переваги розвитку зовнішньоекономічних зв'язків. При цьому варто враховувати те, що зовнішньоекономічні зв'язки сприяють забезпеченню оптимальних розмірів виробництва окремих видів товарів, упровадженню світових досягнень в області науки і техніки, отриманню необхідної сировини і матеріалів, розширенню номенклатури продукції, яка реалізується на внутрішніх ринках тощо [1]. Все це визначає необхідність ретельного узгодження відповідних видів діяльності, забезпечення єдності критеріїв параметрів, які використовуються відповідно із реальними потребами народного господарства.

Достатньо зрозумілим є те, що задачі підвищення зовнішньоторговельного потенціалу неможливо розглядати ізольовано, у відриві від таких важливих факторів, як модернізація виробничої структури, якість продукції, що випускається та ін., від проблем удосконалення всього господарського механізму, покращення різноманітних сторін управління національною економікою у цілому.

На наш погляд для оцінки зовнішньоекономічного потенціалу слід використовувати дві групи показників: узагальнюючі показники і показники окремих спрямувань діяльності.

Оцінка ефективності зовнішньої торгівлі на рівні держави здійснюється за допомогою узагальнюючих показників. Такими основними показниками є: обсяги експорту, імпорту, зовнішньоекономічного сальдо. Щодо показників окремих спрямувань діяльності можна виділити показники інвестиційної діяльності країни. На нашу думку, за допомогою названих показників можна проаналізувати та оцінити зовнішньоекономічний потенціал економіки України.

Динаміка узагальнюючих показників оцінки зовнішньоекономічного потенціалу національної економіки приведена на рис. 1.



Рис. 1. Динаміка узагальнюючих показників оцінки зовнішньоекономічного потенціалу економіки України у 1995-2014 рр.

Розраховано авторами за даними [2; 3, с. 26, 27; 4, с. 26, 27; 5, с. 30]

Зробивши аналіз даних рис. 1, можна стверджувати, що зовнішньоекономічний потенціал національної економіки протягом досліджуваного періоду часу, зменшувався. Названий факт підтверджується від'ємним зовнішньоторговельним сальдо впродовж 2006-2013 рр. Утворення від'ємного сальдо, як в попередні роки, зумовлене перевищенням обсягів імпорту над обсягами експорту товарів.

У 2014 р. сальдо зовнішньої торгівлі України стало позитивним та становило 3,3 млрд. дол. США. Основними торговельними партнерами по експорту України за досліджуваний період були Російська Федерація – 18,2% (механічні машини, чорні метали, продукти неорганічної хімії),

Туреччина – 6,6% (чорні метали, насіння і плоди олійних рослин, добрива), Єгипет – 5,3% (чорні метали, зернові культури, жири та олії тваринного або рослинного походження), Китай – 5,0% (руди, шлак і зола, зернові культури, жири та олії тваринного або рослинного походження), Польща 4,9% від загального обсягу експорту (чорні метали, руди, шлак і зола, електричні машини), Італія – 4,6% (чорні метали, зернові культури, жири та олії тваринного або рослинного походження) [2].

Щодо основних торгівельних партнерів по імпорту, то впродовж 1995-2014 рр. ними виступали Російська Федерація – 23,3% від загального обсягу імпорту (палива мінеральні, нафта і продукти її перегонки, механічні та електричні машини), Китай – 9,9% (електричні та механічні машини, пластмаси, полімерні матеріали), Німеччина – 9,9% (палива мінеральні, нафта та продукти її перегонки, механічні машини, засоби наземного транспорту, крім залізничного), Білорусь – 7,3% (палива мінеральні, нафта і продукти її перегонки, засоби наземного транспорту, крім залізничного, механічні машини), Польща – 5,6% (палива мінеральні, нафта та продукти її перегонки, електричні машини, пластмаси, полімерні матеріали) [2]. Отже, у регіональному розрізі зовнішньоекономічна діяльність представлена переважно європейськими та азійськими країнами.

Як вже було зазначено, до показників окремих спрямувань діяльності відносять потенціал інвестиційної діяльності. Так, обсяг залучених прямих іноземних інвестицій (акціонерного капіталу) в економіку України протягом 2014 р. становив 45 916 млн. дол. США та в розрахунку на одну особу населення складало 1 072 дол. США [2]. На нашу думку, інвестиційний потенціал забезпечення сталого розвитку є недостатнім. Він є нижчим за ВВП на душу населення (2 881 дол. США у 2014 р.).

Проведені розрахунки дають змогу стверджувати, що наявний зовнішньоекономічний потенціал є недостатнім для забезпечення сталого розвитку, тому вкрай необхідним є розробка напрямів підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності. Одним із найголовніших напрямів є оптимізація регулювання зовнішньої торгівлі в Україні [6]. Для поліпшення стану регулювання зовнішньоекономічної діяльності необхідним є проведення активної державної політики, забезпечення сприятливих нормативних та організаційних передумов міжнародної економічної діяльності. Передусім стоїть завдання

подолати такі головні перешкоди: недосконалість та нестабільність законодавчої бази міжнародної економічної діяльності, відсутність внутрішньо узгодженої системи митного, податкового регулювання механізмів банкрутства; нерозвиненість або відсутність багатьох важливих інституцій регулювання міжнародної економічної діяльності.

Завданнями особливого порядку, які виходять далеко за межі зовнішньоекономічної проблематики, але являють собою необхідну передумову оптимізації участі України у світогосподарських відносинах, є подолання бюрократизації та корумпованості управлінських структур, забезпечення політичної стабільності та проведення загальної структурної реформи.

Ми вважаємо, що у сучасних українських умовах оптимальною формою регулятивної політики були б такі інструменти: відсотки за кредит, ставки податків, норми амортизаційних відрахувань, відрахування на соціальні потреби.

Беззаперечно, для поліпшення стану процесу регулювання міжнародної економічної діяльності Україна має чітко обґрунтувати цілі, задачі, напрямки та методи реалізації зовнішньоекономічної політики, але ми вважаємо, що також необхідна дієва форма організації взаємодії всіх ланок системи органів управління між собою і з регіональними органами управління в інтересах удосконалення всієї економічної системи, а також окремих її елементів, у тому числі і галузі зовнішньоекономічної діяльності.

Підвищення зовнішньоекономічного потенціалу України може бути забезпеченим тільки за умов підвищення ефективності галузей національного виробництва. В сучасних умовах це є можливим лише за допомогою формування засад сталого розвитку на інтелектуальних ресурсах, наукоємних та інформаційних технологіях [7, с. 114]. У Стратегії сталого розвитку «Україна - 2020» [8]. було офіційно сформульовано концептуальні підходи української держави до проблеми підвищення конкурентоспроможності економіки держави. Одним з вирішень питань поліпшення регулювання зовнішньоекономічної діяльності є забезпечення інноваційного й технологічного розвитку, дерегуляція та розвиток підприємництва, а також поживлення інвестиційної діяльності.

Для підтримки інвестиційної активності та захисту прав інвесторів потрібно забезпечити ефективний захист права приватної власності, у

тому числі судовими органами, гармонізувати із законодавством Європейського Союзу положення законодавства України щодо захисту прав національних та іноземних інвесторів та кредиторів, захисту економічної конкуренції, запровадити стимулюючі механізми інвестиційної діяльності, виходячи із найкращої світової практики.

Оцінюючи ситуацію в експортному виробництві на території України, нам доводиться визнати, що вона не відповідає не тільки її економічному потенціалові за валовими показниками, а й господарсько-технологічній структурі, галузевому розподілу та рівню кадрового корпусу. За наявності великого наукового потенціалу майже відсутній високотехнологічний експорт продукції наукомісткого виробництва. Тому необхідно стимулювати складне технологічне експортне виробництво та сприяти закордонному продажу за тими науково-технічними напрямками і по тих економічних галузях, розвиток яких може сприяти збільшенню товарної маси, що експортується з території України.

Зважаючи на світову тенденцію до підвищення питомої ваги в масі експорту послуг, а також на наявний в Україні потенціал у цій сфері, необхідно здійснювати заходи щодо реалізації існуючих та створення нових експортних можливостей щодо послуг на експорт. З-поміж іншого ми вважаємо, що має бути розроблена міжнародна маркетингова стратегія, основу якої мають складати такі стратегічні рішення: доцільність виходу на зовнішній ринок; визначення регіональних ринків та вибір країни; основні методи здійснення зовнішньоекономічної діяльності (експортно-імпортні операції, портфельні або прямі інвестиції); формування маркетингових програм [9, с. 247].

На сьогоднішній день еволюційний розвиток міжнародної економічної діяльності українських підприємств зумовлює необхідність вдосконалення організаційно-економічного механізму зовнішньоекономічної діяльності підприємства. Тільки глобальна орієнтація зовнішньоекономічної діяльності дозволить сучасним українським компаніям виживати та конкурувати у жорстких умовах міжнародного ринку.

Діюча нормативна база України у сфері зовнішньоекономічної діяльності має ще досить суперечливий характер. Численні поправки, доповнення все глибше ускладнювали механізм контролю за здійсненням зовнішньоекономічної діяльності, що спричинило виникнення певних проблем [10, с. 2]. Так, з метою подальшого розвитку законодавства про зовнішньоекономічну діяльність слід використати такі форми систематизації як консолідація і кодифікація.

Висновки. В умовах посилення євроінтеграційних процесів в Україні все більшого значення набуває ефективне використання зовнішньоекономічного потенціалу України. З огляду на проведені дослідження, можна зробити висновок, що наявний зовнішньоекономічний потенціал є недостатнім як для задоволення інтеграційних прагнень України, та і для забезпечення сталого економічного розвитку. Серед визначальних факторів, що підвищують зовнішньоекономічний потенціал національної економіки можна назвати такі: всебічна міжнародна інтеграція, стабілізація політичної ситуації в країні, вирішення соціально-демографічних проблем, розвиток ринкової інфраструктури, підвищення технічного рівня усіх суб'єктів господарювання. Перспективами подальших наукових розробок у даному напрямку стане розробка комплексної програми забезпечення сталого розвитку з максимально ефективним використанням зовнішньоекономічного потенціалу України.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Трансформація моделі економіки України (ідеологія, протиріччя, перспективи) : монографія / Інститут економічного прогнозування НАН України; За ред. В. М. Гейця. – К. : Логос, 1999. – 498 с.
2. Офіційний сайт Державного комітету статистики України. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
3. Статистичний щорічник України за 2014 рік / Державна служба статистики України; За ред. І. М. Жук. – К., 2015. – 586 с.
4. Статистичний щорічник України за 2008 рік / Державний комітет статистики України ; За ред. О. Г. Осауленка. – К. : Консультант, 2009. – 566 с.
5. Статистичний щорічник України за 2001 рік / Державна служба статистики України ; за ред. О. Г. Осауленка. – К.: Техніка, 2002. – 644 с.
6. Стратегія соціально-економічного розвитку індустріально розвинутих країн світу: проблеми і перспективи України. Вип. 32 / За заг. ред. академіка НАН України, д. т. н. В. П. Горбуліна. – К.: ДП «НВЦ «Євроатлантикінформ», 2006. – 364 с.
7. Сімахова А. О. Теоретичне обґрунтування інноваційно-інвестиційних аспектів забезпечення позитивної соціально-економічної динаміки / А. О. Сімахова // Економічний простір. – 2012. – № 68. – С. 114-119.
8. Указ Президента України Про Стратегію сталого розвитку «Україна - 2020» № 5/2015 від 12 січня 2015 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>

9. Касенич М. Управління діяльністю підприємств при проведенні зовнішньоекономічних операцій та напрямки його вдосконалення / Марія Касенич, Ірина Тюха // Наукові здобутки молоді – вирішенню проблем харчування людства у ХХІ столітті : програма і матеріали 80 міжнародної наукової конференції молодих учених, аспірантів і студентів, 10–11 квітня 2014 р. – К. : НУХТ, 2014. – Ч. 3. – С. 247-248.
10. Коваль Л. В. Проблеми та напрями вдосконалення законодавства України в сфері зовнішньоекономічних відносин / Л. Коваль, Д. Павлюк / [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rusnauka.com/5-SWMN-2012/Economics/15-101303.doc/htm>.

УДК 339.5 (477)

**АНАЛІЗ РОЗВИТКУ РИНКУ БУДІВЕЛЬНИХ ПОСЛУГ
В ЄВРОПЕЙСЬКОМУ СОЮЗІ****Орловська Ю. В., д.е.н.****Алієв Р.А.***Придніпровська державна академія будівництва та архітектури*

У статті проаналізовано особливості розвитку ринку будівельних послуг у Європейському Союзі. Визначено, що на даний час основними експортерами будівельних послуг в Європейському Союзі є найрозвинутіші його країни-члени. Проведено аналіз світового експорту та імпорту будівельних послуг та визначено місце розвинених країн на ньому з початку ХХІ століття. Розглянуто коливання індексу виробництва та його вартості будівельних послуг серед 28 країн європейського Союзу за 2009-2013 рр. Також досліджено діяльність європейських ТНК, які займаються виробництвом будівельних послуг. Отримано висновок, що основними експортерами у ЄС є розвинуті країни, а саме: Скандинавії, Франція, Німеччини, Іспанія, Великобританія і Люксембург, а також виявлено що основна частина будівельних послуг експортується в країни, що розвиваються. Доведено, що динаміка розвитку ринку будівельних послуг в ЄС залишається позитивною, незважаючи на різкі посткризові стрибки кон'юнктури.

Ключові слова: будівельні послуги, ринок будівельних послуг ЄС, експорт будівельних послуг, експортери і імпортери будівельних послуг, розвинені країни, країни з перехідною економікою

UDC 339.5 (477)

**THE ANALYSES OF DEVELOPMENT THE BUILDING SERVICES
MARKET IN EUROPEAN UNION****Orlovska Iu., Dr.of Econ.Sc.****Aliev R.***Pridniprovska state academy of civil engineering and architecture*

The features of the building services' market development in the European Union have been analyzed in the article. The tendency of world building services exports and imports on the beginning of the XXI century has been analyzed and the role of developed countries, EU-members included, in this process has been investigated. It was determined that the main exporters of building services in the EU is the most developed members. The changes in indexes of building services quantity of production and of the building services value of production for 28 members of the European Union have been analyzed to the period since 2009 till 2013. The activities of European transnational corporations that produce building services have also been investigated. It was proved that the main exporters to the EU are the most developed

countries: Denmark, Swiss, France, Germany, Spain, the UK and Luxembourg and that the countries with developing economy get the most of EU building services' import. The authors have discovered that the dynamic of building services' market development in the European Union remains positive despite the abrupt fluctuations of market conjuncture.

Keywords: building services, building services' market in EU, the world export of building services, exporters and importers of building services, developed countries, transition economies and developing countries.

Актуальність проблеми. Будівництво є стратегічно важливою галуззю європейської економіки. Перш за все, ця галузь включає в себе близько двох з половиною мільйонів підприємств і є провідним роботодавцем, забезпечуючи близько 7,5% від загального числа робочих місць і 28,1% від числа робочих місця в промисловості країн ЄС [2]. При цьому будівельна галузь має ефект мультиплікатора: кожне нове робоче місце в цій галузі створює два нових робочих місця в економіці, що робить зростання даної галузі запорукою зростання зайнятості та зниження безробіття в цілому. Крім іншого, організаційний механізм формування і розвитку загального будівельного ринку ЄС ще більш ускладнюється за рахунок тісних взаємозв'язків будівництва з багатьма товарними ринками, нормами екологічного законодавства, міжнародним механізмом реалізації концепції сталого розвитку. Враховуючі зазначені аспекти, а також бажання інтегруватися у європейський ринок будівельних послуг українських підприємств вкрай важливим є розуміння особливостей формування та реалізації європейського ринку будівельних послуг.

Аналіз останніх наукових досліджень. Теоретико-методологічні й організаційні аспекти формування, функціонування та розвитку ринку послуг у економіці ЄС присвячені праці Е. ВанДузера, Дж. Гелбрейта, Д. Джоббера, П. Друккера, К. Кларка, С. Коена, Ф. Котлера, Дж.Б. Куінна, Дж. Ланкастера, В. Рибалкіна, Дж. Шумпетера, І.Т. Балабанова, Є.В. Будрина, Є.В. Данилової, І.І. Дюмулена. Окремі аспекти європейської торгівлі послугами знайшли відображення в працях відомих українських вчених- економістів, а саме О.Г. Білоруса, І.В. Бураковського, Д.Г. Лук'яненка, В.Є. Новицького, В.Т. П'ятницького, В.Р. Сіденка, та інших. Однак, визначення особливостей розвитку європейського ринку будівельних послуг є недостатньо дослідженими.

Мета роботи: проаналізувати особливості ринку будівельних послуг в Європейському союзі та виявити специфічні тенденції його розвитку.

Викладення основного матеріалу дослідження. Світовий ринок будівельних послуг був сформований наприкінці 1950-х рр., оскільки під час Другої світової війни і перші повоєнні часи будівельна діяльність на світовому ринку обмежувалася контрактами компаній США в країнах Британської співдружності на будівництва військових об'єктів, що фінансуються за рахунок державного кредиту США [4]. Далі, з розробкою нафтових родовищ в країнах Перської затоки і підвищенням національних доходів цих країн в них почали інтенсивне будівництво об'єктів дорожньо-транспортної і соціальної інфраструктури. Однак справжній будівельний бум почався в 70-і роки в зв'язку з чотириразовим стрибком цін на нафту і утворенням у близькосхідних держав безпрецедентних валютних накопичень. Проте, середина 1980-х рр. на світовому ринку будівельних послуг характеризується зміною кон'юнктури, пов'язаної як з різким падінням світових цін на вуглеводневу сировину, так і з відповідним зменшенням інвестиційного попиту нафтовидобувних країн, а також із закінченням реалізації ряду інвестиційних програм і появою власних великих будівельних компаній в країнах, що розвиваються. Наслідки таких структурних зрушень відчувалися ще десятиліття, до середини 1990-х рр., протягом яких експорт будівельних послуг залишався на відносно стабільному рівні, хоча вже на даному етапі слід відзначити нерівномірність регіональних потоків міжнародної торгівлі будівельними послугами. Так, частка країн Європи в світовому імпорті будівельних послуг знизилася, а США – зросла [8].

З початку 2000-х рр., до глобальної фінансово-економічної кризи 2008-2009 рр., для світового будівництва був характерний новий підйом, пов'язаний зі значним пожвавленням загальної кон'юнктури і істотним зростанням світових цін на нафту, а також зі зміцненням ролі у світовій економіці, країн що розвиваються (насамперед, азіатських). Криза, що трапилась в середині 2008 р, істотно скоротила приплив замовлень на будівельні послуги по всьому світу. Так, на думку експертів консалтингової компанії «IHS Global Insight», ємність світового ринку будівельних послуг скоротилася на 1,8% в 2008 р і на 3,7% в 2009 р (до 5,6

трлн. дол.), що є безпрецедентним явищем за останні 20 років. Спад охопив усі регіони світу, крім Азії, де в 2009 р зростання ємності будівельного ринку склало 2,6% [15]. Особливо помітним спад у будівельній галузі був у країнах Перської затоки (близько 60% в 2008 р) [7]. У 2009 р. ситуація з реалізацією великих інвестиційно-будівельних проектів ще більше погіршилася - зазначалося масове «заморожування» ряду об'єктів, падіння попиту на інжинірингові послуги, перерозподіл активів між ринковими гравцями, посилення конкуренції між гравцями і, як наслідок, різке скорочення кількості світового ринку будівельних послуг. Довгий і глибокий спад у будівельній галузі широко поширюється на країни ЄС: фактично кожна його країна зазнала скорочення обсягів виробництва будівельних послуг протягом 2009-2013 рр. У 2009 р, наприклад, лише чотирьом країнам (Німеччина, Люксембург, Мальта, Польща) вдалося уникнути скорочення обсягів будівельного виробництва. У 2009-2013 рр. (як це впливає з даних, наведених у таблиці 1) такі країни, як Болгарія, Чехія, Греція, Франція, Хорватія, Італія, Кіпр, Португалія, Словаччина зіткнулися зі щорічним зниженням обсягів виробництва будівельних послуг (табл. 1).

Таблиця 1 - Індекси виробництва і вартості будівництва в країнах ЄС в 2009-2013 рр., % до попереднього року

Країни	Індекс виробництва, %					Індекс вартості будівництва, %				
	2009	2010	2011	2012	2013	2009	2010	2011	2012	2013
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>	<i>6</i>	<i>7</i>	<i>8</i>	<i>9</i>	<i>10</i>	<i>11</i>
ЄС-28	-7,7	-4,2	-1,2	-5,2	-2,3	0,8	1,5	3,0	1,8	0,8
ЄС-18 (єврозона)	-7,0	-6,7	3,0	-4,8	-2,8	0,4	2,0	3,3	1,7	30,6
Бельгія	-3,3	-1,5	5,7	-0,7	-3,9	-1,1	0,0	3,9	1,9	0,3
Болгарія	-14,8	-14,6	-12,9	-0,5	-5,2	8,2	0,8	0,8	-0,3	1,2
Чехія	-0,5	-7,6	-3,6	-7,4	-6,8	-0,3	1,2	1,7	0,5	-0,4
Данія	-12,2	-10,4	10,4	-3,1	-6,1	-0,4	1,2	3,6	2,6	1,4
Німеччина	0,0	-0,5	7,8	-1,1	-0,2	0,3	2,1	3,7	2,2	0,9
Естонія	-29,8	-8,5	27,3	16,5	0,8	-8,4	-2,6	3,4	4,3	5,0
Ірландія	-36,9	-29,7	-16,6	-2,5	11,4	-9,9	0,5	-2,2	1,1	0,8
Греція	-17,5	-29,2	-41,3	-33,5	-8,1	-0,3	1,8	1,1	-0,1	-1,4
Іспанія	-11,2	-20,4	-19,6	-5,4	1,4	1,0	2,5	3,8	-0,3	0,3
Франція	-5,7	-2,4	-1,8	-1,7	-1,5	0,4	2,7	4,0	2,2	0,8
Хорватія	-6,5	-15,7	-8,6	-10,9	-4,3	-8,2	-5,3	1,4	-2,5	-5,7
Італія	-11,5	-3,5	-4,1	-13,7	-10,9	0,9	1,5	3,0	2,3	0,6
Кіпр	-10,6	-8,0	-9,0	-20,2	-29,8	0,8	3,2	3,4	0,9	-4,1
Латвія	-34,9	-23,4	12,5	14,1	7,6	-7,8	-7,4	2,6	3,0	4,1

Продовження таблиці 1

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Литва	-48,3	-7,5	22,7	-7,4	12,1	-14,5	-4,8	3,8	3,0	4,5
Люксембург	0,2	0,2	1,1	-3,1	-4,5	1,4	0,8	2,6	2,9	2,0
Угорщина	-4,3	-10,4	-8,0	-6,7	8,5	3,0	-0,4	0,9	4,5	4,7
Мальта	3,4	1,7	-1,2	-2,6	-3,4	1,6	-2,5	1,5	2,2	1,3
Нідерланди	-4,5	-9,9	0,9	-8,2	-4,4	0,3	0,4	1,9	1,8	0,2
Австрія	-1,7	-4,0	2,0	3,4	0,5	0,6	3,2	2,3	2,2	1,7
Польща	4,0	4,4	15,3	-5,1	-10,1	0,2	-0,1	1,1	0,3	-1,6
Португалія	-9,9	-10,9	-12,7	-16,2	-15,9	-0,6	1,8	1,6	2,0	1,9
Румунія	-15,1	-13,3	2,9	1,2	-0,5	1,6	1,9	9,0	6,4	-4,3
Словенія	-20,9	-16,9	-24,9	-16,9	-2,4	-3,1	5,7	4,6	-1,2	-1,1
Словаччина	-10,9	-4,8	-2,1	-12,1	-5,4	2,1	-0,1	0,7	0,1	0,4
Фінляндія	-13,1	6,9	9,1	-1,5	-2,9	-1,1	1,1	3,3	2,4	1,0
Швеція	-12,2	7,8	2,4	-4,0	0,0	2,0	2,5	3,0	2,5	1,7
Великобританія	-11,6	7,3	2,2	-7,6	1,5	2,7	-0,4	1,4	2,4	2,4

Розраховано авторами на основі: [6]

Слід зазначити, що будівельний сектор відіграє важливу роль в європейській економіці. З річним оборотом майже в 1 трлн. євро і загальним числом прямих трудових ресурсів більш ніж 11 млн. зайнятих (в основному в мікро- і малих підприємствах) і ще 15 млн. осіб, що зайняті побічно, будівництво створює близько 10% ВВП [6]. Будівництво також є найбільшим споживачем товарів суміжних галузей (сировини, хімічних речовин, електричного і електронного устаткування і ін.) і супутніх послуг. Тому глобального-фінансово-економічної криза 2008-2009 рр. знайшла своє відображення у зростанні числі банкрутств у будівельній галузі в цей період, що все більш характерно також для ринків, що розвиваються країн Центральної та Східної Європи (ЦСЄ), зокрема - Чехії, Словенії, Угорщини (рис. 1).

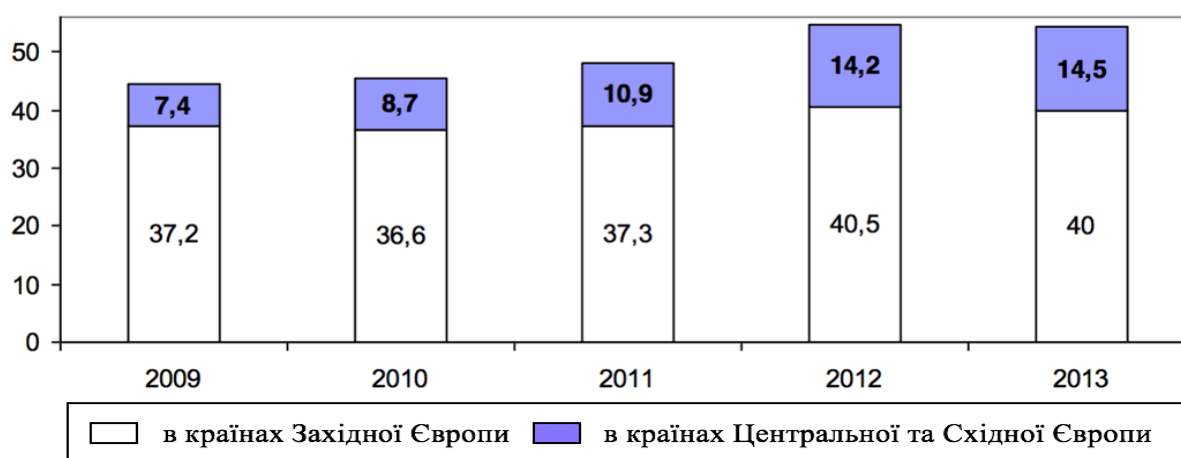


Рис. 1. Динаміка числа банкрутств у будівельній галузі ЄС (тис. Випадків) в 2009-2013 рр.
Джерело: складено за [8, С. 11]

В цілому, якщо брати період 2007-2013 рр., обсяги будівництва зменшилися більш, ніж на 20% в половині країн-членів ЄС, тоді як лише в чотирьох країнах (Фінляндія, Мальта, Німеччина і Польща) спостерігалось зростання обсягів будівництва. Що стосується 2014 р, протягом нього будівельна активність в ЄС демонструвала не суттєве зростання в 2%. Разом з тим, слід відзначити неоднаковий рівень відновлення темпів приросту зведення об'єктів в різних країнах: максимальні обсяги приросту в 2014 р в порівнянні з попереднім роком продемонстрували Румунія (15%), Швеція (9,4%) і Польща (4,8%). Максимальне зниження обсягів будівництва в 2014 р продемонстрували Словенія (-11,2%) і Італія (-7,9%) [15].

Тому автори вважають, що подальша політика регулювання ринку будівельних послуг на рівні ЄС може бути спрямована на максимально можливе зближення країн за основними техніко-економічними параметрами будівництва, а також на подолання нерівномірності розвитку національних будівельних ринків й стимулювання розвитку будівництва в країнах-аутсайдерах на основі загальноєвропейських фінансово-кредитних та інвестиційних механізмів.

Якщо аналізувати діяльність великих корпорацій на європейському ринку, то слід зазначити що рейтингу Top 50 EPOC 2014, за обсягом продажів, на чолі з Vinci, ACS і Bouygues, яка є 37% від загального доходу (табл. 2). Загальний обсяг продажів найкрупніших будівельних компаній ЄС залишився відповідно з попередніми роками і склав 293404 млн €. Незважаючи на те, що лідери ринку, а саме - ТНК VINCI, ACS і Balfour Beatty, дещо скоротили свої доходи приблизно на 1000 млн євро порівняно з попереднім роком, такі зміни не зовсім вплинули сумісний дохід усіх будівельних ТНК Європейського Союзу. Франція, як і раніше, домінує в рейтингу загального обсягу реалізованих будівельних послуг і ринкової капіталізації серед країн ЄС. При цьому рівень загального обсягу продажів будівельних послуг у Франції знизився на 2%, в основному за рахунок 4-відсоткового скорочення загального доходу Vinci.

Іспанські будівельні компанії демонструють найбільшу присутність в топ-20, з них 5 компаній займають своє місце в рейтингу між 2-ю позицією і 20-й всього обсяг продажу контрактів іспанськими будівельними ТНК знизився на 5% до € 63147 млн, в основному за рахунок продажу активів, здійснених компанією ACS іншій будівельній ТНК в Австралії в 2014 р. –

Крім того Ferrrovial є єдиною компанією серед Топ-10, яка мала змогу поліпшити свої позиції в рейтингу в 2014 році. Сполучене Королівство, яке займає третє місце в рейтингу загального обсягу продажів ЄС, має найбільше число компаній в топ-50: 13 ТНК, котрі включають в себе компанії, які спеціалізуються виключно на будівництві житлових будинків. Загальний продаж контрактів цих компаній збільшилася в 2014 році на 13% до 45694 млн €, а особливий і безпрецедентне зростання показали такі ТНК, як Interserve, Barratt, Kier, Taylor Wimpey and Persimmon. Частково цей приріст пов'язаний із зміцненням британського фунта і різницею обмінного курсу (ефект + 4%). У 2014 році британські ТНК також зміцнилися в позиціях ринкової вартості (+ 22%) та загальної капіталізації на ринку (приріст приблизно на 6%).

Таблиця 2 - Найбільші будівельні компанії у ЄС та їхні годові доходи, млн. євро

Назва	Країна	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
VINCI	Франція	30428	31654	33376	36956	38634	40338	38703
ACS	Іспанія	21312	22754	15380	28472	34881	38373	34881
BOUYGUES	Франція	21802	26178	31225	32706	33138	33345	33138
SKANSKA	Швеція	14308	13085	12815	13149	14861	15776	15753
EIFFAGE SA	Франція	12581	12934	13553	13732	14028	14272	13948
STARBAG SE	Австрія	10746	11820	12777	14326	12983	12467	12476
BALFOUR BEATTY	Великобританія	9445	10985	12288	12715	13439	11914	10907
FERROVIAL SA	Іспанія	14650	12783	12169	7446	7686	8166	8802
BILFINGER SE	Німеччина	8709	8457	8007	8209	8509	8415	7697
BAM GROUP	Нідерланди	8539	7974	7611	7902	7404	7042	7314
ACCIONA SA	Іспанія	8828	7502	6263	6646	7016	6607	6499
FCC	Іспанія	14076	12462	12114	11755	11152	6727	6334

Джерело: складено авторами за [10]

Труднощі, з якими стикаються на фондових ринках німецькі і італійські будівельні ТНК, були компенсовані хорошими показниками британських, іспанських і шведських компаній. 24 будівельних ТНК в складі Франції, Іспанії і Великобританії, перерахованих в Топ 50, займають 73% від загальної ринкової вартості всіх інших ТНК у сфері надання будівельних послуг в 2014 році. Разом з тим, ділова практика будівельно-підрядних компаній ЄС перш за все націлена на реалізацію проектів саме на території самого Європейського Союзу, а вже потім – розширення діяльності за кордоном. Основним із найпривабливіших ринків збуту своїх послуг є перш за все Північна Америка та країн Азії, а вже потім – країни Близького Сходу та Африки.

Слід зазначити, що основна частина будівельних послуг експортується в країни, що розвиваються, у вигляді будівництва інфраструктурних об'єктів, а імпорт будівельних послуг в розвинені країни сконцентрований в основному в області здійснення робіт з реконструкції та ремонту (табл. 3).

При цьому у країнах зі слабозвиненою інфраструктурою частка будівельних послуг в сукупному імпорті послуг істотно вище, ніж, наприклад, у нових індустріальних країн. В галузевому ж розрізі основною сферою діяльності будівельно-підрядних ТНК відносяться будівництво житлових будівель, об'єктів інфраструктури транспорту та енергетики - на ці групи припадає понад дві третини європейського ринку будівельних послуг.

Таблиця 3 - Експорт послуг згідно регіонів світу найкрупніших будівельних компаній Європейського Союзу за 2014 р, млн. євро

Назва	Країна	Америка	Африка та країни Близького Сходу	Росія Азія Океанія та країни Близького Сходу
VINCI	Франція	2364	1479	2295
ACS	Іспанія	13431		12443
BOUYGUES	Франція	3678	1725	2283
SKANSKA	Швеція	5132 (США)	7186 (Інші країни Світу)	
EIFFAGE SA	Франція	426 (Інші країни Світу)		
STARBAG SE	Австрія	684 (Інші країни Світу)		
BALFOUR BEATTY	Великобританія	3789	1893 (Інші країни Світу)	
FERROVIAL SA	Іспанія	1087 (США)	912 (Інші країни Світу)	
BILFINGER SE	Німеччина	883	279	329
BAM GROUP	Нідерланди	349 (Інші країни Світу)		
ACCIONA SA	Іспанія	1283 країни члени ОЭСР	967 (Інші країни Світу)	
FCC	Іспанія	1497 Африка та Інші країни світу		

Джерело: складено авторами за [10]

Отже, будівельний сектор залишається провідним європейським експортером, а європейські будівельні компанії виграли понад 50% найбільших міжнародних будівельних контрактів і мають значно більший обсяг бізнесу, ніж компанії Японії і США [8]. Але з урахуванням потенційного негативного впливу будівництва на навколишнє середовища та завдань сталого розвитку основні тенденції розвитку будівництва були сформульовані в плані розвитку європейського будівництва до 2030 року під назвою Європейська будівельна технологічна платформа (European Construction Technology Platform - ECTP). За цією програмою застосування наукоємних

технологій дозволить отримати зниження до 2030 року: на 30% енергоємності підприємств виробництва будівельних матеріалів, на 30% обсяг вилучення природних ресурсів для виробництва цих матеріалів, на 30% вартість життєвого циклу будівель, на 50% термін будівництва об'єктів капітального будівництва, на 50% будівельний травматизм, на 40% відходи будівельної індустрії, підняти переробку (recycle) будівельних відходів до 99% (з направленням їх у відвали не більше 1%). Тенденції сучасного розвитку ринків будівельних послуг країн ЄС демонструють поступове інкорпорування норм «зеленого будівництва» в практику розвитку будівельної галузі регіону. Це проявляється в зростанні попиту замовників на будівлі і споруди, що дозволяють найбільш ефективно витратити ресурси, а також в зростаючому інтересі населення до проблем екологічної безпеки та відповідному зростанні попиту на екологічно чисту продукцію будівництва.

Висновки. В результаті проведеного дослідження стає можливим зробити висновок, що сфера будівельних послуг має в цілому позитивні показники в більшості країн ЄС. Незважаючи на те, що деякі країни перебували або перебувають на теперішній час у стані політичної або економічної кризи, мають гірші показники розвитку, тим не менш можна зазначити стрімкий розвиток галузі в більш розвинутих країнах ЄС, таких як: Німеччина, Данія, Норвегія, Швеція та Люксембург. Для цих країн будівництво стало ключовою галуззю, завдяки якій вони не тільки здатні задовольнити власні потреби та потреби інших регіонів Європейського Союзу, а й експортувати будівельні послуги на інші континенти світу та позиціонувати себе як лідери в даній галузі, які здатний не тільки виконувати найскладніші об'єкти будівництва, а й робити певний інноваційний вклад у розвиток ринку будівельних послуг. Зазначений процес характеризується застосуванням інноваційних матеріалів для огорожувальних конструкцій, впровадженням технологій енергозбереження, інтеграцією і децентралізацією енергетики, створенням «розумних мереж» і енергоінформаційних систем, впровадженням концепцій «енергетично ефективний будинок» і «енергетично ефективний місто». Враховуючі те, що будівництво відноситься до числа провідних галузей національної економіки будь-якої країни і торгівля будівельними послугами має величезне соціальне і економічне значення, подальше дослідження необхідно спрямовувати на визначення ефективних методів регулювання європейського ринку будівельних послуг в сучасних трансформаційних умовах.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Бирюкова О., Пахомов А. Итоги мировой торговли товарами и услугами в 2012 году и перспективы ее развития // Экономическое развитие России. 2013. №5 С.52.
2. Європейська Федерація працівників будівельної та лісової галузей (The European Federation of Building and Woodworkers (EFBWW)). [Electronic resource]. Mode of access : <http://www.efbww.org/default.asp?Language=EN>
3. Трансформація корпоративної структури світового ринку будівельних послуг в умовах глобалізації /Г.В. Дугінець, Є.П. Морозова// Вісник ХДУ Серія Економічні науки. Випуск 19. Частина 1. 2016 – С.25-28.
4. Annual growth rates for construction, 2009–13 (%) [Electronic resource]. – EC: Eurostat, 2015. – Mode of access: [http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/File:Annual_growth_rates_for_construction,_2009%E2%80%9313_\(%25\)_YB1_5.png](http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/File:Annual_growth_rates_for_construction,_2009%E2%80%9313_(%25)_YB1_5.png)
5. Brockmann, Ch., Girmscheid, G. Global players in the world's construction market. In: Proceedings of International CIB Symposium «Construction in the XXI century: Local and global challenges», Rome, 18-21 October 2006, Eds.: Pietroforte, R.; de Angelis, E., Polverino, F. Publ. Edizione Scientifiche Italiane SpA, Rome, 2007.
6. Construction statistics - NACE Rev. 2 [Electronic resource]. – Mode of access: http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Construction_statistics_-_NACE_Rev._2
7. EPoC 2008 - 2014 European Powers of Construction 2008 - 2014 [Electronic resource]. Mode of access : http://www.khl.com/servlet/file/CE-100.pdf?ITEM_ENT_ID=29559
8. European Construction Monitor Trends for 2013-2015: Supply chain pressure in recovering markets: an isolated case or an emerging trend?. - Deloitte Real Estate, European Construction Monitor 2014, December 2014.
9. Handbook of Statistics 2015. – N.Y. & Geneva: UN, UNCTAD, 2015. P.254.
10. Jolita Butkeviciene, David Diaz Benavides, Manuela Tortora, UNCTAD Secretariat. Services Performance in Developing Countries: Elements of the Assessment. WTO Symposium on Assessment of Trade in Services, 14— 15 March 2002. P. 6 - 7.
11. International Trade Statistics 2014. – WTO, 2014. P.131.
12. UNCTAD Stat Data Center [Electronic resource]. – UNCTAD, 2015. – Mode of access: <http://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx>
13. The Top 225 International Contractors. [Electronic resource]. – Engineering News, 2014. – Mode of access: http://www.enr.com/Pdf/2014_ENR-Top-250-International-Contractors-List.pdf
14. The GCC Economies and the Crash: Short-term Weaknesses, Long-term Strengths. Middle East Institute, Singapore. April 2009.
15. World Construction Market Hit with Steepest Drop in 20 Years. 2 April 2009. IHS Global Insight. Lexington MA, United States.

УДК 332.1+339.5

МЕХАНІЗМИ СТРУКТУРИЗАЦІЇ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ У ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІЙ СФЕРІ**Стеблянюк І.О., к.е.н.***Дніпропетровський національний університет імені Олеса Гончара*

Завданням статті є формалізація механізмів структуризації регіонального розвитку національної економіки на засадах активізації зовнішньоекономічної діяльності. Для моделювання використано принципи регіонального структурного розвитку національної економіки. Основні результати дослідницької наукової роботи полягають у визначенні кількісних оцінок, які свідчать про надмірну концентрацію обсягів експорту-імпорту за регіонами попри наявність їх від'ємного сальдо. Розроблено пропозиції з розбудови інфраструктурної підтримки зовнішньоекономічної діяльності у формі міжрегіональних кластерів. Рамки дослідження поширюються за рахунок побудови матриці міграції економічної спеціалізації регіонів України як основи формування їх експортного потенціалу. Значення підсумків роботи для практики полягає у формулюванні вимог до змісту програмних документів регіонального розвитку у частині регулювання операцій експорту-імпорту. Соціальні наслідки полягають у позитивному впливі активізації зовнішньоекономічної діяльності на створення робочих місць, вирішення проблеми безробіття і підвищення життєвого рівня населення. Оригінальність статті визначається розглядом зовнішньоекономічної діяльності в системі забезпечення стабільності і збалансованості економіки регіону. Її цінність у даному контексті полягає в створенні умов для стійкого розвитку національної економіки.

Ключові слова: регіональний розвиток, національна економіка, зовнішньоекономічна сфера, кластер, структуризація

UDC 332.1+339.5

THE WAYS OF STRUCTURING IN THE REGIONAL DEVELOPMENT OF NATIONAL ECONOMY IN FOREIGN ECONOMIC SPHERE**Steblianko I., PhD in Economics***Dnipropetrovsk national university named after Oles Honchar*

The aim of this article is to simulate the ways of structuring in the regional development of national economy based on Foreign Economy's stimulation. For modeling, the principles of structuring in the regional development of national economy were used. The main research findings are concluded in determining of quantitative estimates, which reflect the undue concentration of the regional export-import volumes in spite of their negative net balance. The propositions according to

Foreign Economic activity in the development of infrastructural support were worked out in the form of interregional clusters. The research is based upon the matrix of economical specialization's migration of Ukrainian regions as the export potential's platform. The practical value of outcome is to formulate requirements to policy papers' context of the regional development in terms of export-import. Social effect is based on positive strengthening of Foreign Economic activity for creating jobs, decreasing unemployment and improving standard of living. The uniqueness of the article is in examining of Foreign Economic activity in the sphere of stability and the region's balanced economy. The value of the research is based on creation of the conditions for the stable development in the national economy.

Keywords: regional development, national economy, foreign economic sphere, cluster, structuring

Актуальність проблеми. Співпраця між країнами світу відбувається на регіональному, міжконтинентальному та світовому рівні. Важливість регіонального аспекту вивчення сучасних проблем зовнішньоекономічної діяльності підприємств зумовлена як характером розміщення його експортоорієнтованих об'єктів, так і наявністю регіональних особливостей організації експорту-імпорту товарів та послуг. Диспропорції розвитку регіонів в Україні призводять до нерівномірності їх залучення до міжнародної економічної діяльності. Прагнення українських регіонів виступати в якості суб'єктів міжнародного співробітництва з метою прискорення процесу входження України до ЄС знаходять певну підтримку за кордоном, яка виражається у встановленні прямих регіональних зв'язків. Виважена державна регіональна експортоорієнтована стратегія сприятиме прискоренню ринкових перетворень та подальшому розвитку економіки України [1, с. 9]. Актуальність статті визначається необхідністю структуризації експортного потенціалу регіонів і вирівнюванню їх соціально-економічного розвитку.

Аналіз останніх наукових досліджень. Проблеми зовнішньоекономічної діяльності регіонів знаходяться у центрі уваги багатьох учених. Рязанова Н. класифікує зовнішні чинники, які впливають на експортну діяльність регіону на мікро- і макрорівні, розрізняючи, таким чином, мікросередовище і макросередовище [11]. Дугінець Г., Кучерявенко Г. [4, с. 72] запропонували систему показників, яка дає можливість з великим ступенем вірогідності

оцінювати рівень розвитку експортного потенціалу регіону, виявляти і відстежувати поточні зміни в його розвитку. Ряд дослідників (Шмиголь Н., Павлюк Т. [16], Циналевська І. [13], Чубар М. [14], Шелест Є. [15]) акцентують увагу на зовнішньоекономічній діяльності окремих областей України, зокрема Запорізької і Одеської, або певних галузей національної економіки – легкої, машинобудівної. Зокрема, пропонується створення мережі регіональних агентств сприяння розвитку експортної діяльності регіонів. Грищенко В., Древаль О., Грищенко І. [2; 3] досліджують експортно-імпорتنі операції скрізь призму зменшення антропогенного навантаження та підтримку екологічної рівноваги в регіоні. Старушенко Г., Базилевський С. [12, с. 103] узагальнили пропозиції стосовно вдосконалення інформаційного забезпечення вітчизняних експортерів і упровадження аналітичних програмних систем нового покоління на регіональному рівні. Високо оцінюючи науковий доробок указаних авторів, слід визначити необхідність подальшого розвитку механізмів зовнішньоекономічної діяльності на основі принципів регіонального структурного розвитку національної економіки.

Мета роботи є формалізація механізмів структуризації регіонального розвитку національної економіки на засадах активізації зовнішньоекономічної діяльності.

Викладення основного матеріалу дослідження. Зовнішньоекономічна діяльність регіону є складовою економічної системи території і підсистемою національної соціально-економічної системи. Вона відображає здатність регіональної економіки виявляти і постійно відтворювати свої конкурентні переваги на світовому ринку відповідно до умов середовища, що постійно змінюється.

Експортний потенціал представляє собою певний обсяг товарів та послуг, які національна економіка спроможна виробити, залучаючи власні та імпортовані фактори виробництва, і реалізувати їх на зовнішніх ринках із максимальною ефективністю. Експортний потенціал країни сумарно складається із регіональних потенціалів. Проте окремі регіони мають певні особливості розвитку і спеціалізації і таким чином мають різний експортний потенціал та імпорту залежність.

У табл. 1 і табл. 2 наведено показники обсягів експорту-імпорту товарів та послуг за регіонами України у 2015 році. У таблицях

наведено дані без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції, а також із урахуванням не розподілених за регіонами поставок товарів та послуг, зокрема нафти сирової та газу природного.

У 2015 р. спостерігається суттєве скорочення експорту та імпорту порівняно з 2014 р. Експорт товарів зменшився на 29,3%, послуг – на 17,1%, імпорт товарів - на 31,1%, послуг – на 19,3%. Перевищення темпів скорочення імпорту над темпами падіння експорту обумовили позитивне сальдо зовнішньої торгівлі товарами у сумі 610,7 млн. дол. США, послугами – у сумі 4406,7 млн. дол. США.

Таблиця 1 - Обсяги експорту-імпорту товарів за регіонами України у 2015 році

Регіон	Експорт			Імпорт			Сальдо, млн. дол. США
	млн. дол. США	у % до 2014 р	у % до загаль- ного обсягу	млн. дол. США	у % до 2014 р.	у % до загаль- ного обсягу	
Україна	38127,1	70,7	100,0	37516,4	68,9	100	610,7
у тому числі	0,0	0	0,0	0,0	0	0	0,0
Вінницька	846,9	114,1	2,2	266,7	62,3	0,7	580,2
Волинська	631,7	92,2	1,7	622,1	81,3	1,7	9,6
Дніпропетровська	6399,0	73	16,8	3225,3	69,6	8,6	3173,7
Донецька	3695,3	44	9,7	1202,6	56,7	3,2	2492,7
Житомирська	441,3	66,4	1,2	246,4	86,2	0,7	194,9
Закарпатська	1094,4	79,1	2,9	1011,5	58,3	2,7	82,9
Запорізька	2931,0	78,6	7,7	1085,5	68,6	2,9	1845,6
Івано- Франківська	373,0	76,5	1,0	294,5	61,1	0,8	78,5
Київська	1690,4	91,3	4,4	2587,0	68,8	6,9	-896,6
Кіровоградська	406,6	49,5	1,1	105,4	52,3	0,3	301,1
Луганська	257,8	13,6	0,7	318,4	31,3	0,8	-60,7
Львівська	1206,3	92,4	3,2	1447,9	58,6	3,9	-241,6
Миколаївська	1603,1	87,2	4,2	574,7	91,1	1,5	1028,3
Одеська	1727,5	97,1	4,5	967,3	46,5	2,6	760,2
Полтавська	1481,1	69,7	3,9	814,5	74,3	2,2	666,6
Рівненська	378,3	79,9	1,0	202,3	71,5	0,5	175,9
Сумська	606,6	82,1	1,6	403,5	73	1,1	203,1
Тернопільська	291,0	81,1	0,8	259,4	85,4	0,7	31,6
Харківська	1311,6	72	3,4	1284,9	68	3,4	26,6
Херсонська	238,4	66,2	0,6	140,9	75,6	0,4	97,5
Хмельницька	401,6	79,3	1,1	259,3	74,7	0,7	142,4
Черкаська	434,2	69,6	1,1	228,1	54,8	0,6	206,1
Чернівецька	108,3	83,8	0,3	78,4	70,3	0,2	29,9
Чернігівська	551,6	78,8	1,4	380,0	71,9	1	171,6
м. Київ	8742,9	76,2	22,9	14495,4	71,8	38,6	-5752,5

Побудовано за даними [9]

Загальноукраїнські тенденції притаманні усім регіонам за рідким виключенням. Приріст обсягу експорту товарів на 14,1% продемонструвала Вінницька область, а експорту послуг на 24,6% - Чернівецька область. Зростання імпорту послуг спостерігається а таких областях: Херсонська (59,1%), Сумська (35,6%), Чернівецька (21,8%), Тернопільська (18,2%), Дніпропетровська (3,9%). У структурі експорту товарів найбільша частка приходить на м. Київ (22,9%), Дніпропетровську (16,8%) і Донецьку (9,7%) області. Значну частку експорту послуг забезпечує м. Київ (28,2%), Одеська область (9,2%). Найбільша питома вага загального обсягу імпорту товарів і послуг приходить на м. Київ – відповідно 38,6% і 43,2%. Також значною порівняно з іншими областями є частка Дніпропетровської області – відповідно 8,6% і 7,5%.

Таблиця 2 - Обсяги експорту-імпорту послуг за регіонами за 2015 рік

Регіон	Експорт			Імпорт			Сальдо, млн. дол. США
	млн. дол. США	у % до 2014 р.	у % до загального обсягу	млн. дол. США	у % до 2014 р.	у % до загального обсягу	
Україна	9551,1	82,9	100,0	5144,4	80,7	100	4406,7
області							
Вінницька	62,6	94,2	0,7	11,8	78,3	0,2	50,7
Волинська	51,5	85,3	0,5	15,4	75	0,3	36,1
Дніпропетровська	283,3	75,2	3,0	385,0	103,9	7,5	-101,7
Донецька	377,4	79,6	4,0	210,2	59,6	4,1	167,3
Житомирська	32,1	82,5	0,3	9,2	65,2	0,2	22,9
Закарпатська	172,9	86,1	1,8	20,8	62,9	0,4	152,1
Запорізька	135,0	68,7	1,4	60,8	80,5	1,2	74,2
Івано- Франківська	45,4	69,3	0,5	13,2	57,9	0,3	32,2
Київська	222,6	58,2	2,3	132,5	58,8	2,6	90,1
Кіровоградська	27,3	93,4	0,3	22,5	69	0,4	4,7
Луганська	14,1	10,2	0,1	96,5	68,4	1,9	-82,4
Львівська	366,1	89	3,8	49,9	59,8	1	316,2
Миколаївська	441,3	93,7	4,6	50,8	95,5	1	390,5
Одеська	878,6	86,1	9,2	128,8	59,2	2,5	749,8
Полтавська	56,2	60,8	0,6	144,9	74,3	2,8	-88,7
Рівненська	21,9	44,6	0,2	14,8	64,1	0,3	7,0
Сумська	37,2	85	0,4	66,3	135,6	1,3	-29,2
Тернопільська	42,7	76,4	0,4	10,0	118,2	0,2	32,7
Харківська	260,6	87	2,7	102,4	79,8	2	158,2
Херсонська	25,7	68,9	0,3	7,6	159,1	0,1	18,1
Хмельницька	22,1	80,2	0,2	9,1	82,1	0,2	13,1
Черкаська	19,9	87,5	0,2	18,2	55,6	0,4	1,6
Чернівецька	19,1	124,6	0,2	1,8	121,8	0	17,3
Чернігівська	17,3	83,7	0,2	14,3	49,5	0,3	2,9
м. Київ	2695,1	75,5	28,2	2222,7	87	43,2	472,4

Побудовано за даними [9]

Переважає більшість регіонів України має додатну величину сальдо експорту-імпорту. В частині товарів найкращі показники мають такі області: Дніпропетровська (3173,7 млн. дол. США), Донецька (2492,7 млн. дол. США), Запорізька (1845,6 млн. дол. США), Миколаївська (1028,3 млн. дол. США), в частині послуг - Одеська область (749,8 млн. дол. США), м. Київ (472,4 млн. дол. США). Найбільші від'ємні значення сальдо експорту-імпорту товарів мають: м. Київ (5752,5 млн. дол. США), Київська (896,6 млн. дол. США), Львівська (241,6 млн. дол. США), Луганська (60,7 млн. дол. США) області. Перевищення обсягів імпорту над обсягами експорту спостерігається в таких областях: Дніпропетровська (101,7 млн. дол. США), Полтавська (88,7 млн. дол. США), Луганська (82,4 млн. дол. США), Сумська (29,2 млн. дол. США).

Основними вимогами до економічної системи регіону є стійкість та збалансованість, яка має вираз, у тому числі, і через оптимальне для регіону співвідношення між рівнями диверсифікації і спеціалізації експортної діяльності [7, с. 35]. Регіони України мають власну спеціалізацію [8, с. 65]: металургійна сировина - Дніпропетровська, Донецька та Запорізька області, продукція сільського господарства та хімічної промисловості - Вінницька, Київська, Кіровоградська, Миколаївська, Одеська, Полтавська, Херсонська та Чернігівська області.

Теорії міжрегіонального поділу праці орієнтовані на отримання вигод від спеціалізації, але високий рівень спеціалізації знижує потенціал економічної стійкості. Тобто, спеціалізація і стійкість економіки регіону являють собою різноспрямовані властивості, підсилення яких необхідно у різні фази економічного циклу: у період пожвавлення і зростання більш ефективна спеціалізація, у передкризовий період і період спаду - диверсифікація, яка надає більшу стійкість. У період різких економічних змін на перший план виходить стабілізуюча функція експортного комплексу регіону, яка реалізується, у тому числі, через диверсифікацію. На регіональному рівні вона трансформується у якісно нову категорію, яка обумовлює створення нових робочих місць і зниження безробіття, що, у свою чергу, призводить до зменшення соціальної напруги. Необхідною умовою забезпечення ефективного використання експортного потенціалу регіону є наявність системи управління. Її відсутність на державному та регіональному рівнях гальмує процеси трансформації структури експорту в Україні за інноваційним сценарієм.

Управління експортним потенціалом регіону потребує формулювання стратегічних доміант його ефективного використання за такими основними ознаками: інноваційність, диверсифікованість експорту, розвиток міжнародної інтеграції та співробітництва підприємств. На теперішній час для регіонів України актуальним є збереження традиційних виробництв і послідовна політика формування профілю міжнародної спеціалізації, тому проблеми розвитку експортного потенціалу необхідно досліджувати за кожною представленою у регіоні галуззю. Диверсифікована регіональна економіка стає всебічно розвинутим, відносно стійким до економічних криз багатогалузевим господарством. Таким чином, диверсифікованість експортної діяльності можна визначити у якості однієї із стратегічних доміант ефективної регіональної економіки.

При аналізі та розробці стратегії розвитку експортного потенціалу регіону необхідно поєднувати галузевий і компонентний підходи з координацією планів і програм розвитку на державному, регіональному та місцевому рівнях [6, с. 57]. Забезпечення системного підходу у підготовці та реалізації політики підтримки експортної діяльності на регіональному рівні означає необхідність формування комплексу механізмів та інструментів, що реалізуються як у регіональних програмах розвитку області, так і в рамках функціонування установ, що належать до інфраструктури підтримки підприємництва в області.

Для активізації зовнішньоекономічної діяльності регіонів України пропонується створення експортоорієнтованих міжрегіональних кластерів, які є основними суб'єктами в процесі реалізації експортного потенціалу регіонів за кордоном [10]. Вони засновуються на державно-приватному партнерстві і ефективним засобом підтримки підприємств у започаткуванні зовнішньоекономічної діяльності, скороченні їх витрат на організацію експортних операцій та інтеграції до світових виробничих і постачальницьких ланцюжків. При цьому одним із основних завдань діяльності кластера є налагодження зовнішньоекономічних зв'язків між фірмами на цільових закордонних ринках, що дозволить підвищити якість товарів (послуг), призначених для внутрішнього споживання, наростити обсяги виробництва і експорту продукції в межах декількох регіонів. Експортоорієнтований міжрегіональний кластер є мережею підприємств і установ, об'єднаних розв'язанням проблем по просуванню товарної номенклатури на міжнародний ринок, при чому у структурі

валового випуску експортна продукція має займати від 25 до 50 %. При перевищенні даного рівня кластерному утворенню загрожує нестабільність, і навіть швидкий розпад внаслідок реакції на падіння чи кризи на відповідних товарних ринках. Враховуючи особливості процесу кластероутворення в Україні, експортоорієнтовані міжрегіональні кластери, по-перше, повинні бути створені на базі об'єднання великих підприємств із малими та середніми різної регіональної приналежності; по-друге, ініціатором їх створення має бути регіональне агентство по сприянню експорту, або управління зовнішньоекономічних зносин при обласній державній адміністрації спільно з торгово-промисловою палатою.

Важливий поштовх розвитку зовнішньоекономічної діяльності регіонів може надати прийняття регіональних програм сприяння експорту, в основі яких лежать такі засади [5, с. 143]: збільшення в загальному обсязі експорту частки продукції з високою доданою вартістю; стимулювання експортної діяльності потенційних експортерів - промислових організацій з конкурентоспроможною продукцією; розширення географії поставок організацій-експортерів; розширення структури експорту (за товарними групами); зменшення питомої ваги імпорту тих чи інших товарів; збільшення поставок обладнання, для інноваційних виробництв чи проектів розвитку; включення до експорту нових галузей, які знизять залежність від сировинного експорту і ризиків, пов'язаних з нестійкістю його цінової кон'юнктури; збільшення кількості підприємств-експортерів; поліпшення іміджу та просування експортного бренду регіону; поширення інформації про експортний та інвестиційний потенціал регіону за допомогою мережі Інтернет; створення та підтримка функціонування веб-порталу «Зовнішньоекономічна діяльність області»; проведення комплексного аналізу експортного потенціалу території області та створення за його результатами інтерактивної бази даних; організація та проведення виїзних закордонних презентацій та сприяння в організації спеціалізованих міжнародних виставкових заходів на території області із залученням зарубіжних фахівців.

Система управління експортним потенціалом регіону повинна відповідати усім цим вимогам, тому що існує необхідність врахування динаміки багато чисельних факторів не тільки регіонального, але й національного та міжнародного середовища. Результатом управління експортним потенціалом регіону є формування такої його структури, яка б

дозволяла найбільш ефективно використовувати конкурентні переваги та сприяла збалансованому соціально-економічному розвитку регіону.

Висновки. В ході дослідження отримані кількісні оцінки, які свідчать про надмірну концентрацію обсягів експорту-імпорту за регіонами попри наявність їх від'ємного сальдо. Вузька експортна спеціалізація областей України знижує потенціал їх економічної стійкості. Сталий розвиток регіональної економіки вимагає диверсифікації експортоорієнтованих галузей і формування їх міжнародної спеціалізації.

Визначено сутність системи управління експортним потенціалом регіону та його стратегічні домінанти на основі інноваційності, поєднання державних, галузевих, регіональних програм розвитку та розроблені пропозиції з розбудови інфраструктурної підтримки зовнішньоекономічної діяльності у формі міжрегіональних кластерів, які забезпечать прояв синергетичного ефекту державно-приватного партнерства.

Сформульовано вимоги до змісту програмних документів регіонального розвитку у частині регулювання операцій експорту-імпорту. Соціально-економічні наслідки зводяться до позитивного впливу активізації експортної діяльності та імпортозаміщення на зростання регіонального валового продукту, створення робочих місць, вирішення проблеми безробіття і підвищення життєвого рівня населення. Макроекономічний ефект полягає у забезпеченні сталого розвитку національної економіки.

Перспективи подальших наукових розробок у даному напрямі полягають у побудові матриці міграції економічної спеціалізації регіонів України як основи формування їх експортного потенціалу.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Бутко М.. Методологія оцінки ролі експортного потенціалу в економічному розвитку регіону / М. Бутко, М. Козік // Економіст. - 2015. - № 10. - С. 8-11.
2. Грищенко В.Ф. Організаційно-економічні основи управління експортно-імпортним потенціалом регіону з урахуванням вимог екологічної безпеки / В.Ф. Грищенко, О. Ю. Древаль, І. В. Грищенко // Актуальні проблеми економіки. - 2012. - № 7. - С. 132-145.
3. Грищенко І.В. Управління експортно-імпортним потенціалом регіону з урахуванням вимог еколого-економічної безпеки як фактор гарантування сталого розвитку / І. В. Грищенко // Інвестиції: практика та досвід. - 2012. - № 1. - С. 71-74.
4. Дугінець Г.В. Показники оцінки рівня розвитку експортного потенціалу регіону / Г.В. Дугінець, Г.В. Кучерявенко // Економічний простір. - 2012. - № 68. - С. 68-73.

5. Дунаєв І. Формування регіональних систем підтримки експортно-орієнтованих компаній в Україні / І. Дунаєв // Економічний аналіз. - 2012. - Т. 10(1). - С. 141-144.
6. Кутідзе Л.С. Визначення стратегічних домінант ефективного використання експортного потенціалу регіону / Л. С. Кутідзе // Бізнес Інформ. - 2014. - № 11. - С. 53-58.
7. Кутідзе Л.С. Проблеми побудови механізмів диверсифікації експортного потенціалу регіону / Л. С. Кутідзе // Технологический аудит и резервы производства. - 2015. - № 1(7). - С. 32-36.
8. Навроцький О.О. Структурні пріоритети розвитку експорту регіонів України / О.О. Навроцький, О.О. Андрієвська // Социальная экономика. - 2015. - № 2. - С. 59-67.
9. Офіційний сайт Державної служби статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>
10. Радченко Л.М. Експортоорієнтований міжрегіональний кластер як інструмент нарощування і реалізації експортного потенціалу регіону [Електронний ресурс] / Л.М. Радченко. // Ефективна економіка. - 2012. - № 9. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2012_9_37
11. Рязанова Н.О. Складові елементи регіональної експортної стратегії [Електронний ресурс] / Н.О. Рязанова. // Економічні науки. Сер. : Облік і фінанси. - 2013. - Вип. 10(1). - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecnof_2013_10\(1\)__60](http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecnof_2013_10(1)__60)
12. Старушенко Г. Інформаційна підтримка експортерів як напрям удосконалення державного управління зовнішньоекономічною діяльністю на регіональному рівні / Г. Старушенко, С. Базилевський // Державне управління та місцеве самоврядування. - 2013. - Вип. 3. - С. 94-104.
13. Циналевська І.А. Інституційні проблеми розвитку експортної діяльності в Україні та регіонах (на прикладі Одеської області) / І. А. Циналевська // Економічні інновації. - 2014. - Вип. 57. - С. 422-430.
14. Чубар М.М. Експортний потенціал підприємств легкої промисловості Подільського економічного регіону за умов СОТ: аналіз стану та вибір шляхів підвищення / М. М. Чубар // Інноваційна економіка. - 2014. - № 5. - С. 140-144.
15. Шелест Є. Регіональне агентство сприяння розвитку експортного потенціалу машинобудівних підприємств: організаційно-методичні основи створення / Є. Шелест // Вісник Тернопільського національного економічного університету. - 2013. - Вип. 3. - С. 14-25.
16. Шмиголь Н.М. Експортний потенціал підприємств машинобудівної галузі Запорізького регіону: сучасний стан, проблеми, перспективи / Н.М. Шмиголь, Т.С. Павлюк // Вісник Запорізького національного університету. Економічні науки. - 2014. - № 3. - С. 47-55.

УДК 339.972, 339.9.012.421

**РИНКОВІ РЕФОРМИ В УКРАЇНІ В УМОВАХ ЛІБЕРАЛІЗАЦІЇ
ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ З ЄС****Шамборовський Г.О., к.е.н.***Львівський національний університет імені Івана Франка*

Стаття присвячена дослідженню гармонізації, адаптації та уніфікації вітчизняних стандартів та норм виробництва, споживання, конкуренції і торгівлі відповідно до законодавства ЄС. Автором висвітлено стан та перспективи реформ спрямованих на розвиток ринково-інституційних відносин у суспільстві та євроінтеграцію у межах зони вільної торгівлі з ЄС. Досліджено основні етапи проведення та визначено проблеми реформування сфери безпеки та забезпечення якості харчових продуктів, антимонопольного законодавства, системи технічного регулювання, митної служби України. Результати дослідження свідчать про повільний, але поступальний рух реформ, зокрема, спостерігається позитивна динаміка впровадження технічних регламентів, санітарних та фіто-санітарних норм ЄС у 2011-2015 рр. Складно проходить реформування антимонопольного законодавства, судової та виконавчої влади – існує невідкладна потреба у боротьбі з корупцією, протидії криміналізації економіки, які суттєво перешкоджають налагодженню справедливих та ефективних умов господарювання та євроінтеграції.

Ключові слова: трансформаційна економіка, лібералізація, реформа у сфері безпеки та якості харчових продуктів, реформа антимонопольного законодавства, реформа системи технічного регулювання, реформа митної служби України

UDC 339.972, 339.9.012.421

**THE MARKET REFORMS IN UKRAINE IN THE CONDITIONS OF
FOREIGN TRADE LIBERALIZATION WITH EU****Shamborovskyi G., PhD in Economics***Lviv National University named after Ivan Franko*

The article is devoted to adaptation, alignment and harmonization of the national standards and norms of production, consumption, trade and competition in accordance with the EU legislation. The author has highlighted the conditions and prospects of reforms aimed at the development of market-institutional relations in the society and the European integration within the free trade zone with the EU. The basic stages of the reform of the security sector and food quality, anti-trust legislation, technical regulation system, customs service of Ukraine are investigated and problems of reforming are determined. The results of research indicate the slow but forward movement of reforms, in particular, the positive dynamics of the implementation of the

European technical regulations, sanitary and phytosanitary measures in 2011-2015. It is difficult to implement reforms of anti-trust legislation, judicial and executive powers – there are urgent needs for anti-corruption action and decriminalization of the economy, which significantly prevent the establishment of fair and efficient business environment and the European integration.

Keywords: transition economy, liberalization, the security sector and food quality reform, the antitrust legislation reform, the technical regulation reform, the reform of custom service of Ukraine.

Актуальність проблеми. Сьогодні виконання Україною умов Угоди про асоціацію з ЄС та проведення реформ спрямованих на встановлення ефективних та справедливих відносин у суспільстві суттєво ускладнюється затяжною економічною кризою та військовими діями на сході країни.

Однак, найбільше перешкоджають процесу ринкових реформ та впровадженню європейських норм та стандартів внутрішні протиріччя між політиками, бізнесменами, чиновниками – еліті знову бракує волі та консенсусу у прийнятті відповідних законів та фінансово-адміністративного ресурсу щоб забезпечити їх виконання. Це свідчить про інституціональну відсталість країни, не готовність високопосадовців та олігархів взяти на себе відповідальність за стан справ і майбутнє країни. Зволікання з проведенням реформ, особливо затримки їх на етапі законодавчого проектування, розгляду та прийняття відповідних законів є недопустиме в сучасних умовах. Українське суспільство вимагає пришвидшення процесу реформування основних галузей та сфер національного господарства, вирішення проблеми безпеки, розширення та поглиблення співпраці з країнами ЄС та НАТО.

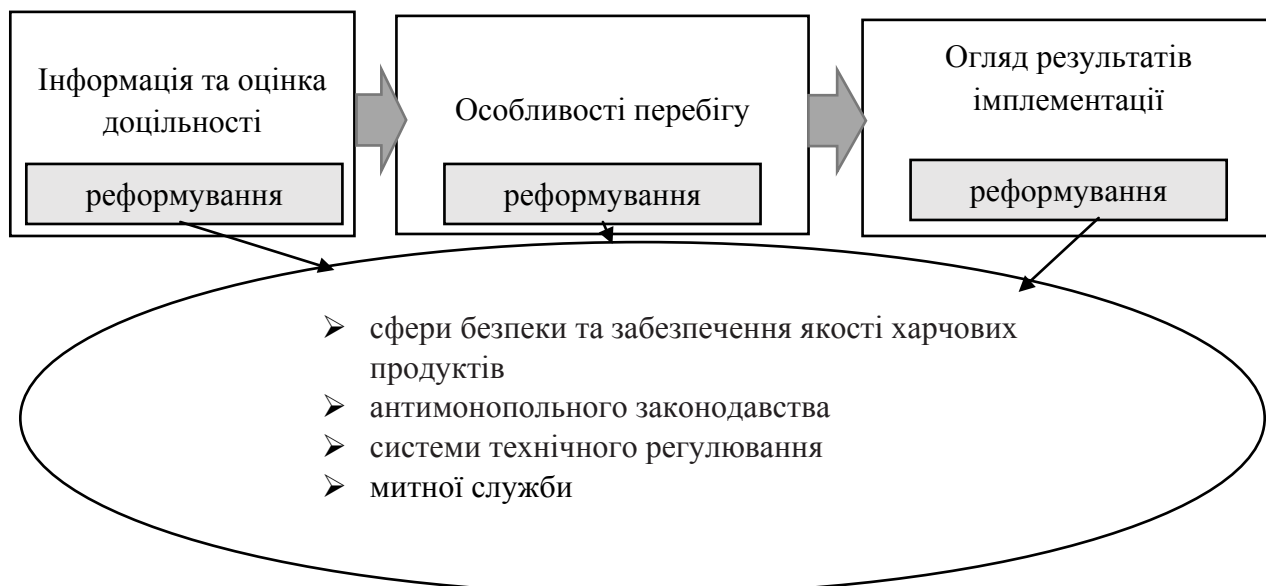
Аналіз останніх наукових досліджень. Ринкове реформування – складний, комплексний, багатосторонній процес. Дослідженню ринкових реформ, їх змісту та завдань присвячена значна кількість наукових робіт, зокрема К. Агеєва, О. Гіленко, О. Валевський, Т. Віл, О. Пасхавер, Ю. Козак, О. Мамалуй, Л. Верховодова розглянули теорію та історію ринкового реформування в Україні. Однак, не вирішеними залишаються питання оцінки успішності нових реформ, їх законодавчого забезпечення, механізмів та інструментів, які повинні бути впроваджені для розвитку внутрішнього ринку та продовження євроінтеграційного курсу держави.

У ході наукового дослідження використано інформаційні звіти про підсумки реформ [6-7; 12-16], а також звіт зарубіжних науковців щодо корупції та її негативного впливу на реформи в Україні [17-18]. Висновки і пропозиції засновані на нормативно-правових актах [1-5], офіційних статистичних даних [10], матеріалах Інституту економічних досліджень та політичних консультацій [8], Міністерства економічного розвитку і торгівлі України [9; 11].

Метою роботи є проведення аналізу формування законодавчої бази та оцінка успішності етапів реформ спрямованих на розвиток ринкових відносин в Україні шляхом запровадження європейських норм і стандартів у сфері виробництва та споживання.

Викладення основного матеріалу дослідження. Ключовим критерієм, який характеризує процес здійснення трансформацій в економіці України – реформування (від лат. *reform* – «перетворюю», «змінюю»), є ефективність – досягнення певних цілей на певних етапах.

Пропонуємо використати логічний алгоритм дослідження (рис. 1) реформ у вибраних галузях та сферах, які мають вагомий вплив на розвиток європейської інтеграції та створення сприятливого бізнес-середовища в країні і коротко проаналізувати особливості їх запровадження та виконання.



*Рис. 1 Алгоритм оцінки прогресу ринкового реформування в Україні
Побудовано автором*

1. Реформування сфери безпеки та забезпечення якості харчових продуктів реалізується у межах Проекту «Вдосконалення системи

контролю безпеки харчових продуктів в Україні» (*Improvement of Food Safety Control System in Ukraine (project) – IFSSU*), виконання якого має закінчитися до кінця 2016 р. Бенефіціаром виступає новостворена Державна служба України з питань безпечності харчових продуктів та захисту споживачів, а виконавцем є Консорціум, який очолює данська компанія Sweco A/S [7].

Ця реформа є необхідною для можливості подальшої адаптації вітчизняного законодавства в сфері санітарних та фіто-санітарних заходів, яка має мету: 1) підвищити безпеку та якість харчової продукції на внутрішньому ринку України, 2) збільшити обсяги зовнішньої торгівлі продукцією рослинництва та тваринництва між Україною та країнами – членами ЄС; 3) забезпечити розвиток зони вільної торгівлі між Україною та ЄС в межах Угоди про асоціацію [7; 14].

Реформування відповідно до проекту *IFSSU* відбувається за трьома напрямками: інституційне реформування та державний контроль (в т.ч. законодавча база); ветеринарія та безпека харчових продуктів, а також інформаційні системи та управління даними.

Основні досягнення законодавців у реформуванні сфери безпеки та забезпечення якості харчових продуктів відображено у табл. 1.

2. Реформування антимонопольного законодавства. Метою конкурентної політики ЄС є захист і розвиток ефективної конкуренції на внутрішньому ринку. Конкуренція є базовим механізмом ринкової економіки, що спрямовує зусилля суб'єктів ринку на прагнення до конкуренції та економічної ефективності.

Правовою основою європейської конкурентної політики є Договір про ЄС. Європейська конкурентна політика містить в собі 5 основних напрямів, серед яких: заборона угод, що обмежують конкуренцію, заборона зловживання домінуючим становищем, заборона об'єднання (злиття), яке створює та укріплює домінуюче становище, лібералізація монопольних секторів, заборона державної допомоги [13, с. 21]..

Зокрема конкурентне законодавство України ще не приведено у відповідність до положень Регламенту ЄС №1/2003 від 16 грудня 2002 р. «Щодо застосування правил конкуренції, закладених у ст. 81 та 82 Європейського договору про об'єднання», що набрав чинності 1 травня 2004 р.

Таблиця 1 - Законодавчі ініціативи реформування у сфері санітарних та фіто-санітарних заходів відповідно норм і стандартів ЄС

№ п/п	Адаптації вітчизняного законодавства до стандартів ЄС	
	Імплементация	Наступні етапи
1	2	3
1	Прийнято постанову КМУ № 667 від 02.09.2015 р. «Про Державну службу України з питань безпеки харчових продуктів та захисту споживачів», а також постанови КМУ № 871 від 28.10.2015 р. «Про утворення територіальних органів Державної служби України з питань безпеки харчових продуктів та захисту споживачів»;	Необхідність розробки нової редакції законопроекту «Про новітні харчові продукти та інгредієнти», із врахуванням новацій, котрі відбулися у частині законодавчого регулювання ЄС на прохання МОЗ;
2	Зареєстрований Проект закону «Про державний контроль, що здійснюється з метою перевірки відповідності законодавству про харчові продукти та корми, здоров'я та благополуччя тварин» (реєстраційний номер № 0906 від 27.11.2014);	Необхідність доопрацювання положення з метою гармонізації законодавчого поля України до законодавчого поля ЄС в частині затвердження та реєстрації кормових добавок; проведення аналізу нової редакції, яка готується Комітетом ВРУ з питань аграрної політики та земельних відносин, на відповідність вимогам ЄС;
3	Розроблено Проект закону «Про інформацію для споживачів щодо харчових продуктів» з врахуванням положень Регламентів ЄС № 1169/2011, № 1924/2006, № 1337/2013, № 828/2014. Проект закону передбачає встановлення загальних положень щодо маркування продуктів харчування, а також регулює окремі правила щодо маркування певних видів продуктів харчування. Законопроект зареєстрований у ВРУ за № 4126-1 від 04.03.2016 р.;	Необхідність доопрацювання положення з метою наближення законодавчого поля України до законодавчого поля ЄС в частині маркування;
4	Здійснено доопрацювання Проекту постанови КМУ з врахуванням одержаних від ЦОВВ коментарів «Про затвердження переліку призначених прикордонних інспекційних постів на митному кордоні України, через які здійснюється ввезення (пересилання) в Україну, вивезення (пересилання) з України та переміщення транзитом харчових продуктів та інших об'єктів санітарних заходів»;	Розробка проекту документа на базі Директиви № 2011/91 Європейського Парламенту та Ради від 13.12.2011 р. щодо маркування задля цілей ідентифікації партії, до якої відноситься харчовий продукт;
5	Здійснено доопрацювання Проекту наказу Міністерства Агрополітики України «Про затвердження порядку здійснення державного контролю за дотриманням необхідних гігієнічних вимог щодо забезпечення готових харчових продуктів тваринного походження на бійнях, гуртівнях та потужностях з розбирання та обвалювання м'яса».	Необхідність розробки проекту документа на базі: 1) Регламенту Комісії ЄС № 28/2012 від 11.01.2012 р., що встановлює вимоги до сертифікації на ввезення до транзиту через ЄС окремих композитних продуктів та вносить зміни до Рішення 2007/275/ЄС та Регламенту ЄС № 1162/2009.

Джерело: складено автором на основі 5, 9, 12, 14

Також, хоча Верховна Рада України 26 січня 2016 р. ухвалила Закон № 935-VIII «Про внесення змін до Закону України «Про захист економічної конкуренції», доопрацьована норма цього Закону ще не пристосована до можливості використання її у практиці роботи Антимонопольного комітету України [1].

Успіх прийнятого у першому читанні проекту Закону № 2431 від 12 листопада 2015 р. «Щодо визначення органами АМКУ розміру штрафів

за порушення законодавства про захист економічної конкуренції», вже 9 грудня 2015 р. було доопрацьовано так, що було втрачено його євроінтеграційний зміст. У результаті новацій було вилучено норми, котрі дають судам право здійснювати перегляд рішень щодо накладення штрафів АМКУ. Це прямо суперечить не лише європейським стандартам (статті 255 Угоди (IV розділ – Зона вільної торгівлі), статті 6 та статті 14 Європейської конвенції з прав людини, статті 31 Директиви Ради ЄС №1/2003 та статті 16 Регламенту Ради (ЄС) №139/2004), але й можливості справедливо відстоювати свої права у суді, через оскарження рішень АМКУ. Надалі триває робота над доопрацюванням та імплементацією норм цього Закону.

Важливо, щоб реформу антимонопольного регулювання проводили паралельно до судової та антикорупційної реформ. Наявність і масштаб корупції в Україні ще раз засвідчили результати американського дослідження. Опитування проводилося серед 200 компаній-учасників Американської торговельної палати в Україні упродовж 2014-2015 рр. Так, 98% опитаних стверджують, що корупція є широко розповсюдженою в Україні, при цьому 73% опитаних компаній стверджують, що мали справу із проявами корупції і не довіряють факту зменшенню корупції в Україні у 2015 р. у порівнянні з 2014 р. 84% – стверджують, що працюють на антикорупційних засадах, але свідомо вдаються до корупції у випадках: гострої потреби прискорення проведення організаційних процедур (33%), уникнення неправомірних діянь (27%) та можливість отримання доступу до державних закупівель (17%) [17].

Така аргументація свідчить про нагальну потребу комплексного та цілеспрямованого підходу до проведення реформ у вищезазначених галузях.

3. Реформування системи технічного регулювання. Реформування системи технічного регулювання є важливим перш за все для того, аби шляхом усунення нетарифних бар'єрів між Україною та ЄС – отримати можливість доступу вітчизняних промислових товарів до європейського ринку.

Розглянемо законодавчий прогрес реформування сфери технічного регулювання упродовж 2014-2015 рр., який передбачає можливість і необхідність заміни застарілих радянських стандартів сучасними європейськими:

1) Відповідно до Закону України «Про стандартизацію» [3] прийнято нові редакції 3 основоположних національних стандартів, що набрали чинності 20 грудня 2015 р. (ДСТУ 1.1: 2015; ДСТУ 1.2: 2015; ДСТУ 1.7: 2015), а також ще 4 ключових національних стандартів від 1 травня 2016 р. (ДСТУ 1.5: 2015; ДСТУ 1.8: 2015; ДСТУ 1.13: 2015; ДСТУ 1.14: 2015). Також прийнято чимало нормативних документів, значну частку із яких уже гармонізовано відповідно до стандартів ЄС.

Суттєвий рух щодо наближення національних стандартів до європейських, зафіксовано у 2014-2015 рр., що відповідно на 89 % та 142 % більше кількості гармонізованих стандартів упродовж 2002-2013 рр. Їх обсяги та динаміку відображено на рис. 2.

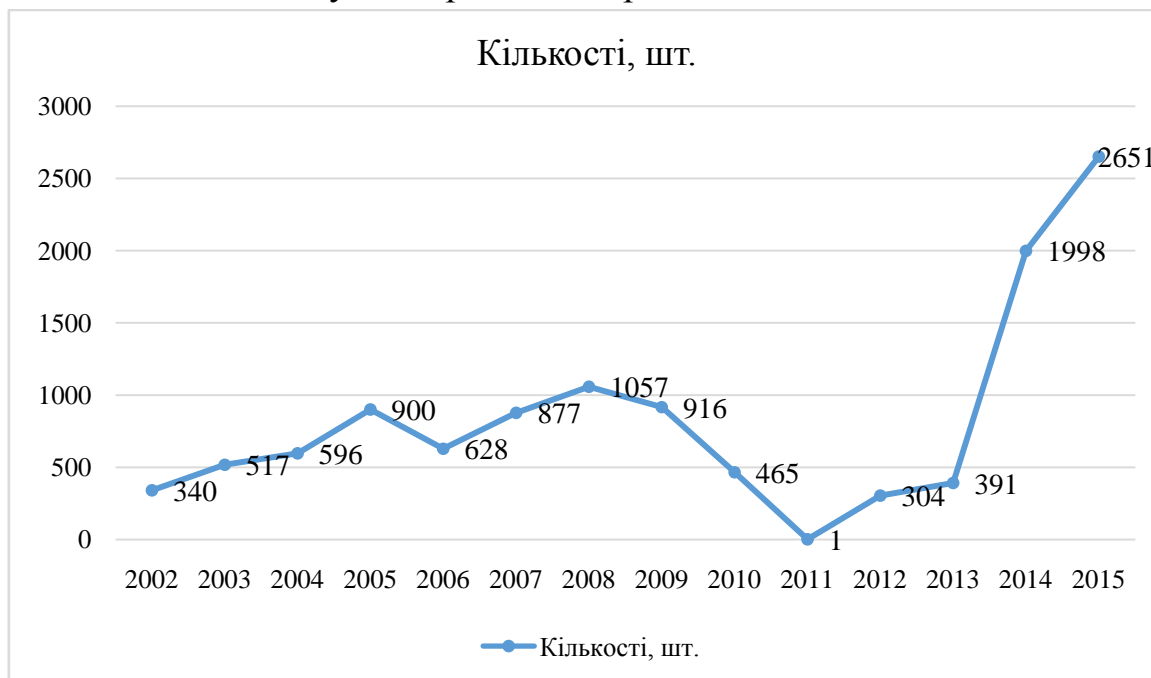


Рис. 2. Обсяги та динаміка гармонізації національних стандартів відповідно до міжнародних та європейських

Джерело: [10]

2) Прийняття закону України «Про технічні регламенти та оцінку відповідності» [4] з-поміж інших норм, зокрема у Додатку III цього Закону містить перелік секторів промислової продукції, у яких прийняті технічні регламенти. Так, обов'язковими технічними регламентами застосовуються у таких сферах як: машини та устаткування, ліфти, енергетичне обладнання, морські судна, медичні вироби, товари для дітей, та ін.

3) З метою дерегуляції господарської діяльності Міністерство економічного розвитку і торгівлі наказом від 6 травня 2015 р. № 451 скоротило перелік продукції, що підлягає обов'язковій сертифікації

в Україні. Так, статистичні дані свідчать про поступове відсоткове скорочення переліку сертифікованої продукції. У порівнянні 2010/2009 рр., зменшення становить 17,9 %, 2011/2010 – 51,8 %, 2012/2011 – 11,5 %, 2013/2012 – 0,80 %, 2015/2013 – 37 % [9].

4) Закон України «Про метрологію та метрологічну діяльність» (від 1 січня 2016 р.) передбачає здійснення в Україні метрологічної діяльності відповідно до міжнародних та європейських вимог (документи *OIML, WELMEC*) [2, 9].

Серед очікуваних кроків реформи є укладення з ЄС Угоди про оцінку відповідності та прийнятності промислової продукції (*Agreements on Conformity Assessment and Acceptance of Industrial Goods, ACAA*) відповідно до пріоритетних технічних регламентів (машини, низьковольтне електричне обладнання та електромагнітна сумісність обладнання) [12].

4. Реформування митної служби. Очевидно, що є потреба у проведенні реформи митниці. Її мета – перетворення державного бюрократизованого органу на ефективну, якісну і прозору сервісну службу, що не створює перешкод для здійснення інвестицій в країну, але при цьому забезпечує належний контроль за рухом товарів через державний кордон. Для реформування цієї сфери зроблено наступні законодавчі кроки:

- прийнято довгоочікуваний законопроект з метою запровадити в Україні функціонування інституту уповноважених економічних операторів. Статус УЕО – це найвищий ступінь довіри митниці до підприємств у вигляді надання їм найбільшого переліку пільг і спрощень митних процедур;

- схвалена концепція функціонування автоматизованої системи «єдиного вікна» на митниці, яка запровадження 1 серпня 2016 р. та повинна спростити митні процедури, зменшити черги і протидіяти корупції на митниці. Також це можливість для скорочення регуляторного навантаження на економічних операторів, скасування зайвих видів державного контролю, запровадження ризик-орієнтованого підходу при визначенні об'єктів контролю та принципу «мовчазної згоди» при видачі дозволів).

Не ухваленим залишається важливий законопроект цієї реформи: «Щодо імплементації регламентів ЄС передбачених Угодою про асоціацію», який передбачає:

- спрощення процедур декларування товарів на митниці згідно до норм ЄС;

- впровадженні єдиної транзитної процедури в ході оформлення перевезення товарів через кордони,

- удосконалення положень про захист прав інтелектуальної власності на товари, що переміщуються через кордон та урегулювання системи розрахунку та пільгової сплати митних платежів згідно правил ЄС.

Не зважаючи на єврооптимізм та позитивні очікування, варто розуміти, що значного напливу європейських товарів на вітчизняний ринок і навпаки, внаслідок режиму вільної торгівлі, не відбудеться, зокрема через такі причини:

- нульові ставки мита діють лише для 70 % від загальної частки усіх українських товарів. Для інших товарних груп передбачається або перехідні періоди або режим обмежень,

- військово-політична та соціально-економічна ситуація в Україні перешкоджає розвитку зовнішньої торгівлі з європейськими партнерами.

Проте, Україна та ЄС зацікавлені у взаємному відкритті ринків і продовжують пошук можливостей для комплексної та всебічної торговельної співпраці та отримання вигод.

Висновки. Не зважаючи на певні успіхи і досягнення в гармонізації законодавства та запровадження санітарних, фіто-санітарних норм і технічних регламентів ЄС, проведення ринкових реформ в Україні є повільним та вимагає активних дій, як з боку законодавчих, так і виконавчих органів влади.

Очевидно, що процес інтеграції ринків України та ЄС має бути належно організованим, а отже дієвим, ґрунтуючись на впорядкованому та професійно підготовленому нормативно-правовому регулюванні із залученням експертів та громадськості.

Створення та функціонування зони вільної торгівлі є основним елементом Угоди про асоціацію з ЄС, яка крім інших важливих питань, визначає перелік реформ для усунення тарифних і нетарифних бар'єрів,

уніфікації стандартів якості продукції, та створення єдиних правил функціонування бізнес-середовища у відповідності до європейських законів, задля переваг вільного руху товарів та послуг, капіталу та працівників, формування взаємної довіри та підтримки. У разі їх успішної імплементації зможемо приступити до повномасштабної лібералізації зовнішньої торгівлі та інтеграції до ЄС.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Закон України «Про захист економічної конкуренції щодо підвищення ефективності системи контролю за економічними концентраціями» від 26.01.2016, № 935-XIX // Від. Верх. Ради У-ни. – 2016. – № 13. – С. 143.
2. Закон України «Про метрологію та метрологічну діяльність» від 10.02.2016, № 1314-XVIII // Відомості Верх. Ради У-ни. – 2014. - № 30. – С. 1008.
3. Закон України «Про стандартизацію» від 10.02.2016, № 1315-XVIII // Відомості Верх. Ради У-ни. – 2014. – № 31. – С.1058.
4. Закон України «Про технічні регламенти та оцінку відповідності» від 15.01.2015, № 124- XIX // Відомості Верх. Ради У-ни. – 2015. – № 14. – С. 96.
5. Угода «Про Асоціацію між Україною та ЄС» від 30.11.2015 р. № 984_011 [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/984_011
6. Альтернативний звіт з оцінки ефективності державної антикорупційної політики // Ред. А. Волошинової. – К.: б.в., 2015. – 268 с.
7. Віл Т. Вдосконалення системи контролю безпечності харчових продуктів в Україні: Звіт про впровадження Проекту за період 1.10.2015 – 31.03. 2016 рр. / Т. Віл, Б. Соренсен. – Швеція: Sweco Danmark A/S, 2016. – 81 с.
8. Гармонізація технічного регулювання, стандартів та оцінки відповідності, угода про оцінку відповідності та прийнятність промислових товарів [Електронний ресурс] / Інститут ЕДПК – Режим доступу: http://www.ier.com.ua/ua/Ukraine_EU_project/materials/AA_title_4/barriers/harmonisation
9. Гіленко О. Реформування системи технічного регулювання: здобутки та плани на майбутнє: презентація / О. Гіленко. – К.: Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. – 26 с.
10. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
11. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/?lang=uk-UA>

12. Моніторинг прогресу реформ: звіт за 2015 рік [Електронний ресурс] / Національна рада реформ. – Режим доступу: http://reforms.in.ua/sites/default/files/upload/broshura_a4_ukr.pdf
13. Договір про Європейський Союз від 7 лютого 1992 р. // - 2005. – Конституційні акти Європейського Союзу. Частина 1 / Упорядник Г. Друзденко. – К.: «Юстиніан». – С. 512.
14. Проведення реформи у сфері забезпечення безпечності та якості харчових продуктів (Стратегія) [Електронний ресурс] // Національна рада реформ. – Режим доступу: <http://reforms.in.ua/ua/reform/indicator/10887>
15. Реформи під мікроскопом: 2015 рік // за ред. В. Міського, О. Галушки – К.: Інститут Медіа Права, 2015. – 88 с.
16. Україна 2015-2016: випробування реформами / Ю. Якименко та ін.; шеф-ред. Л. Шангіна. – К.: Центр Разумкова, 2015. – 90 с.
17. Corruption in figures: report chamber corruption perception survey 2015 [Electronic data] / ACC (American Chamber of Commerce) in Ukraine. – 2015. – Access mode: <http://www.chamber.ua/Content/Documents/-436507952Corruption-perception-survey-report-ENG.pdf>
18. Mccarthy M. Has Ukraine Really Changed? [Electronic data] / M. Mccarthy // Atlantic Council. – 2016. Access mode: <http://www.atlanticcouncil.org/blogs/new-atlanticist/has-ukraine-really-changed>

ПРОБЛЕМИ НАЦІОНАЛЬНОЇ ТА РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

УДК 332.146.2:330.332:502.33

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ РЕАЛІЗАЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙНО-ЕКОЛОГІЧНОЇ СТРАТЕГІЇ СТАЛОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

Залунін В.Ф., д.е.н.
Квактун О.О., к.е.н.
Орловський Є.С.

Придніпровська державна академія будівництва та архітектури

У статті запропоновано організаційно-економічний механізм реалізації інвестиційно-екологічної стратегії сталого розвитку регіонів України, характерний застосуванням інструментів територіального маркетингу, що дозволяє позиціонувати регіональні інвестиційні біопозитивні продукти та просувати інвестиційні проекти сталого проектування та будівництва. Розглянуто досвід промислово-розвинених держав в реалізації ефективної політики екологізації та виокремлено основні інструменти регулювання природоохоронної діяльності країн світу. Представлено комплекс заходів для реалізації інвестиційно-екологічної стратегії сталого розвитку регіону, що включає наступні блоки: регулювання техногенної дії підприємств і галузей промисловості на довкілля регіону; фінансування заходів щодо забезпечення екологічної безпеки в регіоні; екологізація місцевої податкової системи з метою сприяння інвестиціям природоохоронного призначення; розвиток сфери екологічного страхування для підвищення інвестиційної привабливості; впровадження і розвиток екологічного інструменту управління. Вищезазначені складові є основою новітньої управлінської технології, вбудованої в механізм інвестиційно-екологічної стратегії сталого розвитку регіону – територіального маркетингу реальних екологічних інвестицій.

Ключові слова: організаційно-економічний механізм, інвестиційно-екологічної стратегії сталого розвитку регіонів України, територіальний маркетинг реальних екологічних інвестицій, інвестиційні проекти сталого проектування та будівництва, екологізація, інвестиційна привабливість

UDC 332.146.2:330.332:502.33

ORGANIZATIONAL-ECONOMIC MECHANISM OF IMPLEMENTATION THE INVESTMENT AND ENVIRONMENTAL STRATEGY OF REGIONAL SUSTAINABLE DEVELOPMENT IN UKRAINE

Zalunin V., Dr.of Econ.Sc.
Kvaktun O., PhD in Economics
Orlovsky E.

Prydniprov's'ka State Academy of Civil Engineering and Architecture

In the article the organizational-economic mechanism of implementation of investment and environmental strategy of sustainable development of regions of Ukraine is

characterized by the use of tools of territorial marketing that allows positioning the regional investment biopositive products and promoting investment projects for sustainable design and construction. The experience of developed industrial nations in the implementation of effective policy of greening and the basic tools of environmental regulation countries has been investigated. The complex of measures for the implementation the investment and environmental strategy of regional sustainable development have been presented in the article. This complex includes the following: regulation of man-made impact of enterprises and industries on the environment of the region; financing of measures to ensure environmental safety in the region; the greening of the local tax system to promote investment and environmental protection; development of environmental insurance to raise investment attractiveness; developing and implementing the environmental management tools. The components mentioned above are the basis of the newest management technology that in-built into the mechanism of investment and environmental strategy of sustainable development of the region – the territorial marketing of real environmental investment.

Keywords: organizational-economic mechanism, investment and environmental strategy of sustainable development of regions of Ukraine, territorial marketing of real environmental investment, and investment projects of sustainable design and construction, greening, investment attractiveness

Актуальність проблеми. На сучасному етапі глобалізації концепція сталого розвитку стає визначальною моделлю як для країн, так і для їхніх регіонів. Практичним механізмом реалізації стратегії сталого розвитку в світі та в Україні є «зелена» економіка. Політика сталого розвитку на сьогодні в Україні має незадовільну інституційну базу. Підписання політичної угоди про асоціацію з ЄС вимагає дотримання екологічних стандартів та «зеленої» модернізації економіки України. Політика екологізації економіки є інструментом модернізації та залучення нових технологій, що дозволить створити нові робочі місця і зменшити негативний вплив на довкілля. Саме впровадження механізмів «зеленої» економіки може стати інструментом перерозподілу капіталів із старих низько технологічних та ресурсоємних виробництв в нові високотехнологічні галузі, нові продукти експорту до країн ЄС. У зв'язку з цим виникає потреба у розробці організаційно-економічного механізму реалізації інвестиційно-екологічної стратегії сталого розвитку регіонів України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Останнім часом науковці [1-11] активно розвивають концепцію новітніх інструментів

ресурсно-екологічної політики, базові ідеї якої починають реалізовуватися й в практиці управління. Відмінними рисами цих інструментів є висока соціально-екологічна і економічна ефективність, гнучкість, відповідність характеру і особливостям сучасним екологічним проблемам. Проте на сьогодні питання розробки організаційно-економічного механізму реалізації комплексної інвестиційно-екологічної стратегії сталого розвитку регіонів України недостатньо досліджене.

Метою статті є розробка організаційно-економічного механізму реалізації інвестиційно-екологічної стратегії сталого розвитку регіонів України.

Викладення основного матеріалу дослідження. Узагальнення і використання зарубіжного досвіду в даному напрямку має велике значення для України при обґрунтуванні механізмів реалізації інвестиційно-екологічної стратегії сталого розвитку регіонів та виборі найбільш ефективних методів управління. Досвід промислово-розвинених держав в реалізації ефективної політики екологізації вказує на наступні сучасні тенденції:

- ефективне природоохоронне законодавство; гнучка система податків і пільг;
- тільки оптимальне поєднання державного регулювання і використання економічних методів управління дозволяє отримати найкращий результат;
- і державне управління, і ринкова економіка зорієнтовані на зниження рівня забруднення, ресурсозбереження, енергозбереження та розвиток нетрадиційної енергетики, збереження біологічної різноманітності та інші;
- чіткий розподіл функцій держави та регіонів; активна участь громадськості;
- створення екологічної інфраструктури;
- розвиток екобізнесу та ринку екологічних послуг.

Основні інструменти регулювання природоохоронної діяльності країн світу представлено у табл. 1.

Розвиток екологічного бізнесу, тобто активної діяльності підприємств з метою отримання прибутку на основі використання, охорони і відтворення природних ресурсів, об'єктів, є актуальною

світовою тенденцією сьогодення, оскільки вирішення екологічних проблем вимагає інструментарію, здатного миттєво реагувати на швидкоплинну екологічну ситуацію.

Таблиця 1 - Основні інструменти регулювання природоохоронної діяльності країн світу

Країни	Ресурсні платежі	Платежі за забруднення				Екологічний податок в цінах на продукцію	Диференціація податку на прибуток	Екологічне страхування	Субсидії	Ринкові інструменти
		атмосфери	води	твердими відходами	шумом					
США	+			+	+	+		+	+	+
Канада	+								+	
Японія	+	+			+			+	+	
Бельгія	+			+				+	+	
Великобританія	+				+	+	+	+		
Італія	+		+			+		+		
Нідерланди	+		+	+	+	+	+	+	+	
Фінляндія	+					+	+		+	
Франція	+	+	+		+	+		+	+	
Німеччина	+		+		+	+	+	+	+	+
Швеція	+					+	+	+	+	
Росія	+	+	+	+				+	+	
Білорусь	+	+	+	+					+	
Україна	+	+	+	+						

Складено авторами за: [8; 9]

Методологічна основа становлення і розвитку екологічного бізнесу базується на основоположних підходах щодо процесу природокористування: взаємозв'язок, взаємообумовленість, паритетність елементів соціо-еколого-економічного сталого розвитку; процес перетворення екосистем повинен проходити з врахуванням «еталонних» значень сталого розвитку територій; переорієнтація цінностей за принципом «екологічний розвиток первинний по відношенню до економічного розвитку»; результативні витрати на запобігання можливим негативним наслідкам, а не економія витрат на їх запобігання; не заробляти і витратити гроші на знищення відходів, а заробляти на самих відходах; пріоритетність економічних методів регулювання, а саме: створення системи економічної зацікавленості.

Формування організаційно-економічного механізму ефективного вирішення екологічних проблем України повинно відбуватися з урахування особливостей регіональних аспектів: природного – регіон є унікальним внаслідок своєї природної і соціально-економічної специфіки; організаційного – створення відповідної організаційної структури. Виходячи з цього виокремлюються першорядні завдання: збереження технологічного ядра виробничо-технологічної структури економіки регіонів; модернізація та екологізація виробничого апарату регіонів; зменшення ресурсомісткості, матеріало- та енергомісткості виробництва.

В Україні згідно з Законом «Про охорону навколишнього середовища» [12] від 25.06.1991 р. № 1264-ХІІ економічний механізм екологічного регулювання базується на концепції платності природокористування, яка реалізується на практиці завдяки ресурсним податковим системам і емісійним платежам. Остання включає наступні збори: за викиди в атмосферу забруднюючих речовин стаціонарними і передвижними джерелами забруднення, за викиди забруднюючих речовин в водні об'єкти, збори за розміщення відходів. Отримані кошти розподіляються за наступною схемою: 20 % спрямовуються на особові рахунки місцевих фондів охорони навколишнього середовища; 50 % – в міські фонди охорони навколишнього середовища; 30 % – в Державний фонд охорони навколишнього середовища.

Сучасні податкові системи як світу в цілому, так і України взагалі, незважаючи на прогрес в області екологізації податкового законодавства, сконцентровані, перш за все, на стягненні податків з населення, з прибутку, доданої вартості тощо, а не на екологічних податках. Плата за природокористування складає лише декілька процентів від доходної частини бюджету. В Україні за останні роки ця цифра коливається в межах 3-4 % від усіх відрахувань в Державний бюджет. Тим самим в якійсь мірі заохочується природоексплуатуюча діяльність.

Для порівняння приведемо дані частки екологічних податків в загальному обсязі всіх коштів від оподаткування юридичних та фізичних осіб в розвинених країнах в 1993 році: в Австрії - 4,4; Канаді - 4,5; Данії - 3,4; Фінляндії - 5,4; Німеччині - 4,9; Греції - 4,9; Ірландії - 11,9; Італії - 9,0; Великобританії - 8,2; США - 3,2. В середньому частка екологічних податків і зборів склала в 1993 році 6,7 % [7, с.80.]. В

зв'язку з податковою реформою в екосфері в останні роки відмічається тенденція зростання вищенаведених даних.

Враховуючи світові тенденції, слід зазначити, що податкова система України не відповідає реаліям сьогодення і повинна за допомогою нової податкової реформи бути кардинально змінена, особливо стосовно структури екологічного податкового законодавства. Це створить стимули для зниження природоємності як на державному, так й на регіональному рівні управління, збільшить обсяги реальних екологічних інвестицій.

Податкова система, сприяюча ефективній реалізації інвестиційно-екологічній стратегії сталого розвитку економіки регіону, її структурній перебудові повинна враховувати: по-перше, підвищення податкової ставки на природоексплуатуючі галузі й сектори, що знаходяться на початку природно-продуктової вертикалі та зниження податків в обробних, сервісних, інфраструктурних галузях; по-друге, «пом'якшення» оподаткування на територіях з низьким рівнем сталості для всіх видів діяльності, пов'язаних з екологічним «відновленням» території; по-третє, податкові пільги повинні надаватися державним і приватним підприємствам, які виробляють природоохоронне і ресурсозберігаюче обладнання, матеріали, а також підприємствам, що надають послуги.

Надзвичайно важливою умовою ефективності та дієвості регіональної екологічної політики є запровадження системи стимулювання підприємств до здійснення природоохоронних та ресурсозберігаючих заходів. Інструментами, які повинні сприяти зацікавленості та економічній доцільності здійснення підприємствами природоохоронних та ресурсозберігаючих заходів є:

Удосконалення нормування якості навколишнього середовища, платності природокористування та забруднення довкілля. Підвищення нормативів плати за забруднення (та їх регулярна індексація) матиме для регіону потрібний ефект: забезпечить адекватність сплачених платежів завданій шкоді, сприятиме зростанню дохідної частини фондів охорони навколишнього середовища, а зростання вартості одиниці забруднень стимулюватиме підприємства до здійснення реальних екологічних інвестицій у заходи щодо їх скорочення, що сприятиме зниженню рівня антропогенного навантаження на довкілля та здоров'я населення.

Екологізація ціноутворення через механізми введення екологічної надбавки до ціни продукції, запровадження системи екологічного маркування.

1) *Екологізація податкової системи* шляхом запровадження пільгового оподаткування. Світова практика свідчить, що стабільний економічний розвиток можливий при податках на суб'єктів підприємництва не вище 35% [9]. Зокрема, аналіз зарубіжних й вітчизняних розробок [12-16] свідчить про застосування таких видів пільг: пільги в оподаткуванні суб'єктів економічної діяльності, що здійснюють екологоорієнтовані види діяльності (звільнення від податку на прибуток, зниження місцевих податків та зборів за реєстрацію, податок на землю) та продукцію екологічного призначення (звільнення від податку на прибуток, зниження місцевих податків та зборів за реєстрацію); пільги на екологічно чисту продукцію, що дозволяє замінити екологічно шкідливі продукти (податок на прибуток); пільги в оподаткуванні інвестицій екологічного призначення (ПДВ, податок на прибуток); пільгові ставки по непрямим податках на продаж екологічного устаткування (і іншої природоохоронної техніки); податкові пільги на прибутки від реалізованих приватним сектором проектів у сфері охорони навколишнього середовища; пільгові тарифи фірмам на очищення стоків на муніципальних (централізованих) водоочисних спорудах; прискорені норми амортизації фондів природоохоронного призначення; приклади непрямих пільг, які стимулюють екологічну інвестиційну діяльність в країнах світу наведено в табл. 2.

2) *Система субсидіювання* у вигляді грантів (стипендій); кредити з низькими відсотковими ставками підприємствам на екологізацію виробництва, модернізацію технологій.

3) *Екологічне страхування*, тобто страхування економічної відповідальності підприємств-забруднювачів за нанесення економічного збитку третім особам (фізичним, юридичним) у зв'язку з аварійним і раптовим забрудненням природного середовища. Із коштів від продажу страхових полісів створюються страхові екологічні фонди, необхідні для компенсації збитків від аварійних ситуацій. Стимулююча роль страхування враховується в самій ставці страхового внеску, в якій враховуються витрати страхувальника на проведення разом з підприємством-

забруднювачем протиаварійних (природовідновлюючих) робіт. В таких умовах екологічне страхування може стати додатковим стабілізуючим фактором під час проведення екологічної реконверсії суспільного виробництва. Стартовим джерелом для страхових фондів можуть стати як державний, так і місцеві бюджети, банки, галузеві організації і населення, що живе в районах розміщення «критичних» об'єктів.

Таблиця 2 - Стимулюючі податки в інвестиційно-екологічній сфері

Країна	Характеристика стимулюючого податку
Нідерланди	Додаткове зниження на 10-15% в порівнянні з звичайним податковим зниженням використовується для конкретних екологічних інвестицій
Австрія	Екологічні субсидії на розробку технологій і займів на обладнання природоохоронного призначення; інвестиційна премія на капіталовкладення екологічного призначення
Іспанія	Поряд з податковими пільгами надаються окремі субсидії в розмірі до 30% інвестиційних витрат на дослідницьку діяльність по моніторингу, скороченню викидів і запобіганню забрудненню навколишнього середовища
Японія	Використовується прискорена амортизація. В перший період амортизується 25% вартості, залишок вартості обладнання амортизується звичайним методом
Корея	Комплексна система стимулів включає в собі: інвестиційні пільгові кредити (3% на імпортне обладнання, 10% на вітчизняне обладнання), прискорена амортизація (30% для імпортного обладнання, 50% для вітчизняного обладнання); звичайні інвестиційні кредити
Франція	Прискорена амортизація реалізується за схемою: 50% зносу списується в спочатку, остання частина вартості обладнання - рівними частинами
Німеччина	Використовується наступна схема прискореної амортизації: 60% списується в початковий період, а далі 10% до повного списання

Складено авторами за: [7, с. 186]

4) *Екологічна сертифікація* – обов'язкова попередня (на стадії ухвалення рішення і розробки проекту) перевірка відповідності господарської діяльності екологічним вимогам, метою якої є запобігання шкідливим екологічним й інших наслідків такої діяльності.

5) *Екологічне паспортування* (підприємства, території) – система даних, які виражені через систему стандартизованих показників, що відображають рівень використання природних й інших ресурсів та ступінь дії на основні компоненти природного середовища – атмосферу, гідросферу, літосферу.

6) *Впровадження механізмів екологізації* кредитної, інвестиційно-інноваційної та митної політики.

7) Для стимулювання і підтримки малого й середнього бізнесу, сприяючого оздоровленню довкілля, слід створювати *регіональні екологічні фонди*, які повинні забезпечувати пільгове кредитування і безповоротне субсидування підприємств за рахунок внесків у вигляді платежів, штрафів, добровільних внесків громадських організацій, підприємств тощо.

Комплекс заходів для реалізації інвестиційно-екологічної стратегії сталого розвитку регіону представлено на рис. 1.

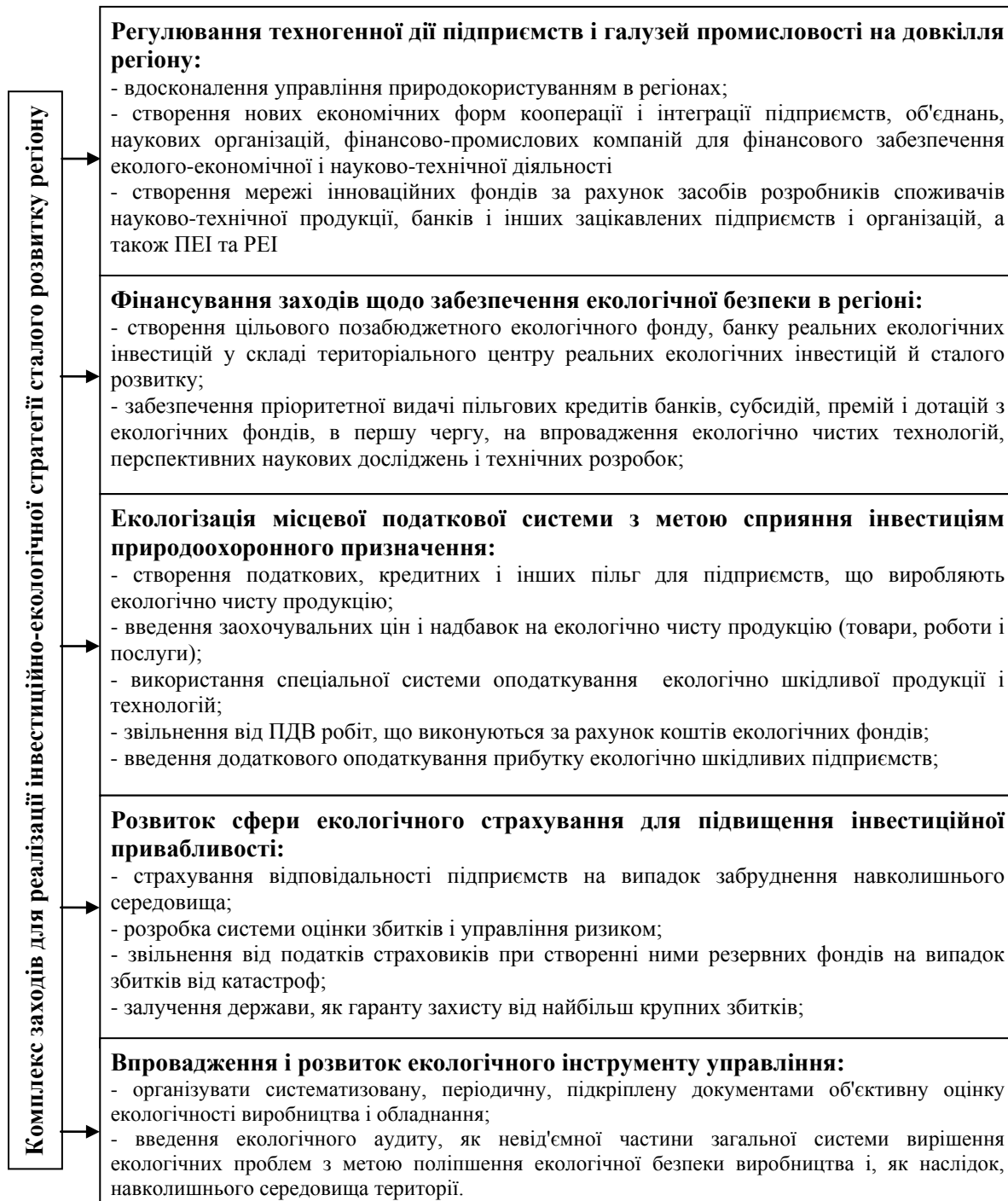


Рис. 1 Система заходів для реалізації інвестиційно-екологічної стратегії сталого розвитку регіонів України
Авторська розробка

У перспективі реалізація цього комплексу заходів спроможна кардинально змінити ставлення всіх суб'єктів господарювання до проблем екології, стимулювати (економічними й адміністративними методами) до реалізації як спеціалізованих екологічних інвестиційних проектів, так і врахуванню сучасних екологічних вимог в процесі підприємницької діяльності. В індустріально розвинених країнах світу існують понад 150 різних інструментів, із яких більше 50 % складають платежі, близько 30 % - субсидії, 20 % - інші економічні стимули.

Економічні методи найбільш щільно пов'язані з ефективністю здійснення тих або інших інвестиційних проектів. Вітчизняні і зарубіжні дослідники справедливо відзначають, що при вирішенні економіко-екологічних проблем підприємство зазвичай вирішує дилему: чи варто вкладати інвестиції в очисні споруди або витратити «екологічні» гроші на виплати до бюджету за забруднення довкілля. На думку В.Верещак, «шляхом проведення жорсткої екологічної політики держава повинна змусити підприємства вибирати першу альтернативу» [17, с.116].

Аналогічний підхід обґрунтовують американські дослідники Сонген Б. і Мендельсон Р., які вважають, що, перш за все, самі підприємства повинні здійснювати необхідні інвестиції в проекти, що забезпечують економіко-екологічну безпеку власного виробництва [18, с.688-689]. Норми плати за забруднення довкілля повинні встановлюватися так, щоб стимулювати підприємства вкладати інвестиції в природозахисні заходи. В свою чергу, підприємства вимушені будуть шукати найбільш економічно вигідні напрями екологічних інвестицій.

Вищезазначені інструменти є основою новітньої управлінської технології, вбудованої в механізм інвестиційно-екологічної стратегії сталого розвитку регіону – територіального маркетингу реальних екологічних інвестицій. Виступаючи складовою частиною регіональної економічної політики, територіальний маркетинг реальних екологічних інвестицій відрізняється від класичного (продуктового): 1) спрямованістю на вирішення соціо-еколого-економічних проблем регіону та його територіальних одиниць; 2) сприянням екологізації підприємств (мікрорівень); 3) можливістю позиціонувати регіональні інвестиційні біопозитивні продукти та просувати інвестиційні проекти сталого проектування та будівництва.

Незважаючи на значне теоретичне підґрунтя з територіального маркетингу, у т.ч. екологічного, дослідження вчених [19-23] доводять, що маркетинг на даний час практично не знайшов системного використання ні на макро-, ні на мезо-, ні на мікрорівнях.

Механізм територіального маркетингу реальних екологічних інвестицій на мезорівні включає два головних етапи: позиціонування та просування, які присутні класичному маркетингу та адаптовані з урахуванням специфічних особливостей, які узагальнені в табл. 3.

Таблиця 3 - Етапи реалізації територіального маркетингу реальних екологічних інвестицій

ЕТАПИ РЕАЛІЗАЦІЇ ТЕРИТОРІАЛЬНОГО МАРКЕТИНГУ РЕАЛЬНИХ ЕКОЛОГІЧНИХ ІНВЕСТИЦІЙ	
ЕТАП 1. ПОЗИЦІОНУВАННЯ ТЕРИТОРІЇ	
Стратегічне планування	SWOT-аналіз, у т.ч.: А) SWOT-аналіз стану основних підсистем суспільного капіталу групи районів з відносно високим рівнем сталого розвитку, THS-районів Б) SWOT-аналіз стану основних підсистем суспільного капіталу групи районів з відносно низьким рівнем сталого розвитку, TLS-районів Визначення стратегічних завдань Визначення пріоритетів реального екологічного інвестування
Планування маркетингової стратегії	Визначення завдань територіального маркетингу РЕІ у відповідності зі стратегією сталого розвитку Визначення цільових груп (інвесторів) Вибір загальної маркетингової стратегії (маркетинг «сталого» іміджу, маркетинг персоналу(населення))
Маркетингові дослідження	Експертні оцінки Соціологічні опитування Аналіз показників моделі «PSR» Аналіз інвесторів
ЕТАП 2. ПРОСУВАННЯ ТЕРИТОРІЇ	
Робота із цільовими групами: маркетингова комунікація	Вибір методів комунікації Вибір інформаційних каналів
Робота з населенням території	Екологічна освіта Екологічна культура Екологічна свідомість
Робота з бізнесом	Фандрайзінг Механізми партнерства регіональних органів влади і місцевого самоврядування з бізнесом (підприємства, банки)
Робота з адміністрацією	Постановка конкретних завдань підрозділам адміністрації Перехід від галузевого принципу інвестування до проектного (проекти сталого будівництва та проектування) Моніторинг і оцінка реалізації програми просування

Авторська розробка

Перш, ніж «просувати територію» цільовим групам, необхідно чітко її позиціонувати, тобто провести зважену й об'єктивну оцінку її стратегічних переваг. Для цих цілей можуть бути використані різні методи, але найчастіше застосовується SWOT-аналіз, який відкриває можливості для пошуку конкретних стратегічних орієнтирів, «полюсів росту», визначення пріоритетів і завдань території.

Результати подібного аналізу допомагають при підготовці стратегічного плану території, у якому визначено мету, пріоритети й завдання території. І тільки лише після розуміння та усвідомлення стратегічних орієнтирів, визначення цільових груп, приступають до розробки маркетингової стратегії.

Висновки. Реалізація комплексної інвестиційно-екологічної стратегії сталого розвитку на регіональному рівні за допомогою вищезазначеного механізму, інструментів та технологій територіального маркетингу реальних екологічних інвестицій спроможна забезпечити залучення значних обсягів реальних екологічних інвестицій, тим самим сприяючи вирішенню соціо-еколого-економічних проблем територій будь-якого рівня управління: національного, регіонального, субрегіонального (район, місто).

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Веклич О.О. Екологічне оподаткування України: реалії та напрямки вдосконалення з урахуванням світового досвіду / О.О. Веклич. – К.: НАН України, Ін-т економіки, 2001. – 47 с.
2. Веклич О.О. Сучасний стан та ефективність економічного механізму екологічного регулювання / О.О. Веклич // Економіка України. – 2003. – №10. – С.62-70.
3. Хлобистов Є.В. Вдосконалення системи фінансування природоохоронних проектів / Є.В.Хлобистов // Регіональна економіка. – 2003. – №4. – С.203-212.
4. Пахомова Н.В., Эндерс А., Рихтер К. Экологический менеджмент / – Н.В.Пахомова, А.Эндерс, К.Рихтер – СПб: Питер, 2003. – 544с.
5. Герасимчук З.В. Трансформація інституціонального механізму природокористування в умовах глобалізації: екологічні імперативи та системні суперечності. Монографія / З.В.Герасимчук, І.М.Вахович, В.А.Голян, А.О. Олексюк – Луцьк: Надстир'я, 2006. – 228 с.

6. Шевчук В.Я. Макроекономічні проблеми сталого розвитку / В.Я. Шевчук – К.: Геопринт, 2006.– 200с.
7. Андреева Н.Н. Теоретические основы экологического реформирования налоговой и учетной систем в условиях трансформации экономики Украины / Н.Н. Андреева // Наукові праці Донецького національного технічного університету. Серія:Економічна. – Вип. 89-1. – Донецьк: ДонНТУ, 2005. – С.184-194.
8. Чижикова О.А. Экологический бизнес как направление реализации концепции устойчивого развития / О.А. Чижикова // Вісник Донецький національний університет. Сер.В.: Економіка і право, –Вип.1, 2010. – С.146-148.
9. Чижикова О.А.Механизм решения трансграничных экологических проблем [Електронний ресурс] / О.А. Чижикова. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/prvs/2008_3/1037.pdf
10. Галушкіна Т.П. Еколого-збалансовані пріоритети розвитку територій: концептуальні засади й організаційний механізм: монографія / Т.П. Галушкіна, Л.М. Грановська. – О.: Ін-т пробл. ринку та екон.-екол. дослідж. НАН України, Ін-т УААН. 2009. – 372 с.
11. Орловська Ю.В. Методологія стратегічного управління інвестиціями в регіональний розвиток : Дис...д.е.н.: 08.10.01 – К., 2004. – 341 с.
12. Законодавча база Верховної Ради України [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.portal.rada.gov.ua>
13. Хлобистов Є.В. Екологічна безпека трансформаційної економіки: Монографія / Є.В. Хлобистов. – К.: Чорнобильінтерінформ, 2004. – 336 с.
14. Glenn J. Green Taxes and Incentives Policies / Jenkins Glenn, Lamech Ranjit. – San Francisco, Press. – 91 p.
15. Making Budgets Green: Lending Practices in Taxation and Subsidy Reform. – Winnipeg, Canada: IISD, 1994. – 52 p.
16. Герасимчук З. Механізм фінансового забезпечення екологічної безпеки регіону / З.Герасимчук, А.Олексюк // Економіст. – 2006. – № 7. – С.53-55.
17. Верещак В. Основание экологических инвестиций / В. Верещак // Бизнес-Информ. – 1999. – №9-10. – С.116-118.
18. Sohngel B. Valuing the Impact of Large Scale Ecological Change in a Market: the effect of Climate Change on U.S.Timber / B.Sohngel, R.Mendelsohn // The american economic review. – 1998. – Vol.88. – № 1. – p. 686-710.
19. Арженовский И.В. Маркетинг регионов [Електронний ресурс] / И.В. Арженовский. – Режим доступу : <http://marketing.spb.ru/>.

20. Орлова Т.М. Управление развитием города: Методические рекомендации местным администрациям по продвижению городов / Т.М. Орлова. – М.: ТИКОМ, 2001. – 324 с.
21. Рекомендации по разработке комплексной программы маркетинга города и привлечения инвестиций / Под ред. Б.М. Гринчеля – СПб.:Специальная литература, 1996. – 116с.
22. Старостина А.О. Регіональний маркетинг: суть та особливості становлення в Україні / А.О. Старостина, С.Є. Мартов // Маркетинг в Україні. – 2004. – №3. – С.55-57.
23. Дейнека О.І. Інструменти маркетингу регіону (класифікація та використання в Україні) / О.І. Дейнека // Регіональна економіка. – 2007. – № 4(46). – С.34-41.

УДК 338.432:332.1

СТІЙКІСТЬ РОЗВИТКУ СУБ'ЄКТІВ АГРАРНОГО ВИРОБНИЦТВА**Карabanov O.V.***Північний офіс державної аудиторської служби України*

В статті визначені проблеми забезпечення стійкості аграрної галузі регіону. Запропоновані авторські тлумачення категорій «економічна стійкість регіону» і «економічна стійкість аграрної галузі». Класифікація категорії «стійкість розвитку аграрної галузі регіону» доповнена інтелектуально-інноваційною складовою. Сучасний етап розвитку управління національною економікою характеризується інтенсифікацією процесів переходу до соціально-ринкового типу регіональної політики, орієнтованої на прискорення темпів і підвищення якості економічного зростання. Регіональні особливості виробничої діяльності аграріїв і посилення соціально-економічного значення аграрного сектора економіки обумовлюють необхідність розробки і обґрунтування методологічних положень, спрямованих на рішення багатопланових і різноаспектних проблем забезпечення стійкого розвитку аграрної галузі на рівні регіональних структур. Запропонована структурна модель управління стійкістю розвитку аграрної галузі регіону. Визначені функції і місце держави в її забезпеченні.

Ключові слова: стійкість, регіон, аграрне виробництво, управління, держава, розвиток

UDC 338.432:332.1

THE DEVELOPMENT STABILITY OF THE SUBJECTS OF AGRICULTURAL PRODUCTION**Karabanov O.V.***Ukrainian north head office of government audit service*

The problems with providing the stability of the agricultural branch of economy at the regional level are investigated in the article. The author's definitions of the term "economic stability of the region" and "economic stability of agricultural branch of economy" have been proposed. The classification of the category "stability of development the regional agriculture" is proposed to be expanded with use of intellectual-innovation component. The modern stage of development the national economy management is characterized by the intensification of transition processes to social-market type of regional policy which is focused on accelerating the tempo and quality of economic growth. Regional distinctions of agricultural production as well as the growing its social-economic meaning commonly determine the necessity of elaboration the methodology of resolving the problems of providing the stable

development of agricultural branch of economy at the regional level. The structural managerial model of providing the stability of development the regional agriculture has been worked out in the article. The functions and tasks of government in this model have been identified.

Keywords: stability, region, agricultural production, management, state, government, development

Актуальність проблеми. В умовах наростаючих темпів урбанізації для багатьох країн світу, у тому числі і для України, все актуальніше стає проблема забезпечення стійкого розвитку аграрної галузі. Найгостріше питання стійкого і комплексного розвитку стоїть в аграрних регіонах нашої країни, де ця форма територіальної організації населення і виробництва переважає. З урахуванням того, що пріоритетним напрямом національної політики України є забезпечення населення якісними продуктами харчування в широкому асортименті і достатній кількості, наукова проблематика розвитку аграрної галузі дуже актуальна. Її рішення багато в чому залежить від стану і умов функціонування сільського господарства, яке зазнало істотні трансформаційні зміни в результаті проведених впродовж 1990-х років реформ і, незважаючи на це, продовжує залишатися в складному фінансово-економічному становищі.

Аналіз останніх наукових досліджень. Проблемам стійкого розвитку аграрної галузі присвячені класичні праці Ф. Баталіна, Н. Вавілова, С. Вітте, В. Докучаєва, Н. Кондратьєва, І. Пасхавера, А. Фортунатова, Б. Ястремского. Закладені ними концептуальні положення стійкості і стабільності отримали подальший розвиток в дослідженнях І. Гришової, І. Крюкової, В. Лагодієнка, О. Митяй, В. Сафонова, С. Стоянової-Коваль та інших. Проблеми формування наукових основ стійкого розвитку аграрної галузі також знайшли відображення в роботах багатьох українських учених-економістів: В. Вернадського, Б. Данилишина, М. Кропивко тощо.

Питання відтворення і раціонального використання ресурсного потенціала аграрної сфери досліджували П. Борщевский, И. Лукінов, А. Мазур, О. Мороз, С. Мартинов, А. Онищенко, Г. Підлісецький, П. Саблук, О. Скинутий, Р. Тринько, М. Федоров, А. Царенко, А. Чупис, В. Шиян, А. Шпикуляк, В. Юрчишин. В той же час питання забезпечення

стійкого розвитку аграрної галузі на рівні окремого регіону досліджені ще недостатньо і до того ж залишаються дуже гострими.

Мета та завдання статті полягає в дослідженні теорії і суті поняття «стійкість аграрної галузі регіону», тлумаченні термінів «економічна стійкість регіону» і «економічна стійкість аграрної галузі регіону», вдосконаленні категорії «стійкість розвитку аграрної галузі регіону», виділенні її рівнів, розробці моделі управління нею, визначенні функцій держави в забезпеченні стійкості розвитку аграрної галузі, формуванні функціональної моделі управління стійкістю і розвитком аграрної сфери регіону на основі індикативного планування.

Викладення основного матеріалу досліджень. Аналіз макроекономічних показників економіки України свідчить, що її аграрна галузь нині являється мало не єдиною, фактично витягаючою всю економіку країни. За даними МВФ, в 2015 р. в Україні ВВП на душу населення склав 3862 дол., що менше, ніж в Албанії або Монголії. В цілому це говорить про кризовий стан вітчизняної економіки, особливо у світлі подій, що відбуваються з початку 2014 р., які привели до відпливу інвестиційного капіталу з України, знеціненню національної валюти, зменшенню реальних доходів населення, зупинці виробничих потужностей із-за розриву контрактів на постачання продукції, посиленню інфляційних процесів і т. д. При цьому в 2015 р. на вітчизняний АПК доводилася найбільша частка в сумарному показнику експорту: Україна експортувала агропродовольчої продукції на 17 млрд. дол., тоді як імпорт виріс майже на 9% і склав 8,2 млрд. дол.; 2/3 експорт агропродовольчих товарів забезпечували 5 видів продуктів: кукурудза - 13%, пшениця - 11%, насіння рапсу - 7%, соняшникова олія - 19% і соняшниковий шрот - 5%.

За даними Державного інформаційно-аналітичного центру моніторингу зовнішніх товарних ринків, пріоритетним напрямом для України в структурі експортного товарообігу в 2015 р. були країни СНД, в які експортувалися близько 36% товарів; на 10% менше продукції поступило в країни ЄС. Серед провідних імпортерів української продукції є також країни Близького і Далекого Сходу, де купують, відповідно, 18% і 8% товарів, що йдуть на експорт. Приблизно такий же вигляд і у структури імпорту в Україну: найбільші його об'єми (37%) - з СНД, потім йдуть країни ЄС (35%), Дальнього (15%) і Близького (3%) Сходу.

Негативним в цьому процесі є те, що товари, що експортуються, мають низьку додану вартість. Тут доречно відмітити, що ще в 1660 - 1685 рр. в Англії за часів короля Карла II був прийнятий закон, що забороняв вивезення сировини, оскільки після його обробки за кордоном воно завозилося в країну за більш високими цінами. На нашу думку, Україна також повинна диверсифікувати структуру свого експорту агропродовольчих товарів і нарощувати експорт товарів з високою доданою вартістю. Як результат, значущість аграрної галузі в економіці країни буде рости.

Вітчизняний аграрний сектор стане «локомотивом» модернізації держави і джерелом розвитку національної економіки за рахунок мультиплікативного ефекту різних її сфер (харчової промисловості, машинобудування і т. д.).

Проблема забезпечення стійкості розвитку аграрної галузі не нова, проте напрями її реалізації в умовах сучасних економічних відносин істотно відрізняються (рис. 1).

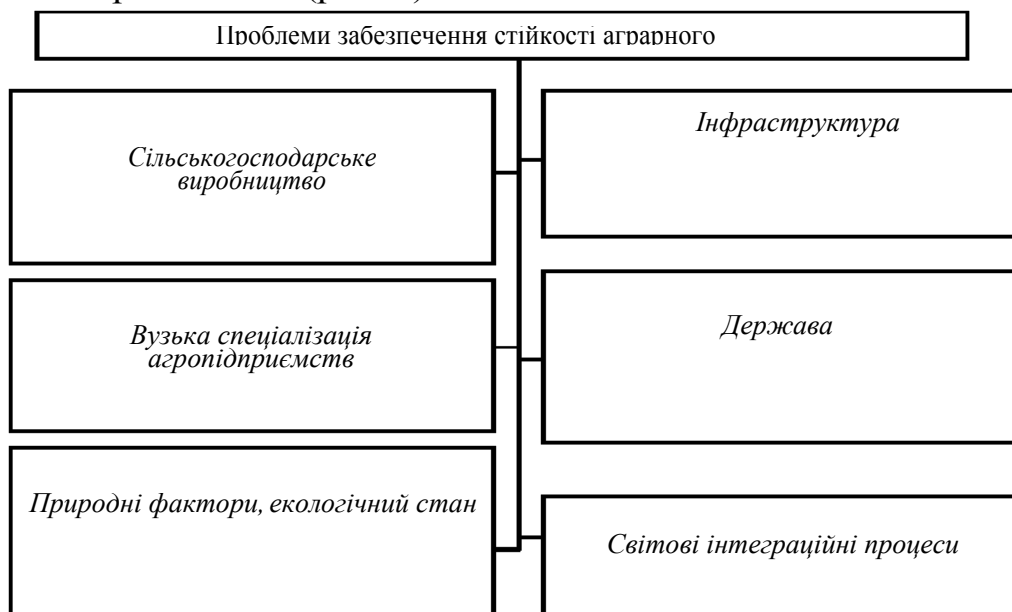


Рис. 1. Проблеми забезпечення стійкого розвитку аграрної галузі
Складено автором на основі: [2]

По-перше, сільське господарство продовжує залишатися головним виробником продуктів харчування і основним джерелом життєдіяльності людини. Будь-які порушення в його розвитку призводять до дестабілізації і диспропорцій виробництва і споживання. Структурні зміни в галузі в умовах трансформаційної економіки в основному спрямовані на виробництво тій продукції, яка забезпечує максимальний прибуток, що в аграрній сфері не завжди виправдано з

точки зору стійкості виробництва, забезпечення продовольчої безпеки товариства і збереження родючості ґрунтів.

По-друге, ринкові умови визначають процеси вузької спеціалізації підприємств сільського господарства, тобто виробництва продукції, що дає найвищий прибуток. Проте мінлива конкуренція і кон'юнктура світового ринку вирівнюють ціни і рентабельність товаровиробників, що призводить до недовикористання виробничого потенціалу сільськогосподарської галузі, зниження об'ємів і стійкості виробництва, загострення соціальних проблем [2].

По-третє, природні чинники відчутно впливають на всі процеси, що відбуваються в сільському господарстві. Часткове їх регулювання шляхом меліорації, хімізації, механізації, організації насінництва на науково -обґрунтованому рівні вимагає великих інвестиційних вкладень, яких нині в достатньому об'ємі немає ні у сільських товаровиробників, ні у держави. Це сприяє збереженню нестійкості виробництва основних видів сільськогосподарської продукції.

По-четверте, важливою умовою стійкості аграрної галузі виступає розвинена інфраструктура АПК, раніше всього аграрного ринку. З переходом до ринкових відносин її формування і нормальне функціонування ускладнені, що збільшує витрати на просування продукції до споживача, обумовлює значні цінові перепади, що так само породжує нестійкість розвитку сільського господарства.

По-п'яте, стійкість сільськогосподарського виробництва і взаємозв'язаних з ним сфер економіки значною мірою залежить від регулятивної ролі держави. Проте нині його вплив недостатньо. Це порушує нормальну течію відтворювального процесу, а збиток від нестабільності в аграрній сфері значно перевищує збитки в інших галузях.

По-шосте, загроза стійкості аграрній галузі України в умовах світових інтеграційних процесів зумовлена нездатністю більшості підприємств робити продукцію, що відповідає світовим стандартам.

Усе це посилює увагу сучасних дослідників [6] до проблеми стійкості виробництва і розвитку сільського господарства. При цьому основні підходи до розкриття цього поняття і розробки заходів, що забезпечують динамічний розвиток, визначаються, передусім, необхідністю подолання кризового стану аграрного виробництва. Ретроспективний огляд теоретичних аспектів проблеми стійкості

сільського господарства показує, що впродовж багатьох років вона залишається в числі найбільш актуальних для держави. Проте, незважаючи на значну кількість наукових публікацій з питань підвищення стійкості виробництва в цілому і сільськогосподарського зокрема, слід зазначити, що стійкість розвитку аграрної галузі є новою і ще недостатньо розкритою категорією з точки зору як сутності, так і методології дослідження.

Нині відсутнє єдине і загальновизнане визначення категорії «стійкість розвитку аграрної галузі (сектори)», що обумовлене суперечністю і неопрацьованістю концепцій стійкого розвитку, нестачею інформації для кількісного виміру міри стійкості. Одні автори під стійкістю, зокрема, землеробства розуміють здатність протистояти негативним впливам, переважно - стихійним силам природи, попереджати або послабляти спади виробництва [6]; інші - розглядають її як стійкість середнього рівня динамічного ряду [7]; треті - трактують її як стійкість еволюції, розвитку досліджуваного явища [8]. Проте тільки цим поняття стійкості не вичерпується. Стійкість аграрного розвитку - це не лише можливість здолати несприятливі для сільського господарства явища, але і здатність використати їх з найбільшим ефектом.

Для розробки моделі управління стійким розвитком аграрної галузі регіону необхідно визначитися з тлумаченням понять «Економічна стійкість регіону» і «економічна стійкість аграрної галузі». Враховуючи дослідження, проведені окремими ученими [7,8], прийmemo, що:

- економічна стійкість регіону - це здатність його економіки після деякого обурення(зміни зовнішніх або внутрішніх чинників розвитку) швидко повертатися в стан не гірше попереднього, зберігати його скільки завгодно довго, а також покращувати за умови позитивної зміни економічних процесів в регіоні;
- економічна стійкість аграрної галузі - це її здатність протистояти зовнішнім і внутрішнім впливам, зберігати стабільну рівновагу впродовж достатнього часу.

Перехід до стійкого розвитку аграрної галузі регіону - процес досить тривалий, що вимагає рішення складних економічних завдань. У міру просування до стійкого розвитку саме уявлення про нього мінятиметься і уточнюватиметься, потреби людей - ставати раціональнішими відповідно до наявних обмежень, а засоби

задоволення цих потреб - удосконалюватися. Тому, реалізацію принципів стійкого розвитку слід розглядати поетапно. Причому, тільки для відносно ранніх етапів можуть бути розроблені певні програми і прогнозні документи.

Регіон являється, з одного боку, складною соціально-економічною системою, внутрішнє середовище якої складає економічна, соціальна і екологічна підсистеми, а з іншої - підсистемою більш високого ієрархічного рівня. Отже, стійкість регіональної соціально-економічної системи залежить від стійкості як соціально-економічних систем більш високого рівня, наприклад країни в цілому, так і що входять до її складу підсистем (галузей).

Різноманітність підходів до визначення стійкості розвитку аграрної галузі регіону обумовлена багатогранністю цієї проблеми, надзвичайною складністю об'єкту і сукупності завдань, що вирішуються цією галуззю в цілому і її складовими, зокрема. Пошук нових напрямів і шляхів розвитку аграрної діяльності, що знижують її негативний вплив на довкілля, зумовив появу нового тлумачення стійкості аграрного виробництва як виробництва, орієнтованого на якість продуктів харчування, якість життя і безпеку довкілля, збереження умов для стабільного забезпечення людства продовольством в довгостроковій перспективі. При такому загальному екологічному підході у понятті «Стійкість розвитку аграрної галузі регіону» виділяють наступні категорії: екологічну, виробничу, економічну і соціальну. Ми пропонуємо доповнити їх інтелектуально-інноваційною складовою [6] (рис. 2).

Однозначного визначення поняття «Інтелектуальний потенціал» немає. Ми схилиємося до думки вчених, які розглядають інтелектуальний потенціал як єдність творчих і трудових індивідуальних потенціалів працівників підприємства, що характеризують їх здатність до виробництва матеріальних благ за допомогою матеріалізації знань, а також їх адекватність вимогам управління.

Інноваційний потенціал ми трактуємо як сукупність усіх видів інформаційних, інтелектуальних, технологічних і науково-виробничих ресурсів, включаючи технологічну документацію, патенти, ліцензії, бізнес - плани, інноваційні програми і т. д. Від стану інноваційного потенціалу залежить вибір тієї або іншої стратегії розвитку;

інноваційний потенціал в даному випадку можна вважати «мірою готовності» економічної системи виконати поставлені цілі розвитку.

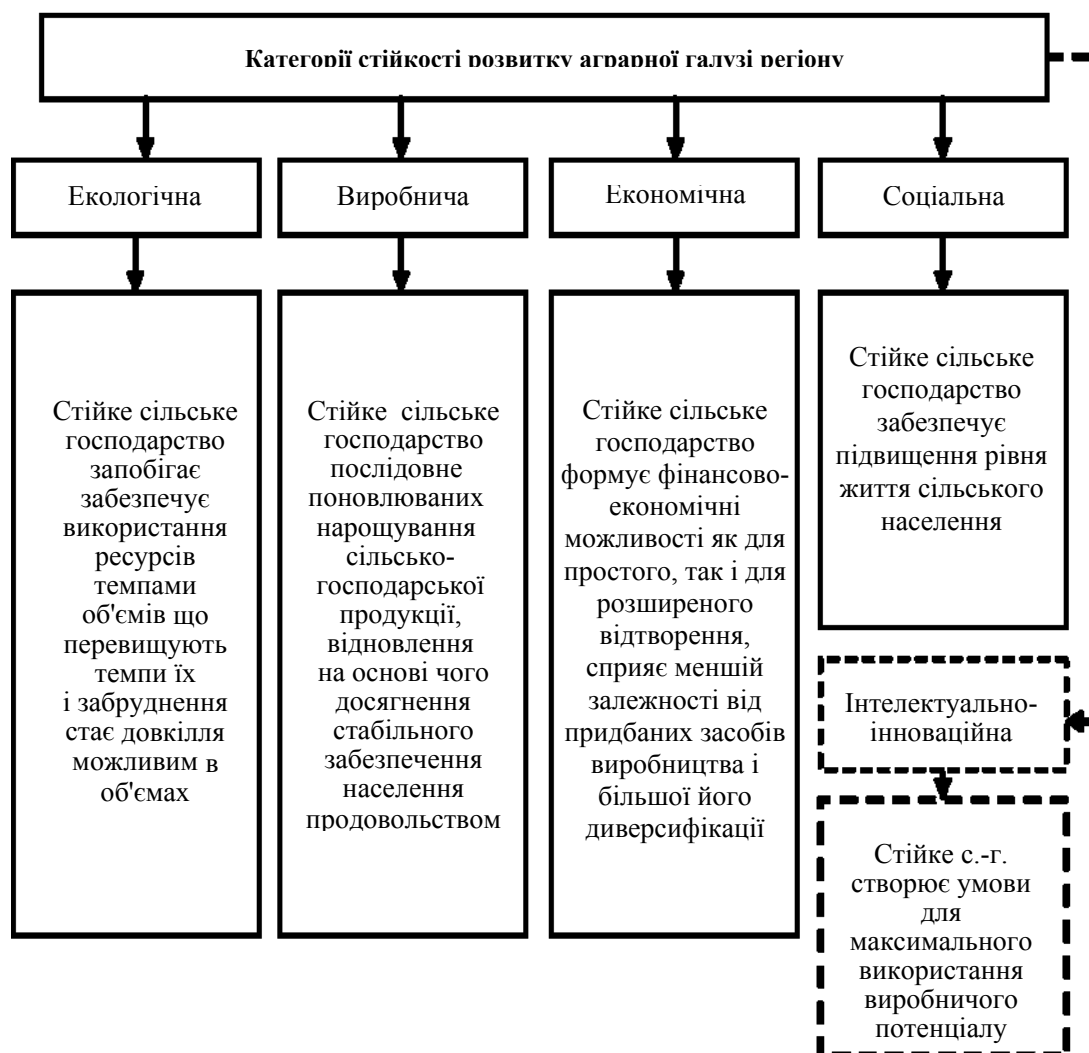


Рис. 2. Категорії поняття «Стійкість розвитку аграрної галузі регіону»

Складено автором на основі: [6]

Система стійкості розвитку аграрної галузі регіонів є структуротворним елементом економічної системи національного рівня і основною ланкою в комплексі заходів по забезпеченню населення продовольством. Розглядаючи сільське господарство (аграрний сектор економіки) як єдину економіко-еколого-соціальну систему, що має певну мету, структурно єдині функціональні зв'язки і особливості, вважаємо, що в сучасний період важливе значення надається не просто фактичному зростанню сільськогосподарського виробництва, а підвищенню його економічної ефективності, яка забезпечує стійкість в цілому. Так, збільшення обсягів виробництва тваринницької продукції без кардинального підвищення її рентабельності (яка значно нижче, ніж в

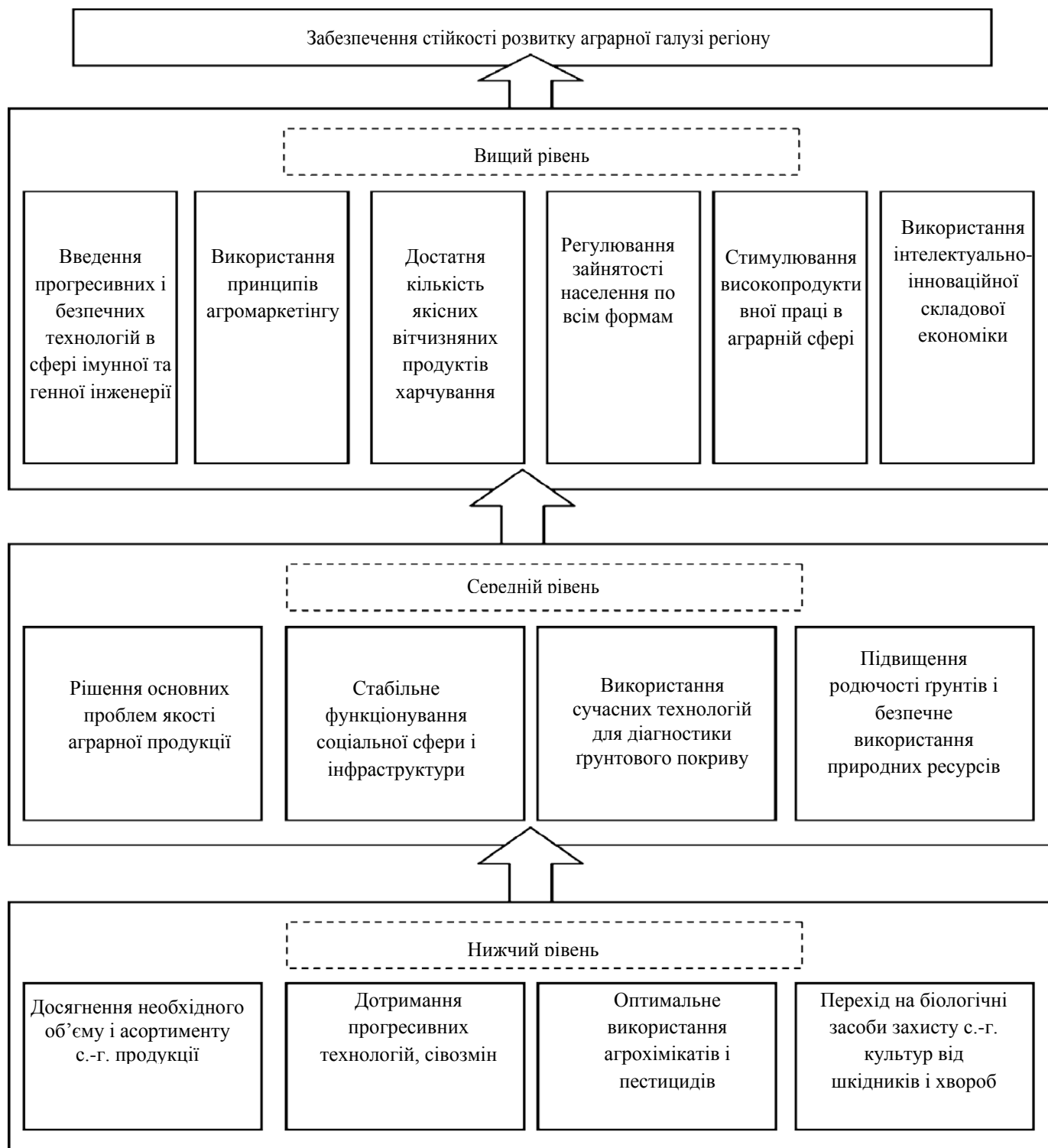
аграрному секторі. В той же час зростання ефективності, що не супроводжується збільшенням обсягів виробництва, створює небезпеку посилення залежності країни від імпорту продовольства і може спричинити зростання безробіття на селі і розширення масштабів бідності.

Вимагає пояснення і підхід до досягнення соціальних цілей стійкого розвитку аграрного сектора. Річ у тому, що поліпшення умов життєдіяльності працівників сільського господарства виходить за рамки галузі і багато в чому пов'язане з комплексним розвитком сільських територій (регіонів). Тому, очевидна взаємозалежність стійкості аграрного сектора і рівня сільського розвитку. Тісний зв'язок розвитку сільського господарства з розвитком села як соціально-територіальної підсистеми товариства, в якій ця галузь домінує, на наш погляд, є найважливішим компонентом методології дослідження проблем стійкості аграрної сфери. Саме такий підхід декларувався на сесії ФАО в Римі в 1996 р., в матеріалах якої сказано: «Головним завданням Програми стійкого сільського господарства і розвитку є стабільне підвищення рівня виробництва продуктів харчування і до трактування стійкості розвитку аграрної галузі регіону полягає у збалансованому поєднанні виробничих, економічних, соціальних і екологічних цілей. Використовуючи системний підхід і спираючись на виявлені сутнісні ознаки досліджуваної категорії, стійкість розвитку регіональної аграрної галузі ми розуміємо як динамічний процес переходу системи на якісно новий інноваційний рівень, спрямований на забезпечення економічно обґрунтованого, екологічно безпечного, соціально орієнтованого розширеного відтворення, на підвищення рівня і поліпшення якості життя сільського населення в умовах впливу чинників внутрішнього і зовнішнього середовища. Процес переходу аграрної галузі до стійкого розвитку припускає реалізацію декількох рівнів (рис. 3).

Перший, нижчий, рівень розвитку припускає наукове дотримання сівозмін, застосування вітрозахисних смуг і сучасну меліорацію земель, оптимально обумовлене дотримання зберігаючих технологій вирощування сільськогосподарських культур, формування продуктивного стада, перехід на біологічні способи захисту культур від шкідників, зменшення використання агрохімікатів і пестицидів.

Другий, середній, рівень стійкості сільського господарства припускає, поряд з відміченими характеристиками, ряд додаткових -

поліпшення родючості ґрунтів і природних ресурсів сільського агроландшафту, використання прогресивної діагностики аналізу ґрунтового покриття і стану здоров'я сільськогосподарських тварин, постійний моніторинг шкідників і хвороб рослин і тварин.



*Рис. 3. Рівні стійкості розвитку аграрної галузі регіону
Складено автором на основі [8]*

На третьому, вищому, рівні увагу слід приділяти формуванню і організації господарств, що виробляють екологічно чисту рослинницьку і тваринницьку продукцію, зосереджених на впровадженні найбільш прогресивних, безпечних і безвідходних технологій в галузі імунній, генній інженерії і дистанційному зондуванні об'єктів агрокомплексу. Особливе значення повинне надаватися практичному використанню принципів агромаркетингу і підприємництва.

Також передбачається комплекс заходів по пом'якшенню і попередженню безробіття на селі, регулюванню зайнятості в розрізі усіх організаційно-правових форм господарювання, створенню умов для підвищення стимулів до високопродуктивної праці в аграрній сфері виробництва, у тому числі за рахунок широкого розвитку в господарствах різних видів неаграрних виробництв. Тому, це сприятиме стійкості розвитку аграрної галузі в плані вдосконалення економічної і соціально-трудової сфери на селі, підвищення рівня доходів і соціальної захищеності сільського населення.

Для забезпечення стійкості розвитку аграрної галузі велике значення має управління процесами, що відбуваються в її системотворних елементах. Дійсно, будь-якій існуючій організаційній структурі повинна відповідати адекватна система державного управління, оскільки без неї не обходиться жодна країна. У нас таким органом управління є Міністерство аграрної політики і продовольства України і його регіональні підрозділи.

Для реалізації управлінських впливів в аграрній галузі регіону доцільно застосовувати загальний кібернетичний метод, запропонований засновником кібернетики Н. Вінером [1], який був вдало використаний і в сільському господарстві А. Ф. Чудновским [5]. При такому підході для управління стійкістю розвитку аграрної галузі доцільно спочатку визначити: інформаційні потоки аграрної економічної системи регіону; принципи побудови і функціонування моделі управління стійкістю розвитку аграрної економічної системи регіону; цільову функцію, види і завдання управління стійкістю розвитку аграрної економічної системи регіону. Розглядаючи стійкість розвитку аграрної галузі регіону саме з цих позицій, можна представити її як систему, сформовану з наступних взаємозв'язаних складових: процесів виробництва і переробки сільськогос-подарської продукції,

ринку засобів виробництва і послуг, ринку сільгосппродукції і продовольства, діючого механізму управління (рис. 4).

Взаємозв'язок цих складових утворює так звану модель управління стійкістю розвитку аграрної галузі регіону.

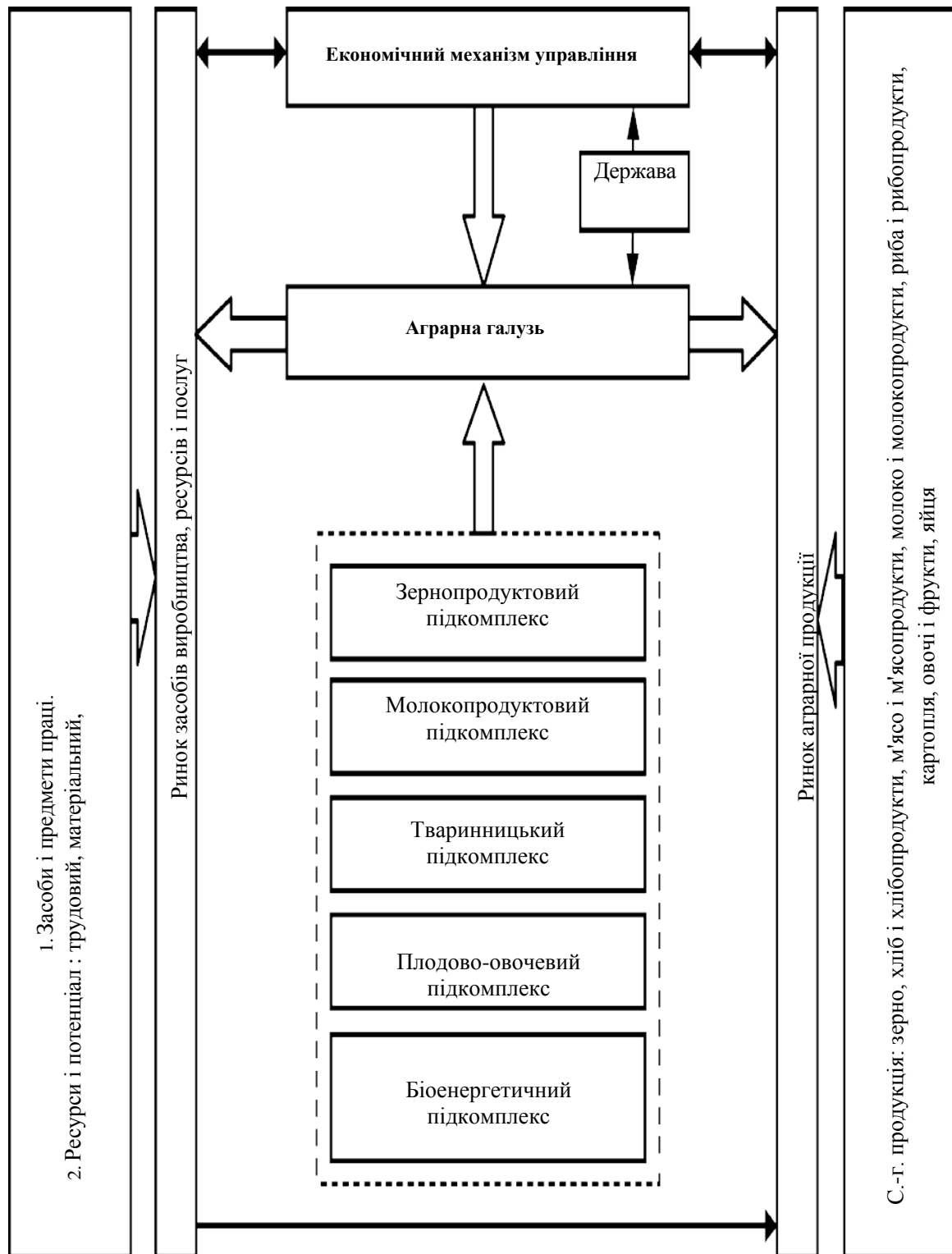


Рис. 4. Модель управління стійкістю розвитку аграрної галузі регіону
Складено автором на основі [2]

Входом моделі управління стійкістю розвитку аграрної галузі регіону, з одного боку, являються грошові потоки, попит населення на сільськогосподарську продукцію і продовольство, а з іншої - пропозиція господарюючих суб'єктів двох основних видів товарних груп: ресурсів і послуг, а також засобів і предметів праці. Ресурси і послуги представлені кваліфікованою робочою силою, виробничо-технічними послугами (ремонт і обслуговування сільськогосподарської техніки, транспортні перевезення, електро- і газопостачання і т.д.), послугами з підготовки кадрів, наукового забезпечення, рекламно-інформаційними послугами тощо.

До складу другої товарної групи входять: виробничі будівлі, споруди, сільськогосподарські машини і устаткування, транспортні засоби і т.д., а також добрива, комбікорми, паливо, основні і допоміжні матеріали та ін.

Виходом цієї моделі є, з одного боку, сукупна пропозиція сільськогосподарських підприємств, підприємств по зберіганню і переробці, а також особистих селянських господарств населення у вигляді безпосередньо сільськогосподарської продовольчої продукції і товарної продукції харчової промисловості, а з іншої - їх попит на засоби виробництва і предмети праці, різноманітні ресурси і послуги. Збалансованість сукупного попиту і сукупної пропозиції господарюючих суб'єктів з сукупним попитом населення на продовольство визначає рівноважні ціни на засоби виробництва, ресурси і послуги, а також на ті або інші види продуктів харчування.

Центральне місце в запропонованій моделі управління стійкістю розвитку аграрної галузі регіону займає ринок сільськогосподарської продукції і продовольства; ринок же засобів виробництва, ресурсів і послуг має допоміжне значення. Дійсно, продаж засобів і предметів праці, матеріальних, трудових, фінансових і інших ресурсів, надання різних послуг створюють тільки умови для забезпечення стійкості розвитку аграрної галузі, зростання виробництва і реалізації аграрної продукції.

Відмітимо, що запропонована модель стійкості розвитку аграрного виробництва регіону більше має теоретико-методологічне, чим практичне значення. Навіть у країнах з розвиненою економікою стійкість розвитку аграрної галузі як країни в цілому, так і окремого регіону не може бути саморегульованою системою. Держава і регіони зберігають за собою досить широкий спектр регулюючих функцій, основні з яких згруповані на рис. 5.

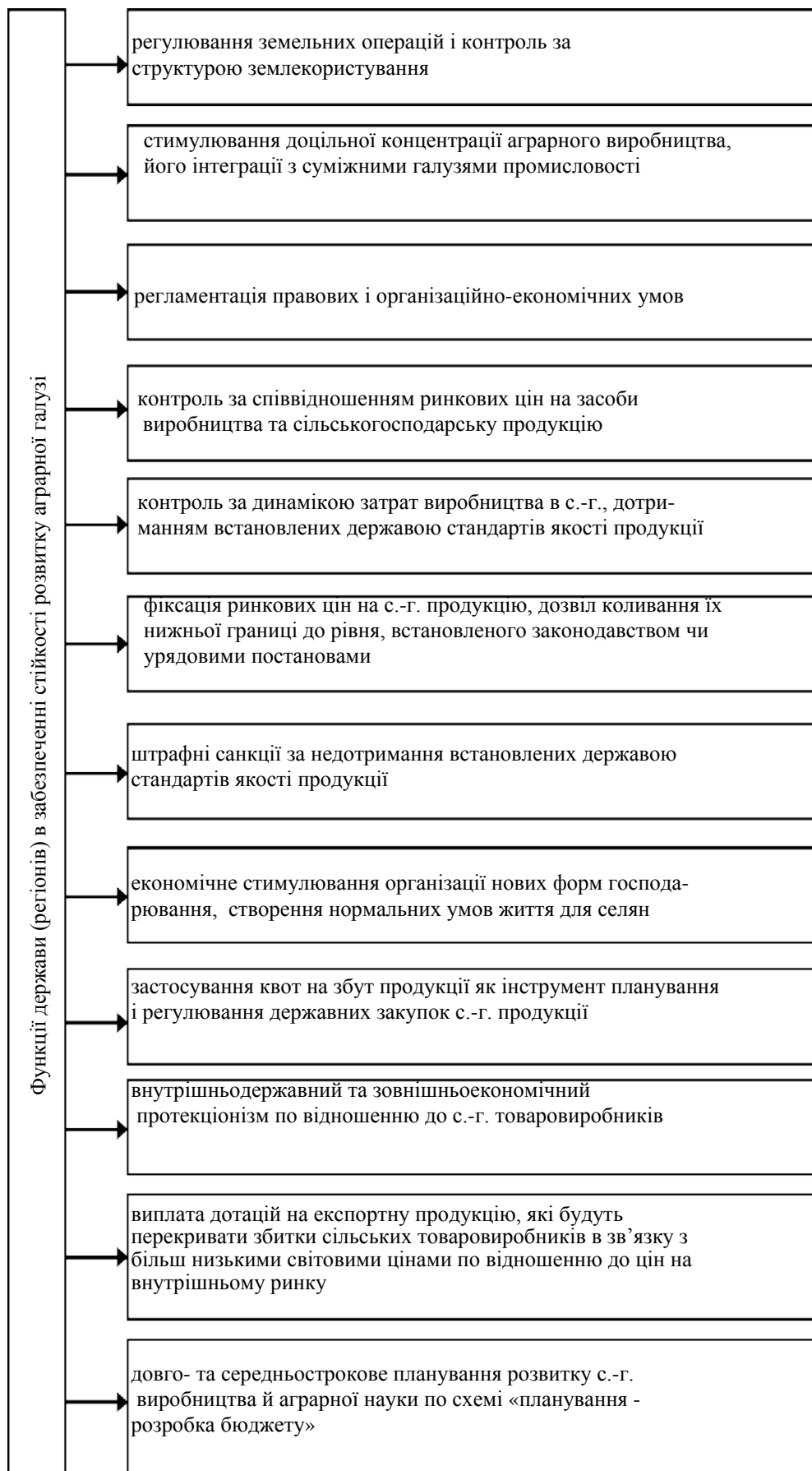


Рис. 5. Функції держави в забезпеченні стійкості розвитку аграрної галузі
Складено автором на основі [6]

Слід погодитися з тими авторами [3,4], які вважають, що державне регулювання стійкості розвитку аграрної галузі повинне носити програмно-цільовий характер і бути сукупністю правових, економічних, організаційно-адміністративних заходів з необхідними ресурсами, дієвий механізм реалізації поставленої мети і відповідний апарат управління, який міг би забезпечити прямі і зворотні зв'язки держави (регіонів) з виробниками і споживачами аграрної продукції. Держава і регіони повинні, з одного боку, гарантувати сільськогосподарським товаровиробникам таку прибутковість, яка була б достатньою для забезпечення розширеного відтворення і не порушувала б при цьому ринкові механізми саморегуляції, а з іншої - здійснювати заходи по захисту інтересів споживачів і населення в придбанні за доступними цінами необхідних продовольчих товарів заданої якості.

Досвід українських регіонів показує, що одним з ефективних інструментаріїв державного регулювання розвитку аграрної галузі регіону може стати індикативне планування, методика, технологію і організацію якого слід будувати відповідно до ринкових умов. Система індикативного планування повинна відповідати наступним вимогам:

- формуватися на існуючих повноваженнях регіональних органів виконавчої влади;
- містити інформацію, що представляє інтерес для підприємців і потенційних інвесторів з урахуванням напрямів соціально-економічного розвитку регіону, переваг економічної політики регіональних органів влади, чинників, що визначають інвестиційний клімат, і т.д.;
- мати спадкоємність і зв'язок з довгостроковою стратегією соціально-економічного розвитку країни.

Розробку індикативного плану розвитку аграрної галузі регіону слід пов'язати з прийнятою концепцією розвитку регіону, на основі якої і формується стратегічний план розвитку. Він повинен ґрунтуватися на прогнозуванні, яке правомірно розглядати як складову індикативного планування. Для побудови ефективної системи управління стійкістю розвитку аграрної галузі регіону, забезпечення її стабільного зростання необхідно раціонально поєднувати дії усіх суб'єктів управління аграрними відносинами, а саме: державне регулювання, ринкову самоорганізацію і управління аграрною сферою.

Взаємодія цих трьох елементів реалізується таким чином: державу регулює і стимулює розвиток аграрної галузі, сприяє організації галузевого самоврядування; ринкова саморегуляція формує економічні

інтереси суб'єктів аграрного ринку; галузеве самоврядування «доповнює» державу, вказує аграрному бізнесу мети, напряму і перспективи розвитку.

Висновки. Удосконалюючи управління розвитком аграрної галузі регіону, необхідно забезпечувати розумний баланс економічних інтересів між державою, ринковою саморегуляцією і галузевим самоврядуванням, впроваджувати громадський контроль за діяльністю органів державної влади і місцевого самоврядування.

Слід підкреслити, що значущість аграрної галузі для економічного розвитку країни вимагає цілеспрямованих зусиль з боку не лише держави, але і приватного бізнесу. Важливим інструментом в цьому випадку може бути розробка прогностичних сценаріїв розвитку сільського господарства на тривалу перспективу, використання яких дозволить товаровиробникам сільськогосподарської продукції краще орієнтуватися в ситуації на аграрному ринку і ефективніше впроваджувати сучасні досягнення науки і практики у свою діяльність, сприяючи тим самим вдосконаленню виробничої, соціальної і економічної складових стійкості розвитку аграрної галузі.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Винер Н. Кибернетика и общество. – М. : Тайдекс Ко, 2002. – С. 39.
2. Павловський М.А. Стратегія розвитку суспільства: Україна і світ (економіка, політологія, соціологія). – К. : Техніка, 2001. – 312 с.
3. Попельнюхов Р.В. Теоретико-методичні засади макроекономічної стабільності // Економіка та держава. – 2009. – № 12. – С. 58–61.
4. Удовіченко М.О. Економічна стійкість аграрних підприємств: фактори, види, модель побудови // Вісник Полтавської державної аграрної академії. – 2014. – № 2. – С. 185–189.
5. Чудновский А.Ф. Кибернетика в сельском хозяйстве. – М. : Колос, 1965. – 152 с.
6. Gryshova I., Kryukova I., Mityay O. Ukraine's positions in international ratings evaluation as a factor of its competitiveness // Економічний часопис-XXI. – 2015. – № 5-6. – С. 24–27.
7. Gryshova I., Mityay O., Stoyanova-Koval S. The estimation of the enterprise trade name competitiveness // Науковий вісник Полісся. – 2016. – № 2 (6). – С. 85-91.
8. Mityay O., Lagodiienko V., Safonov V. Competitiveness of agriculture enterprises as the main factor of sustainable development of agricultural sphere Економічний часопис-XXI. – 2015. – № 155 (11-12). – С. 59-62.

УДК 336.1:352

**ПЕРЕДУМОВИ ТА ІНСТРУМЕНТИ ФОРМУВАННЯ
РЕГІОНАЛЬНОГО ФІСКАЛЬНОГО ПРОСТОРУ****Тарангул Л. Л., д.е.н.
Хом'як М. С., к.е.н.***Університет державної фіскальної служби України, м. Дніпро*

Статтю присвячено дослідженню факторів та інструментів формування фіскального простору на регіональному рівні. На основі аналізу підходів, що існують у академічній літературі, вдосконалено економічний зміст поняття «регіональний фіскальний простір». Визначено основні атрибути та детермінанти регіонального фіскального простору. Проведено систематизацію джерел формування фіскального простору місцевих бюджетів. Доведено важливість вдосконалення інституційного забезпечення фіскальної політики на місцевому рівні для створення регіонального фіскального простору. Охарактеризовано сукупність заходів у сфері податкової, видаткової та боргової політики, здійснення яких сприятиме розширенню фіскального простору органів місцевого самоврядування в Україні. Зважаючи на фіскальну децентралізацію, що реалізується в Україні, обґрунтовано доцільність імплементації концепції регіонального фіскального простору у процес забезпечення фінансової спроможності органів місцевого самоврядування.

Ключові слова: місцеві бюджети, фіскальна політика, фіскальна децентралізація, регіональний фіскальний простір, інструменти, детермінанти

UDC 336.1:352

**PRECONDITIONS AND INSTRUMENTS OF REGIONAL FISCAL
SPACE FORMATION****Tarangul L., Dr. of Econ.Sc.
Khomyak M., PhD in Economics***University of State Fiscal Service of Ukraine, Dnipro*

The article is dedicated to the research of the factors and instruments of regional fiscal space formation. Basing on the analysis of the existing in academic literature approaches it was improved the economic content of the «regional fiscal space» definition. The main determinants and attributes of the regional fiscal space were identified. The sources of local budgets' fiscal space were systematized. The importance of improving the institutional provision of fiscal policy at the local level for creation of regional fiscal space has been proved. A set of measures in the field of tax, expenditure and debt policy, implementation of which would help to expand the fiscal space of local governments in Ukraine, has been characterized. Given the fiscal decentralization, which is on the stage of realization in Ukraine, the expediency of implementation of the concept of regional fiscal space in the process of ensuring the financial solvency of local governments has been justified.

Keywords: local budgets, fiscal policy, fiscal decentralization, regional fiscal space, instruments, determinants.

Актуальність проблеми. Фіскальна децентралізація є частиною євроінтеграційної стратегії та важливим етапом на шляху побудови демократії в Україні. Цей етап передбачає підвищення фіскальної автономії органів місцевого самоврядування шляхом розширення їх фінансової спроможності та видаткових повноважень відповідно до принципу субсидіарності надання публічних послуг. Однією з важливих передумов ефективності фіскальної політики на регіональному рівні є наявність фіскального простору, що буде достатнім для здійснення субнаціональними органами влади дієвих заходів з метою досягнення цілей регіонального економічного розвитку.

Зважаючи на це, дослідження передумов та інструментів формування регіонального фіскального простору набуває особливої актуальності в рамках політики фіскальної децентралізації, яка реалізується в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Одне з найбільш поширених визначень фіскального простору було запропоноване П. Хеллером, який трактує його як резерв бюджету, що дозволяє уряду надавати ресурси для досягнення бажаних цілей без яких-небудь збитків для стійкості фінансового положення публічного сектору економіки. Існують різні джерела, за рахунок яких може бути створений фіскальний простір на рівні національної економіки, а саме:

- генерування додаткових надходжень за рахунок дискреційних заходів у сфері податкової політики або покращення податкового адміністрування;
- скорочення непродуктивних видатків бюджету з метою вивільнення ресурсів для більш пріоритетних;
- зниження майбутніх видатків на обслуговування державного боргу за рахунок його повного або часткового списання, що дозволить здійснювати видатки розвитку;
- запозичення фінансових ресурсів із зовнішніх або внутрішніх джерел;
- сеньйораж (емісія грошових коштів центральним банком з метою кредитування уряду);
- отримання урядом фінансової допомоги та грантів [1, с. 3];

В умовах децентралізації яка передбачає підвищення фіскальної автономії місцевих органів влади, концепцію фіскального простору доцільно розглядати на регіональному рівні.

Відповідно до підходу Д. Пожидаєва, на регіональному рівні фіскальний простір являє собою загальну суму фінансових ресурсів, доступних для покращення процесу надання основних соціальних та економічних послуг на місцевому рівні як результат бюджетних та пов'язаних з ними рішень органів державної влади всіх рівнів, що не призводять до погіршення стійкості системи державних фінансів [2, с. 14].

На думку Є. Волковського, територіальний фіскальний простір (можливості) – це загальна сума фінансових ресурсів, фактично чи потенційно наявних у розпорядженні територіальних органів влади, які об'єктивно можуть бути використані ними для виконання своїх повноважень у межах існуючої моделі фіскального федералізму. Кількісно територіальний фіскальний простір включає до себе, окрім бюджетного потенціалу території, залучені кошти (трансферти, позики) та фінансові ресурси вивільнені у результаті ефективного використання наявного бюджетного потенціалу території. При цьому він складається з фінансових ресурсів, при використанні яких не порушується бюджетна стійкість в середньостроковій та довгостроковій перспективі [3, с. 359].

Очевидно, що теоретична складова концепції регіонального фіскального простору висвітлена у західній та вітчизняній академічній літературі достатньо ґрунтовно. Проте в умовах децентралізації органи місцевого самоврядування в Україні мають самостійно вирішувати проблему створення фіскального простору для вирішення соціально-економічних завдань та реалізації цілей регіонального розвитку. Це актуалізує дослідження особливостей формування та використання фіскального простору на регіональному рівні.

Метою статті є визначення факторів формування та інструментів створення регіонального фіскального простору, які за умови раціонального використання сприятимуть підвищенню фінансової спроможності органів місцевого самоврядування в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Погоджуючись з результатами дослідження О. Бондаревої, варто констатувати, що основними елементами регіонального фіскального простору є суб'єкти, об'єкти та інструменти бюджетно-податкового потенціалу регіону.

Суб'єктами регіонального фіскального простору виступають уряд, місцеві державні адміністрації, обласні та районні ради, тобто ті органи влади, які мають законодавче право впливати на фіскальні показники.

У випадку наявності у місцевих органів влади достатніх бюджетних повноважень, основними інструментами бюджетного потенціалу регіону є податки, витрати і трансферти, які можуть використовуватися для впливу на соціально-економічний розвиток регіону у межах окремих сфер або їх сукупності [4, с. 88–89].

Виходячи з цієї логіки, об'єктом регіонального фіскального простору доцільно визначити фінансові ресурси, що доступні або можуть з'явитися у розпорядженні місцевих органів влади за результатами здійснення певних заходів у сфері фіскальної політики.

Атрибутами фіскального простору на регіональному рівні є:

1) міжурядовий контекст, у рамках якого функціонують муніципальні органи, який охоплює встановлені державою ліміти податкових надходжень та видатків, а також пропорції перерозподілу податкових надходжень;

2) економічна база, що лежить в основі отримання місцевими органами влади фінансових ресурсів, та її взаємозв'язок з регіональною фіскальною архітектурою;

3) місцеві правові норми, що регулюють фіскальний вибір та поведінку регіональних органів влади;

4) вимоги та вподобання громадян стосовно кількості та якості публічних послуг;

5) місцева політична культура, яка охоплює набір очікувань, норм поведінки, а також неформальні правила реалізації фіскальної політики [5].

Еволюція фіскального простору визначається інституціональною структурою, яка детермінує здатність регіонів до збільшення своїх доходів або зменшення витрат та є важливим фактором довіри до регіональної влади, а також екзогенними факторами, такими як зовнішні шоки доходів та видатків або здатність і готовність комерційних банків та фінансових ринків фінансувати проекти на регіональному рівні [6, с.8]. Іншими словами, фактори формування регіонального фіскального простору перебувають у площині акумулювання доходів та здійснення перерозподілу та оптимізації видатків місцевих бюджетів, а також у сфері залучення органами місцевого самоврядування позикових ресурсів.

Схему детермінант фіскального простору регіонів відображає рис.1.



Рис.1. Схема детермінант фіскального простору регіонів

Джерело: складено авторами за даними [6, с. 8–9].

Обмеження фіскального простору регіонів виключно ресурсами публічного сектору економіки призводить до його недооцінки, оскільки у такому випадку має місце ігнорування потенціалу використання нетрадиційних джерел доходів. М. Ешер наголошує, що саме компетентність та готовність органів місцевої влади до створення нетрадиційних джерел надходжень регіональних бюджетів є важливою у контексті створення фіскального простору.

До таких джерел належать: більш продуктивне використання державних активів (як фізичних, так і фінансових); прозоре та

економічно обґрунтоване отримання доходів від створених державою прав власності; неподаткові надходження, включаючи надлишки, що формуються за результатами діяльності контролюючих органів [7]. У рамках необхідності врахування альтернативних джерел розширення фіскального простору місцевих органів влади на рис. 2 зображено схему потоків, що формують фіскальний простір регіонів, яка охоплює як урядові, так і неурядові ресурсні резерви.

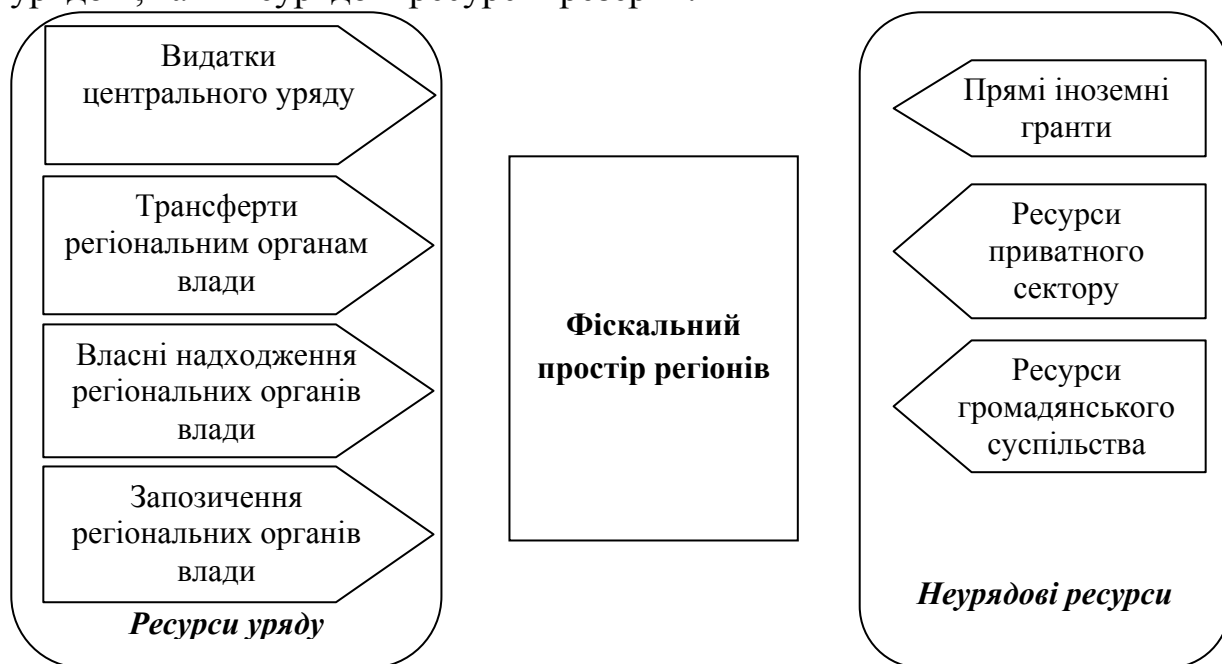


Рис. 2. Схема ресурсних потоків, що формують фіскальний простір регіонів

Джерело: [2, с. 14].

З точки зору створення та використання фіскального простору регіонів важливим є не стільки джерело ресурсів, як цілеспрямована політика державних органів, що дозволяє обирати та змінювати ресурсні потоки таким чином, аби реалізувати пріоритетні напрями регіонального розвитку без шкоди для фіскальної стійкості регіону та системи державних фінансів у цілому.

На основі проведеного дослідження існуючих у вітчизняній та зарубіжній академічній літературі підходів до трактування дефініції «регіональний фіскальний простір», а також з урахуванням факторів та джерел його формування, вважаємо за доцільне надати авторське визначення економічного змісту даного поняття. Під регіональним фіскальним простором необхідно розуміти резерв ресурсів приватного та публічного секторів, який є доступним для досягнення пріоритетних цілей соціально-економічного розвитку або може бути створений субнаціональними органами влади шляхом реалізації цілеспрямованого комплексу заходів у сфері податкової, бюджетної та боргової політики без

зниження фіскальної стійкості регіону у середньостроковій перспективі з урахуванням обмежень чинної моделі фіскальної децентралізації.

У межах даного визначення наголошено на обмеженні регіонального фіскального простору специфікою моделі фіскальної децентралізації, що діє у конкретній країні; зазначено, що він охоплює як ресурси, які перебувають у розпорядженні субнаціонального уряду, так і кошти, які можуть бути акумульовані за рахунок дискреційних заходів у сфері фіскальної політики, а також акцентовано увагу на можливості формування регіонального фіскального простору у т.ч. за рахунок недержавних фінансових ресурсів. Таким чином, запропоноване трактування економічного змісту дефініції «регіональний фіскальний простір» синтезує існуючі підходи та створює підґрунтя для підвищення ефективності фіскальної політики на рівні регіонів в умовах децентралізації.

Безвідносно до джерела фінансових ресурсів, механізм формування фіскального простору регіонів складається з трьох основних етапів:

1) фізичне збільшення обсягу доступних ресурсів. Таке збільшення може відбуватися рахунок впливу як об'єктивних факторів, наприклад економічного зростання, так і у відповідь на цілеспрямовані дії державних органів (підвищення податкового навантаження, покращення адміністрування державних доходів, здійснення додаткових запозичень тощо);

2) перерозподіл та зміна пріоритетів використання ресурсів. Являє собою найбільш поширений підхід до створення фіскального простору та може застосовуватися як до державних, так і до недержавних ресурсів шляхом зміни пріоритетних напрямів інвестування коштів приватного сектору;

3) підвищення ефективності використання наявних ресурсів. Цей етап є дуже важливим для країн, що розвиваються, оскільки навіть зростання обсягу ресурсів для реалізації регіональних пріоритетів не матиме відчутних результатів у випадку відсутності підвищення економічної ефективності їх використання [2, С. 14–15].

Формування регіонального фіскального простору може здійснюватися за рахунок реалізації комплексу заходів у сфері політики доходів субнаціональних урядів, а також бюджетної та боргової політики. Варто розглянути їх більш детально.

Створення регіонального фіскального простору може здійснюватися за рахунок таких заходів у сфері податкової політики:

1) децентралізація системи оподаткування за рахунок надання місцевим органам влади повноважень щодо організації власних

податкових систем та податкових адміністрацій, а також запровадження податків (американська модель);

2) розробка та запровадження формули вертикального (між центральними урядом та субнаціональними органами державного управління) та горизонтального (між субнаціональними органами державного управління) розподілу сукупних податкових надходжень;

3) закріплення функції адміністрування окремих податків за регіональними органами влади. Головним критерієм передачі функції адміністрування окремих податків на місцевий рівень є мобільність податкової бази – чим менш мобільна податкова база, тим більше аргументів є на користь передачі відповідного податку регіональним органам влади;

4) адміністрування усіх видів податків центральним урядом із подальшим розподілом податкових надходжень окремих податків між субнаціональними органами відповідно до узгоджених пропорцій, які можуть варіювати залежно від виду податку [8, С. 228–229].

Місцеві органи влади можуть використовувати для створення фіскального простору також неподаткові джерела наповнення місцевих бюджетів, які охоплюють: відсоткові надходження; дивіденди та прибутки; загальні послуги; соціальні послуги; фіскальні послуги; економічні послуги [9, С. 529].

Разом з тим, важливим наслідком децентралізації є неоднорідність податкового потенціалу різних територій. Як зазначає Т. Тір–Майнессієн, в країнах зі значною регіональною дисперсією рівня доходів податкові бази, як правило, також розподілені нерівномірно по території країни, що викликає необхідність перерозподілу трансфертів через бюджет центрального уряду [10, С. 243].

Необхідність проведення фіскального вирівнювання, що є невід'ємною складовою створення фіскального простору на рівні регіонів, знаходиться у площині міжбюджетних відносин. Проте недосконала система міжбюджетних відносин може зменшити фіскальний простір регіонів у короткостроковій та середньостроковій перспективі у випадку наявності таких недоліків:

– відсутності стимулів до самостійної мобілізації податкових надходжень субнаціональними бюджетами (наприклад, через трансферти, спрямовані на усунення бюджетних розривів);

– дублювання програм видатків через нечіткий або частково повторюваний розподіл бюджетних повноважень;

– неправильної послідовності під час передачі ресурсів та повноважень у сфері здійснення державних видатків;

– неефективного застосування жорстких бюджетних обмежень для субнаціональних органів державного управління (наприклад, через явну або неявну підтримку з боку центрального уряду або наявності привілейованого доступу окремих регіонів до фінансування з державного бюджету).

Вказані недоліки міжбюджетних відносин можуть підірвати довгострокову фінансову стійкість, а також знизити ефективність і якість державних витрат в цілому [10, С. 248].

Тому в умовах фіскальної децентралізації раціональна бюджетна політика регіонів набуває особливої актуальності у контексті забезпечення стабільності системи державних фінансів. Зважаючи на це, варто більш детально охарактеризувати заходи бюджетної політики, що сприяють розширенню фіскального простору регіонів.

В цілому у сфері бюджетної політики регіональний фіскальний простір може формуватися за рахунок:

- 1) підвищення ефективності витрат місцевих бюджетів;
- 2) скорочення бюджетних програм, реалізація яких не є пріоритетною для публічного сектору економіки та передача їх приватному сектору;
- 3) скорочення обсягу субсидій, надання яких є невиправданим з економічної точки зору [9, С. 549].

Не менш важливим каналом створення регіонального фіскального простору у розвинених країнах, є внутрішні та зовнішні запозичення. Доступ субнаціональних органів влади до позик, витрати на їх обслуговування і обмеження щодо здійснення запозичень значною мірою визначають інвестиційний потенціал місцевих органів влади. Зважаючи на це, труднощі, які відчувають регіональні органи влади країн, що розвиваються, з отриманням банківських кредитів та доступом до фінансових ринків в умовах підвищення витрат на обслуговування існуючих позик, звужують їх фіскальний простір.

В цілому здатність регіональних органів влади до залучення та обслуговування запозичень залежить від таких факторів:

- 1) існуючий рівень боргу – кількісний показник, який водночас надає незначну кількість інформації стосовно здатності місцевих органів влади емітувати нові зобов'язання. Значний рівень боргу може свідчити про високу довіру до позичальника та прийнятний потенціал генерування майбутніх доходів. Водночас низька заборгованість може бути як наслідком інституційних обмежень на здійснення запозичень, так і відображати інвесторів недовіру і небажання кредитувати цього позичальника;

2) сприйняття регіону фінансовими ринками – важливий фактор, що визначає здатність регіону залучати зовнішні позики шляхом впливу на вартість їх обслуговування в майбутньому;

3) кредитний рейтинг субнаціональних органів влади – для отримання доступу до фінансових ринків, регіон повинен отримати рейтинг від рейтингового агентства. Рейтинги відображають думку рейтингового агентства про кредитоспроможність конкретного позичальника. Рейтингове агентство присвоюють кредитні рейтинги субнаціональним урядам на основі якісного і кількісного аналізу цілого ряду фінансових, економічних, управлінських та інституційних чинників з метою оцінки здатності і готовності місцевих органів влади до виконання своїх фінансових зобов'язань;

4) фінансовий стан економічних агентів та банківської системи – на фіскальний простір регіонів впливають також стійкість фінансового стану та фіскальний простір інших економічних суб'єктів, таких як банки, державні підприємств та приватні фірми [11].

На нашу думку, для країн, вихід яких на зовнішні ринки капіталу є обмеженим через інституційну та фінансову слабкість національної економіки, важливо використовувати потенціал внутрішніх запозичень. Зважаючи на це, однією із детермінант формування фіскального простору регіонів є рівень їх добробуту, індикатором якого можуть бути показники валового регіонального продукту на душу населення та середньої заробітної плати. Вища фінансова спроможність регіону за умови створення якісних інституційних механізмів залучення внутрішніх позик може бути трансформована у додатковий фіскальний простір для здійснення інвестиційних видатків.

Формування фіскального простору на основі емісії регіонального боргу не може вважатися виключно позитивним механізмом з огляду на ризики для стійкості фінансового стану субнаціональних органів влади та системи державних фінансів в цілому. Зважаючи на це, необхідним є запровадження на рівні центрального уряду механізмів запобігання виникнення надмірних дефіцитів місцевих бюджетів та накопичення регіонального боргу.

Підхід до контролю регіональних запозичень, що застосовується конкретною країною, в основному детермінується існуючою моделлю фіскального федералізму та є превентивним механізмом, який покликаний обмежувати видатковий оптимізм регіональних органів влади та сприяти стійкості системи місцевих фінансів.

Проведене дослідження існуючих у академічній літературі підходів дозволяє запропонувати схему передумов та інструментів формування регіонального фіскального простору (рис. 3).

Передумови формування регіонального фінансового простору

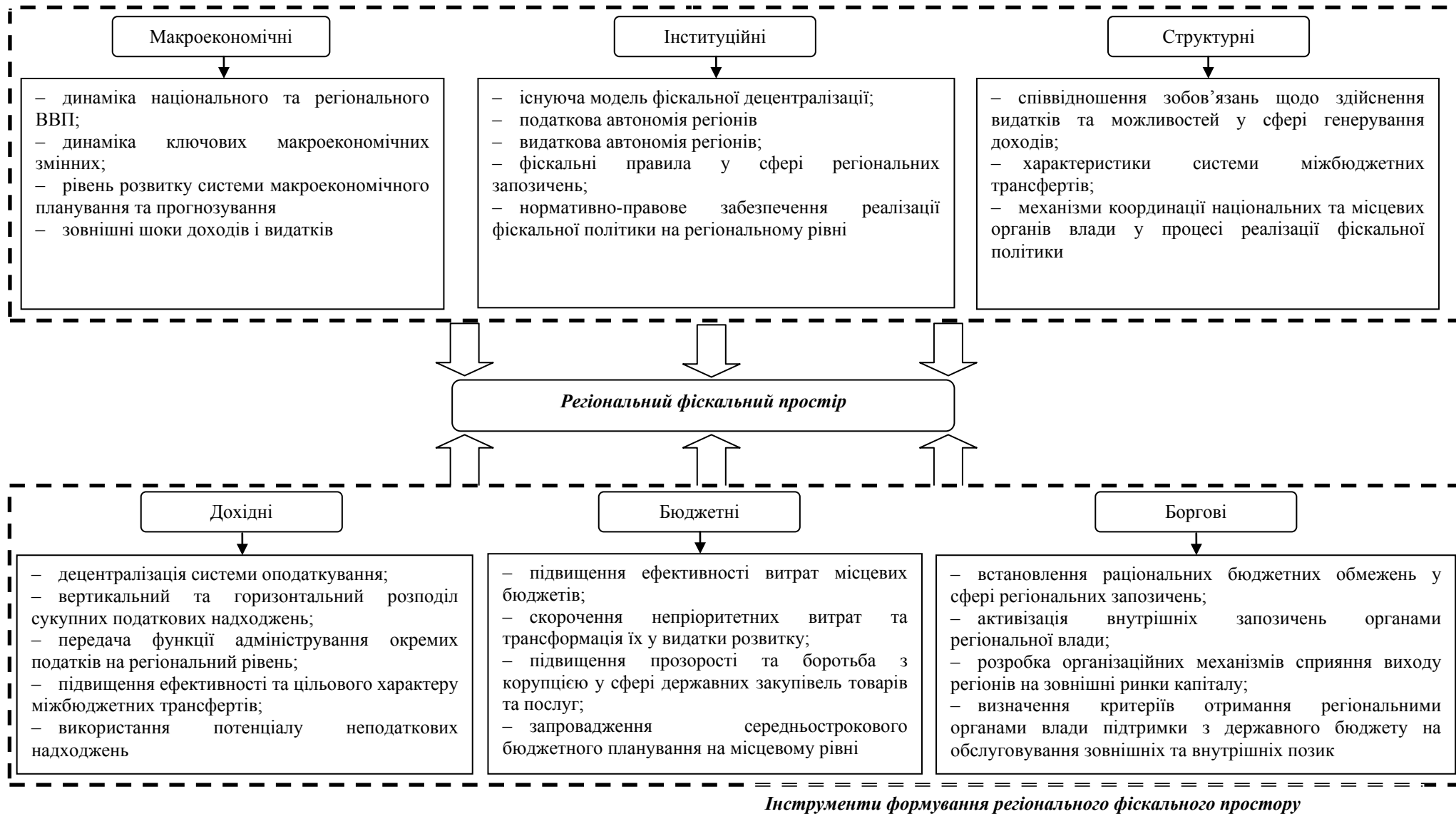


Рис. 3. Передумови та інструменти формування фінансового простору регіонів
Джерело: авторська розробка

Запропонована схема дає можливість конкретизувати характеристики економічного середовища, в якому відбувається формування фіскального простору, шляхом виокремлення макроекономічних, інституційних та структурних передумов цього процесу. Крім того, фіскальні інструменти, які можуть використовувати місцевими органами влади з метою розширення фіскального простору, розподілено на дохідні бюджетні та боргові. У межах кожної групи інструментів наведено найбільш поширені заходи у сфері створення фіскального простору, які активно використовуються субнаціональними урядами у світі.

Висновок. Таким чином, формування регіонального фіскального простору відбувається у гетерогенних економічних умовах, вплив яких проявляється через значну кількість внутрішніх та зовнішніх факторів. Регіональні органи влади повинні володіти достатньою фіскальною автономією, інституційними та організаційними механізмами, а також мати належний рівень управлінської компетенції аби ефективно виконувати видаткові зобов'язання в умовах фіскальної децентралізації. Арсенал інструментів фіскальної політики, який може бути використаний для досягнення цієї цілі, є достатньо широким і за умови його комплексного використання сприятиме підвищенню ефективності надання публічних послуг.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Heller P. S. Understanding Fiscal Space / P. S. Heller // IMF Policy Discussion Paper. – 2005. – PDP/05/4. – 18 p.
2. Pozhidaev D. Local Fiscal Space in Myanmar [Electronic resource] / D. Pozhidaev // United Nations Capital Development Fund Working Paper. – 2014. – Mode of access: https://www.academia.edu/13276834/Local_Fiscal_Space_in_Myanmar.
3. Волковський Є. І. Бюджетний потенціал та потенціал бюджету території: методичні аспекти / Є. І. Волковський, Г. М. Котіна, М. М. Степура // Проблеми економіки. – 2014. – №4. – С. 357–362
4. Бондарева О. Г. Бюджетний потенціал регіону як основа фіскального простору України / О. Г. Бондарева // Часопис економічних реформ. – 2013. – №4 (12). – С. 86–90.
5. M. A. Pagano and Christopher W. Hoene, «States and the Fiscal Policy Space of Cities» in Michael Bell, David Brunori, and Joan Youngman, eds. The Property Tax and Local Autonomy. –Cambridge, MA: Lincoln Institute of Land Policy, 2010. – P. 243–284.

6. Hulbert C. A Sub-national Perspective on Financing Investment for Growth I – Measuring Fiscal Space for Public Investment: Influences, Evolution and Perspectives / C. Hulbert, C. Vammalle // OECD Regional Development Working Papers. – 2014. – №2014/02. – 43 p.
7. Asher M. Creating Fiscal Space In Today's India [Electronic resource] / M. Asher // Asian Century Institute, 16 August 2015. – Mode of access: <http://asiancenturyinstitute.com/economy/940-creating-fiscal-space-in-today-s-india>
8. Tanzi V. Can Fiscal Decentralization Create Fiscal Space / V. Tanzi // Chapter in «Fiscal Policy: Fiscal Elements of Growth and Development». – Ankara: Central Bank of the Republic of Turkey Banknote Printing Works, 2008. – P. 220–235.
9. Singh S. K. Public Finance in Theory and Practice / S. K. Singh. – S. Chad Publishing, New Delhi. – 2010. – 736 p.
10. Ter-Minassian T. Does Fiscal Decentralization Help Create Fiscal Space / T. Ter-Minassian and A. Fedelino // Chapter in «Fiscal Policy: Fiscal Elements of Growth and Development». – Ankara: Central Bank of the Republic of Turkey Banknote Printing Works, 2008. – P. 236–250.
11. Vammalle C. A Sub-national Perspective on Financing Investment for Growth II – Creating Fiscal Space for Public Investment: The Role of Institutions / C. Vammalle, R. Ahrend, C. Hulbert, // OECD Regional Development Working Papers. – 2014. – №2014/06. – 43 p.

ФІНАНСИ, ПОДАТКОВА СИСТЕМА ТА ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ

УДК 005.334:336.71

ЗАКОНОДАВЧІ ВИМОГИ ДО ТРАНСПАРЕНТНОСТІ РИЗИКІВ ДІЯЛЬНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ БАНКІВ: ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

Бусько К. А.

Київський національний торговельно-економічний університет

Основною метою роботи є аналіз вітчизняного законодавства, яким регламентовано перелік та порядок розкриття банками інформації про ризики їх діяльності. Виділено інформаційні блоки про якісні та кількісні аспекти ризиків банків, які залишаються поза увагою НБУ на відміну від міжнародних стандартів та практики передових світових банків. Так для банків України поки що не закріплено вимогу розкривати в складі офіційної фінансової звітності інформацію про: порядок розрахунку регулятивного капіталу відповідно до вимог Базельського комітету, а також резервів на покриття кредитного, ринкового та операційного ризиків із зазначенням внутрішніх моделей та підходів, які при цьому використовуються; ризик проведення операцій з похідними фінансовими інструментами, структурованими фінансовими інструментами, операціями на фондовому та іпотечному ринках, а також операції з сек'юритизації активів; операційний ризик; стрес-тестування кредитного, операційного ризиків та ризику ліквідності й кількісні результати в межах кожного сценарію, а також бек-тестування внутрішніх моделей на предмет їх релевантності; не фінансові ризики. Надано рекомендації НБУ щодо внесення змін до існуючого законодавства в напрямку розширення видів публічної інформації про ризики, що має розкриватися банками та періодичності її оприлюднення згідно вимог Базельського комітету. Проаналізовано додаткові вигоди, які отримують учасники ринку від розкриття цієї інформації та витрати банків при цьому. Вдосконалення законодавства, що регламентує питання розкриття інформації в офіційних джерелах сприятиме кращому розумінню політики управління ризиками усіма учасниками ринку, що дозволить зміцнити довіру до банків, а відтак забезпечить їх довгострокове функціонування на ринку, зростання прибутковості та підвищення рівня конкурентоздатності.

Ключові слова: транспарентність ризиків діяльності банків, Базельський комітет, фінансова звітність, кредитний ризик, ринковий ризик, операційний ризик, ризик ліквідності, похідні фінансові інструменти, сек'юритизація активів, стрес-тестування

UDC 005.334:336.71

LEGAL REQUIREMENTS FOR THE TRANSPARENCY OF DOMESTIC BANKS RISKS: PROBLEMS AND WAYS OF THEIR SOLUTION**Busko K. A.***Kyiv national university of trade and economic*

The main goal of this work is the analysis of national legislation, which regulated the list and order of banks risks information disclosure. The information about qualitative and quantitative aspects of banks' risk that remain out of the NBU's sight as opposed to international standards and practices of advanced international banks has been selected. So for Ukrainian banks has not yet introduced the requirement to disclose in the official financial statements information about the order of calculation of regulatory capital according to Basel Committee requirements, as well as reserves to cover credit, market and operational risks, indicating internal models and approaches that are used; risk of carrying out operations with derivative financial instruments, structured financial instruments, transactions in the stock and mortgage markets, as well as securitization of assets; operational risk; stress testing, credit, operational and liquidity risks and quantitative results under each scenario, as well as back-testing internal models to determine their relevance; no financial risks. The recommendations for the NBU according introducing changes in existing legislation in the direction of risks public information expansion and the periodicity of its publication in accordance with the requirements of the Basel Committee have been provided. The additional benefits to be derived by market participants from disclosure of this information and the costs of banks have been analyzed. The improvement of the legislation regulating the disclosure of information in the official sources will contribute to a better understanding of the policy of risk management by all market participants, so as to strengthen confidence in banks, and thus ensure their long-term functioning of the market, increase profitability and improve competitiveness.

Keywords: transparency of banks risks, the Basel Committee, the financial statements, credit risk, market risk, operational risk, liquidity risk, derivatives, securitization of assets, stress testing

Актуальність теми. У зв'язку з ускладненням архітектури фінансового ринку і розвитком процесів глобалізації та концентрації банківського капіталу однією з найбільш актуальних й таких, що викликає дослідницький інтерес, є проблема забезпечення транспарентності ризиків діяльності банків. Основними зовнішніми користувачами інформації про діяльність банку з метою оцінки ризиків їхньої діяльності є вкладники, кредитори, інвестори, клієнти,

контрагенти, рейтингові агентства, наглядові органи тощо. Однак якщо регулятор, а саме центральний банк, має доступ до інформації про фінансовий стан та результати діяльності банків й ризики, що її супроводжують, то володіння такою інформацією іншими учасниками ринку залежить від прийнятих стандартів до публічного її розкриття, тобто рівня транспарентності останньої. Особливо на забезпеченні транспарентності ризиків діяльності банків наголошується в документах Базельського комітету (Базель II та Базель III) [7, 8], однак на національному рівні поки що не розроблено прийнятних стандартів оприлюднення цієї інформації банками, що б в повній мірі враховували передову практику в цій сфері за умови адаптації до специфіки функціонування українського ринку банківських послуг. Отже, нині особливої актуальності набуває питання вдосконалення механізмів розкриття банками важливої для учасників ринку інформації для підвищення рівня їх транспарентності і як наслідок зміцнення конкурентної позиції на світовому ринку.

Аналіз останніх наукових досліджень. Різні аспекти проблеми забезпечення транспарентності банківської діяльності досліджували такі зарубіжні вчені, як: Б. Вінклер, П. Гераатс, Е.Дж. Долан, Р.Дж. Кемпбелл, Р. Ленг, Р. Лукас, Р. Л. Міллер, А. Поусен, П. Роуз, Дж.К. Ван Хорн та інші. Ця проблематика відображена також в роботах російських науковців Л. Белих, В. Іванова, С. Моєсеєва, Г. Панової, Л. Сахарової, М. Семенової [7], Г. Фетисова, К. Мельник [2], А. Литовських [3]. Основна увага в існуючих наукових публікаціях приділяється розкриттю лише загальних засад транспарентності банківської діяльності без акцентуванні уваги на її ризик-складовій. Поза увагою науковців також залишились такі важливі питання як забезпечення транспарентності ризиків вітчизняних банків з огляду вимог Базельського комітету та специфіки регулювання банківської діяльності в Україні, що свідчить про актуальність даного дослідження.

Метою роботи є дослідження вітчизняної законодавчої бази, в якій регламентовано вимоги до розкриття банками інформації про ризики їх діяльності та надання рекомендацій щодо її вдосконалення з врахуванням рекомендацій Базельського комітету.

Викладення основного матеріалу дослідження. Національний банк України прийняв ряд законодавчих документів, якими

регламентовано порядок та зміст публічної інформації щодо рівня ризиків та системи управління ними. Так, постановою НБУ № 98 від 28 березня 2007 року затверджені «Методичні рекомендації щодо удосконалення корпоративного управління в банках України» [6]. Цією постановою передбачено, що до істотних даних, які повинні розкриватися в фінансовій звітності банку, відноситься інформація про практику управління ризиками, а саме: опис ризиків, які можуть виникнути в діяльності банку та прийомів й методів їх ідентифікації й кількісної оцінки; стратегію, політики управління ризиками; органи, що приймають участь в управлінні ризиками.

В цьому ж документі зазначається, що банки повинні розкривати інформацію про політику та суму винагороди членів спостережної ради та правління банку (інформація про політику щодо оплати праці, суму винагород усіх членів спостережної ради і членів правління, включаючи бонуси, опціони на придбання акцій). Фактично хоч ця постанова й містить вимоги, які відповідають міжнародно закріпленим стандартам розкриття інформації про компенсаційну практику банків, але лише частково. Зокрема, в діючих нормативних актах НБУ не вимагається розкриття інформації про розмір та порядок розрахунку компенсацій й винагород керівникам структурних підрозділів й працівникам, які приймають на себе суттєві ризики в процесі своєї діяльності. При цьому треба враховувати, що даний документ носив рекомендаційний характер, в результаті чого більшість банків його ігнорували.

Ця проблема частково була вирішена при введенні в дію «Інструкції про порядок складання та оприлюднення фінансової звітності банків України», яка затверджена постановою Правління НБУ №373 від 24.10.2011 року (зі змінами та доповненнями) [1]. Згідно інструкції в складі відповідної примітки «Управління фінансовими ризиками» до річної фінансової звітності банки повинні розкривати детальну інформацію щодо ризиків та методів управління ними, включаючи цілі, політику, механізми управління ризиками та методи, які використовуються для оцінки рівня ризику; результати аналізу чутливості за кожним видом ризику; опис методів та припущень, які використовувались при аналізі чутливості та вплив параметрів ризику на фінансовий результат банку та власний капітал. Зазначена інформація має розкриватися в розрізі ризиків: кредитного, ринкового (в

числі валютного та процентного), іншого цінового, географічного та ліквідності). Також певним кроком в напрямку посилення транспарентних вимог НБУ в контексті розкриття інформації про ризики діяльності банків було прийняття постанови Правління НБУ від 18.08.2015 № 540 «Про внесення змін до постанови Правління НБУ від 24 жовтня 2011 року №273» [5]. Так згідно з цим документом регулятор зобов'язав банки в разі виникнення суттєвих змін після закінчення дати останнього річного періоду включати до складу квартальної фінансової звітності примітку «Управління фінансовими ризиками». Однак, враховуючи те, що рішення про рівень суттєвості цієї інформації приймається на розсуд керівництва банків, при відсутності чітко окреслених кількісних параметрів такого визнання, ця вимога носить доволі дискусійний характер.

Рівень транспарентності вітчизняних банків з точки зору якості та структури інформації, яка розкривається в офіційних джерелах, поки що значно відрізняється від аналогічного рівня провідних міжнародних банків, що було підтверджено на підставі аналізу проведеного у другому розділі дисертаційного дослідження.

При цьому серед інформаційних блоків про якісні та кількісні характеристики ризиків, що розкриваються в офіційних джерелах потужними міжнародними банками, але залишаються поза увагою банків України, можна виділити такі, що:

- 1) не оприлюднюються останніми внаслідок відсутності відповідних вимог зі сторони регулятора;
- 2) свідомо не розкриваються банками, не дивлячись на закріплення обов'язкової вимоги їх представлення в складі офіційній фінансовій звітності згідно нормативно-правових актів НБУ.

До першої групи даних, розкриттю яких приділено велику увагу в звітах міжнародних банків, нами було віднесено інформацію про:

- 1) порядок розрахунку регулятивного капіталу відповідно до вимог Базельського комітету, а також резервів на покриття кредитного, ринкового та операційного ризиків із зазначенням внутрішніх моделей та підходів, які при цьому використовуються. До того ж банками України не оприлюднюються дані про особливості розрахунку економічного капіталу та його розмір в розрізі окремих ризиків та за окремими бізнес-лініями. Це пояснюється тим, що процес впровадження

Базеля II в Україні поки знаходиться на початковому етапі й вимоги щодо розкриття такого характеру інформації ще не закріплена на законодавчому рівні.

2) ризик проведення операцій з похідними фінансовими інструментами, структурованими фінансовими інструментами, операціями на фондовому та іпотечному ринках, а також операції з сек'юритизації активів. Українські банки не розкривають перераховану інформацію в своїх офіційних звітах головним чином через незначні обсяги їх проведення та відсутність законодавчих вимог щодо розкриття цих даних.

3) операційний ризик в контексті вимог Базельського комітету із зазначенням підходів до його оцінки й розрахунку розміру капіталу на його покриття. В звітах більшості українських банків ця інформація взагалі не розкривається через відсутність законодавчих вимог щодо її оприлюднення, хоч й вплив цього виду ризику на діяльність будь-якого банку є значним незалежно від масштабів та специфіки його діяльності.

4) стрес-тестування кредитного, операційного ризиків та ризику ліквідності й кількісні результати в межах кожного сценарію, що проводиться за індивідуально розробленими на рівні банку моделями та сценаріями, а також бек-тестування внутрішніх моделей на предмет їх релевантності в умовах національного банківського ринку. Необхідність закріплення вимоги про розкриття зазначеної інформації українськими банками на законодавчому рівні є особливо актуальною, враховуючи значну волатильність цін на товарних і фінансових ринках та високу ступінь вразливості банків до зміни ринкової кон'юнктури.

4) функціональні ризики, такі як стратегічний, комплаєнс, юридичний. На жаль, в звітах більшості українських банків інформація такого характеру відсутня або розкрита лише в загальних рисах без акцентування уваги на особливостях процесу управління кожним з зазначених видів ризиків. Це частково пояснюється тим, що НБУ вимагає банки оприлюднювати дані виключно про фінансові ризики, ігноруючи розкриття інформації про види ризиків, які кількісно важко оцінити.

До другого блоку даних, що залишаються нерозкритими в звітах більшості вітчизняних банків в порівнянні з провідними міжнародними, не дивлячись на наявність законодавчо закріплених вимог щодо їх розкриття, слід віднести інформацію про:

1) якісні характеристики ризиків, зокрема принципи, політики, стратегії, методи управління ризиками. На жаль, українські банки розкривають інформацію якісного характеру про ризики, на які вони наражаються в процесі своєї діяльності, лише в загальних рисах з нерівномірною деталізацією в розрізі їх окремих видів;

2) про моделі та припущення щодо стрес-тестування ризиків із зазначенням кількісних результатів в межах кожного сценарію. Так НБУ вимагає банки оприлюднювати інформацію про аналіз чутливості валютного та процентного ризиків як один з підходів до стрес-тестування. Деякі українські банки надають загальний опис процесу стрес-тестування ризиків, однак результати проведених стрес-тестів відображено в складі відповідної примітки тільки в звітах українських банків з іноземним капіталом (це стосуються тільки аналізу чутливості валютного ризику до сценаріїв зміни курсу іноземних валют).

Для часткового усунення вищеперерахованих недоліків та прогалин в системі законодавства, що регулює питання розкриття банками інформації про ризики їх діяльності, пропонуємо НБУ розробити іншу редакцію примітки «Фінансові та нефінансові ризики», в якій мають бути враховані міжнародні стандарти транспарентності, розроблені Базельським комітетом та досвід провідних міжнародних банків. Структура цієї примітки має бути сформовано з врахуванням наступних припущень:

- розкриття інформації за основними категоріями фінансових ризиків, що визначаються Базельським комітетом, а саме: кредитним, ринковим, ліквідності та операційним. Кожен банк на власний розсуд може визначати підвиди кожного з перерахованих ризиків, враховуючи специфіку своєї діяльності та обсяги операцій, що наражають їх на відповідні категорії ризиків. За стандартною схемою пропонується розкривати інформацію: для кредитного ризику – за видами кредитних продуктів в залежності від типу контрагента; ринкового ризику – в розбивці на валютний, процентний, фондовий та торговий (НБУ в Методичних вказівках з інспектування банків «Система оцінки ризиків» [4] виділяє окремо ризик зміни процентної ставки, валютний та ринковий ризик, що не відповідає міжнародним стандартам оцінки ризиків, зокрема рекомендаціям Базельського комітету. Пропонуємо внести зміни у відповідний документ шляхом виділення чотирьох основних видів фінансових ризиків, а саме кредитного, ринкового, операційного

та ліквідності й закріпити вимогу до банків оприлюднювати інформації про кожний з них. При цьому валютний та процентний ризики розглядати як підвиди ринкового, поряд з фондовим та торговим. Це надасть можливість максимально наблизити національні стандарти управління ризиками та оприлюднення якісної та кількісної інформації про них до передової міжнародної практики); операційного – в розрізі напрямів економічної діяльності відповідно до стандартизованого підходу Базельського комітету. З врахуванням цієї класифікації й було сформовано форми звітності для кожної з ризик-категорій; додатково на річній основі пропонуємо закріпити вимогу до банків в обов'язковому порядку оприлюднювати інформацію про нефінансові ризики, такі як комплаєнс, юридичний, стратегічний, форс-мажорний, які тісно пов'язані з діловою репутацією та іміджем банків;

- інформацію слід розкривати в якісному та кількісному аспекті з аналогією до міжнародно закріплених стандартів транспарентності. Причому пропонуємо закріпити вимогу в обов'язковому порядку оприлюднювати вичерпні кількісні дані про ризики на кварталній основі незалежно від наявності суттєвих змін у величині ризикових позицій. Якісну ж інформацію про специфіку функціонування системи управління ризиками в кожному конкретному банку пропонується розкривати виключно в складі річного фінансового звіту за відсутності вагомих змін, що можуть вплинути на процес аналізу та кількісної оцінки ризиків;

- до складу якісних даних щодо всіх видів ризиків слід, окрім тих що передбачені законодавством слід включити: опис організаційної структури управління із зазначенням повноважень органів, що беруть участь в процесі управління ризиками та порядок взаємодії між ними, перелік внутрішніх звітів, які формуються за результатами аналізу ризикових позицій, загальний опис моделей стрес- та бек-тестування ризиків, що розробляються банками самостійно та припущень, на яких вони базуються;

- щодо кількісної інформації для кожного з фінансових видів ризиків пропонуємо виділити стандартні звіти, оприлюднення яких є обов'язковою вимогою для кожного з банків в закріпленій регулятором формі, та перелік даних, порядок представлення яких може визначатися банками самостійно. До останньої групи інформації слід віднести в

основному ту, що стосується внутрішніх процесів управління та оцінки ризиків, які визначаються на базі положень та інструкцій банків. Розглянемо орієнтовний перелік кількісної інформації щодо кожного з вищеперерахованих фінансових ризиків:

- *кредитний ризик*. До складу обов'язкової для оприлюднення інформації пропонуємо віднести: розмір фактичної експозиції під ризиком та розрахованого кредитного ризику в розрізі клієнтів та видів активних операцій; географічний розподіл ризику; розподіл кредитного ризику за типами контрагентів; аналіз якості активів за операціями з клієнтами, а саме оцінка частки прострочених кредитів та кредитів за якими було визнано дефолт-боржника в загальному їх обсязі; розподіл активів за операціями з клієнтами та іншими банками згідно з класами, які відповідають певним кількісним значенням ймовірності дефолту боржника, закріплених в Положенні про визначення банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями); розмір, вид, достатність та якість забезпечення за активними операціями банків згідно з класифікацією зазначеною регулятором, в тому числі аналіз диверсифікації кредитного ризику за рахунок використання інструментів хеджування (цю вимогу пропонуємо як рекомендаційну відповідно до міжнародних стандартів представлення інформації);

- *ринковий ризик*. Пропонуємо закріпити для банків України стандартні форми представлення інформації про: розмір та поточну кількісну оцінку VaR в розбивці за окремими видами ринкового ризику та при різних рівнях ймовірності; оцінку зростання (зменшення) доходів або вартості капіталу за різноманітними сценаріями зміни відсоткових ставок та курсів іноземних валют; справедливу вартість фінансових інструментів, в тому числі тих, що обліковуються за позабалансовими рахунками; геп-аналіз фінансових активів та зобов'язань, та їх розбивка в розрізі основних іноземних валют (розкриття цих форм й раніше вимагалось регулятором, але ми пропонуємо представляти інформацію в більш детальній розбивці за строками й валютами, враховуючи високу волатильність відсоткових ставок й курсів на ринку й з врахуванням активів, що обліковуються позабалансом); процентний та валютний ризик за похідними фінансовими інструментами;

- *ризик ліквідності*. До обов'язкових форм звітності з ризику ліквідності пропонуємо віднести аналіз джерел фондування та розривів ліквідності за строками основних статей фінансових активів та зобов'язань (з врахуванням позабалансових статей й похідних

фінансових інструментів (деривативів), що обліковуються за справедливою вартістю через рахунок прибутків або збитків на відміну від раніше закріплених регулятором форм);

- *операційний ризик*. Оскільки процес впровадження Базеля 2 в частині аналізу операційного ризику та розрахунку достатності капіталу на його покриття перебуває тільки на початковому етапі, запропоновані форми оприлюднення інформації про нього базуються на стандартизованому підході до його оцінки на основі напрямів діяльності, визначених Базельським комітетом. До того ж пропонуємо розкривати інформацію про індивідуальні параметри операційного ризику, що є специфічними для кожного банку, такі як: розмір операційних збитків банків в розрізі окремих видів, аналіз операційного ризику в залежності від причин його виникнення та наслідків настання операційних подій.

Окрім стандартизованих звітів пропонуємо закріпити вимогу до банків у вільній формі публікувати інформацію про: дотримання внутрішніх лімітів ризиків; структуру внутрішньобанківської системи рейтингів та розбивку кредитного портфеля відповідно до неї, або результати розрахунку величини ринкового та операційного ризику за внутрішніми моделями в разі переходу банку до більш прогресивних підходів до оцінки ризиків відповідно до стандартів Базельського комітету. Також пропонується зобов'язати банки в довільній формі представляти кількісні дані за результатами проведення стрес-тестування кредитного й операційного ризиків та ризику ліквідності, з врахуванням того, що сценарії криз ресурсної бази під впливом зовнішніх і внутрішніх факторів визначаються на рівні кожного банку самостійно у внутрішніх документах й інструкціях. Додаткові вигоди, які можуть отримати учасники ринку від оприлюднення зазначеної кількісної інформації про кожний окремий ризик в складі річної та квартальної фінансової звітності банків представлено в табл. 1.

Додаткові витрати для банків, пов'язані з оприлюдненням зазначеної інформації про ризики їх діяльності можна поділити на дві групи:

- у випадку якщо розрахунок показників, які входять до складу форм, що пропонуються до оприлюднення в складі квартальної та річної звітності раніше не проводився на рівні банку, останній може понести додаткові витрати на розробку та інсталяцію програмного забезпечення

й методик розрахунку; сплату заробітної плати працівникам, задіяним в цьому процесі або витрати, пов'язані з аутсорсингом процесів;

Таблиця 1- Вигоди для учасників ринку від розширення переліку публічної інформації про ризики діяльності банків

Вид ризик, за яким розкривається інформація	Додаткові вигоди для учасників ринку
Кредитний ризик	Оцінка концентрації кредитного ризику за типами контрагентів й видами активних операцій та використання інструментів портфельної диверсифікації й хеджування в якості методів зменшення кредитного ризику. Оцінка якості активів в розбивці за класами, що відповідають певній ймовірності дефолту боржника згідно з класифікацією, запропонованою регулятором. Аналіз втрат банку в разі дефолту боржника за окремими продуктами та якості забезпечення за активними операціями банків згідно з класифікацією за рівнем його ліквідності, запропонованою НБУ.
Ринковий ризик	Аналіз відповідності структури активно-пасивних операцій банку щодо строків при відповідному напрямку зміни процентних ставок та валют не тільки за балансовими статтями, але й активів, що обліковуються позабалансом. Оцінка впливу коливання курсів іноземних валют та процентних ставок за різними сценаріями зміни кривої їх руху на розмір капіталу та прибутку/збитку банку. Аналіз максимально можливого розміру збитків, які може понести банк за кожним видом ринкового ризику при різних рівнях ймовірності
Ризик ліквідності	Аналіз структури джерел залучення коштів, що не пов'язані з клієнтськими угодами, на основі чого можна зробити опосередкований висновок про витрати, які понесе банк через необхідність залучення додаткових коштів для ліквідації глибоких розривів ліквідності.
Операційний ризик	Оцінка загального рівня операційного ризику за основними напрямками діяльності та наявності й достатності капіталу на його покриття; аналіз додаткових збитків, які може понести банк при настанні окремих операційних подій в розрізі причин їх виникнення

Розроблено автором самостійно

- в разі якщо банк раніше здійснював розрахунок цих показників для внутрішніх потреб, то додаткові витрати обмежуються лише необхідністю розширення складу підрозділів, що займаються підготовкою й складанням звітності для публічного оприлюднення й додатковою оплатою праці їх працівників (але понесення цих витрат для банку залежить від внутрішніх норм й стандартів оплати праці й преміювання і не є обов'язковими).

Висновки. Отже, для посилення рівня прозорості банків України регулятивні органи мають враховувати практику зарубіжних банків в цій сфері та рекомендації Базельського комітету під час розробки та вдосконалення законодавства, що регламентує питання розкриття інформації в офіційних джерелах. Це сприятиме кращому розумінню політики управління ризиками усіма учасниками ринку, що дозволить зміцнити довіру до банків, а відтак забезпечить їх довгострокове функціонування на ринку, зростання прибутковості та підвищення рівня конкурентоздатності. Слід зазначити, що Під час модифікації законодавства, яким регламентовано порядок публічного оприлюднення інформації українськими банками, НБУ має враховувати

той факт, що поки не всі вітчизняні банки проводять розрахунки показників, які відповідають міжнародній практиці оцінки ризиків. Тому для переходу на нові стандарти банкам необхідні суттєві фінансові й трудові ресурси. Це пояснює необхідність поступових змін, щоб уникнути шокової зворотної реакції з боку українських банків (в першу чергу малих банків регіонального значення).

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Інструкція про порядок складання та оприлюднення фінансової звітності банків України: Постанова НБУ від 24 жовтня 2011 року № 373 (із змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. - Режим доступу: zakon.rada.gov.ua/go/z1288-11
2. Литовских А. М. Транспарентность и ее влияние на деятельность банковского сектора / А. М. Литовских // Известия ТРТУ. Тематический выпуск «Системный анализ в экономике и управлении». – 2006. – № 17 (22). – С. 310–313.
3. Мельник К. К. Транспарентність як необхідна умова забезпечення ефективності системи комунікацій центрального банку / К. К. Мельник // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. – 2010. – Випуск 29. – С. 23 – 29.
4. Методичні вказівки з інспектування банків України «Система оцінки ризиків», затверджених Постановою Правління НБУ № 104 від 15.03.2004 року [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/v0104500-04>
5. Постанови Правління НБУ від 18.08.2015 № 540 «Про внесення змін до постанови Правління НБУ від 24 жовтня 2011 року №273» [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/v0540500-15/paran25#n25>
6. Про схвалення Методичних рекомендацій щодо вдосконалення корпоративного управління в банках України: Постанова НБУ від 28 березня 2007 року № 98 [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://search.ligazakon.ua>
7. Семенова М. В. Прозрачность банковской системы и рыночная дисциплина [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://economics.hse.ru/data/2010/10/26/1222931597/semenova_prozrahnost.pdf
8. Basel II: International convergence of capital measurement and capital standards: a revised framework - comprehensive version, BCBS, Jun 2006. – 347 p.
9. Basel III: A global regulatory framework for more resilient banks and banking systems, BCBS, Jun 2011. – 77 p.

УДК 336.143

**АНАЛІЗ СФЕРИ МІЖБЮДЖЕТНИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ
(НА ПРИКЛАДІ М. ДНІПРО)****Разумова Г.В., к.е.н.***Придніпровська державна академія будівництва та архітектури, м. Дніпро*

У статті проаналізовано сферу міжбюджетних відносин як складову бюджетної системи держави на прикладі м. Дніпро. Актуальність дослідження підтверджується тим, що створення ефективної системи міжбюджетних відносин в Україні є умовою забезпечення не тільки її сталого економічного розвитку, а й економічної, фінансової та політичної безпеки держави. Метою дослідження є аналіз сфери міжбюджетних відносин та розробка рекомендацій щодо перспектив її розвитку на прикладі м. Дніпро. Виявлено, що істотне розширення функцій і завдань місцевого самоврядування за останні роки не призвело до відповідного зростання ресурсного потенціалу територій. У результаті дослідження було встановлено, що найбільший обсяг субвенцій спрямовано на виконання державних програм соціального захисту населення. Подальша реалізація реформи бюджетної системи, спрямованої на децентралізацію та підвищення ефективності міжбюджетних відносин, потребує розширення прав місцевих органів влади та зміцнення їх бюджетної самостійності. Запропоновано рекомендації щодо перспектив розвитку системи міжбюджетних відносин в Україні.

Ключові слова: міжбюджетні трансферти, бюджет, децентралізація, модернізація, міжбюджетні відносини, бюджетна політика

UDC 336.143

**ANALYSIS OF INTERBUDGETARY RELATIONS IN UKRAINE
(IN THE CASE OF DNIPRO)****RAZUMOVA G.
PhD in Economics***Prydniprovsk State Academy of Civil Engineering and Architecture, Dnipro*

The article analyzes the scope of interbudgetary relations as a part of the state budget system in the case of Dnipro city. The relevance of current paper is that an effective system of interbudgetary relations in Ukraine is a precondition for not only its sustainable economic development but also economic, financial and political security. The article analyses the scope of interbudgetary relations and develops recommendations on the prospects of their development in the case of Dnipro city. There has been revealed that significant expansion of the functions and tasks of local government in recent years had not led to a corresponding increase in resource potential of the areas. The study has found that the majority of subsidies is directed to the implementation of national programmes for the social welfare. Further implementation of the reform of the budget system that is aimed at decentralization and efficiency improvement of interbudgetary relations requires empowering of local authorities and strengthen their fiscal autonomy. The recommendations regarding the development of interbudgetary relations in Ukraine have been proposed.

Keywords: intergovernmental transfers, budget, decentralization, modernization, intergovernmental relations, budgetary policy

Актуальність проблеми. Міжбюджетні відносини є важливою складовою бюджетної системи держави, відображаючи систему фінансових зв'язків між органами влади різних рівнів. Міжбюджетні трансферти як одна із форм реалізації засад міжбюджетного регулювання одночасно виступають інструментом формування бюджетної політики та організації бюджетного процесу в Україні.

Багато років в Україні діяла система міжбюджетних відносин, заснована на централізованій моделі бюджетного федералізму, основні риси якої були успадковані від адміністративно-командної системи управління. Централізація фіскальних функцій держави обмежувала місцеві органи влади в реалізації основних функцій управління бюджетним процесом на місцях. Це проявлялося в їхній залежності від державного бюджету внаслідок збереження пріоритетності нормативного методу розподілу бюджетних коштів і високій частці трансфертів у доходах місцевих бюджетів, що негативно впливало на розвиток міжбюджетних відносин у ринковій економіці.

Аналіз останніх наукових досліджень. Теоретичне обґрунтування окремих аспектів організації міжбюджетних відносин в Україні знайшло відображення у працях українських вчених: Юрій С. І., Кириленко О. П., Зайчикова В. В., Козенко А. О., Кравченко В. І., Василенко Л. І., Бабич П. С., Романенко О. Р., Бескид Й. М., Колпакова Г. М., Дробозіна Л. А. та інші.

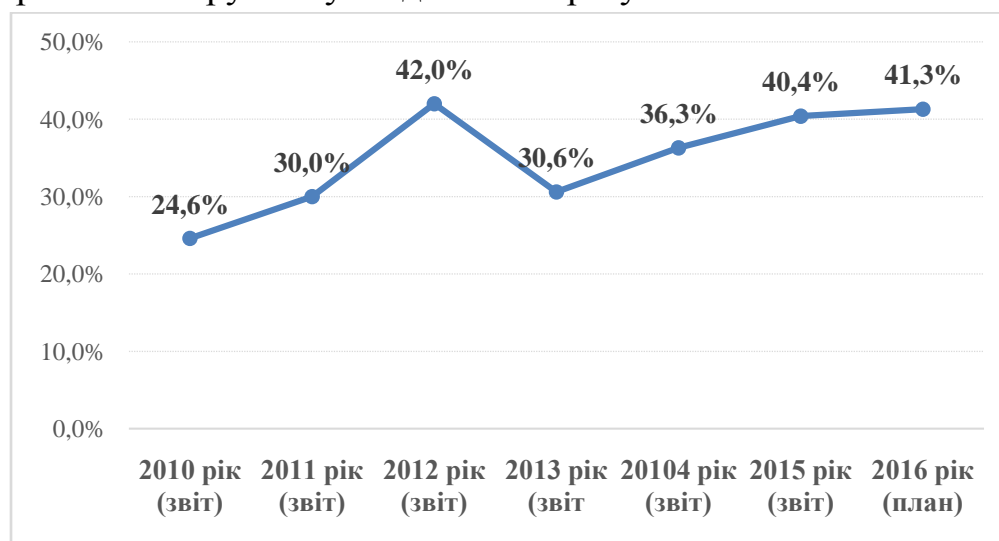
Незважаючи на широкомасштабну реформу міжбюджетних відносин та існування численних теоретико-методичних підходів щодо побудови бюджетного процесу, багато нагальних проблем, пов'язаних з фінансовим вирівнюванням місцевих бюджетів, залишилися невирішеними. Надмірна централізація громадських завдань, нечіткий розподіл функціональних повноважень між рівнями влади, низький фінансовий потенціал місцевих органів влади мали своїм наслідком слабкі стимули щодо зміцнення фінансової бази регіонів. Істотне розширення функцій і завдань місцевого самоврядування за останні роки не призвело до відповідного зростання ресурсного потенціалу територій.

Мета роботи – аналіз сфери міжбюджетних відносин та розробка рекомендацій щодо перспектив її розвитку на прикладі м. Дніпро.

Викладення основного матеріалу дослідження. Важливим інструментом організації міжбюджетних взаємовідносин в Україні є трансферти. Міжбюджетні трансферти на місцевому рівні мають

важливу роль у вирішенні питань компенсації бюджетам нижчого рівня затрат на виконання делегованих повноважень, сприяють розв'язанню проблем, зумовлених нерівномірністю у мобілізації доходів бюджету, сприяють зниженню соціальної напруги у суспільстві, пов'язаною із специфікою розвитку регіонів та їх економічною спроможністю.

Проведений аналіз продемонстрував поступове збільшення обсягів та часток трансфертів у доходах м. Дніпро (рис. 1), а отже, й підвищення їхньої ролі як інструменту бюджетного регулювання.



*Рис. 1. Динаміка частки міжбюджетних трансфертів у доходах зведеного бюджету м. Дніпро за 2010-2015 роки
Складено за: [9]*

Як зображено на рис.1 у 2012 році частка трансфертів значно збільшились та становила 42 %, що пояснюється участю Дніпропетровської області у реформі медичного обслуговування, яка розпочалася з 2011 року і проводилася відповідно до Програми економічних реформ на 2010-2014 рр. «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава», Законів України «Про внесення змін до Основ законодавства України про охорону здоров'я щодо удосконалення надання медичної допомоги» та «Про порядок проведення реформування системи охорони здоров'я у Вінницькій, Дніпропетровській, Донецькій областях та м. Києві», наказів МОЗ України, спрямованих на реалізацію цих законів. Нове зростання показника спостерігалось у 2015 році – частка трансфертів становила 40,4 %. Таке зростання було викликано внесеними у грудні 2014 року змінами до Бюджетного кодексу України, якими передбачено

нові підходи до побудови трансферної політики, організації міжбюджетних відносин та механізмів бюджетного вирівнювання.

Збільшення обсягу міжбюджетних трансфертів, що надходять з Державного бюджету України до бюджету м. Дніпро свідчить про підвищення рівня залежності надходжень місцевого бюджету від Державного бюджету України.

На рисунку 2 продемонстровано, що з 2015 року різко зросли трансферти з Державного бюджету і реверсна дотація, що пов'язано зі змінами в бюджетному законодавстві. Місто Дніпро є «містом-донором» – з 2010 по 2015 роки містом до державного бюджету сплачено коштів в загальному обсязі 769,0 млн. грн. та планується сплатити у 2016 році 359,7 млн.грн. – це 46,8 % від сплаченої суми за попередні п'ять років.

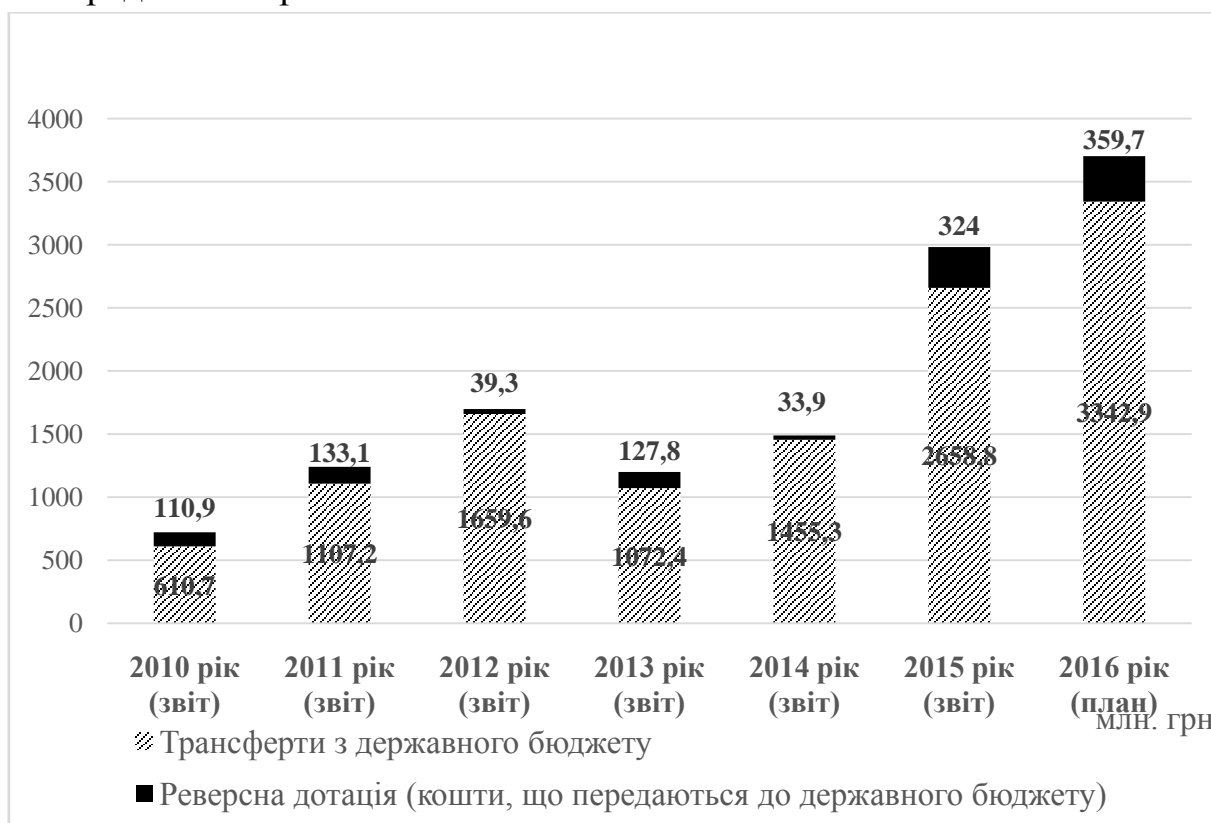


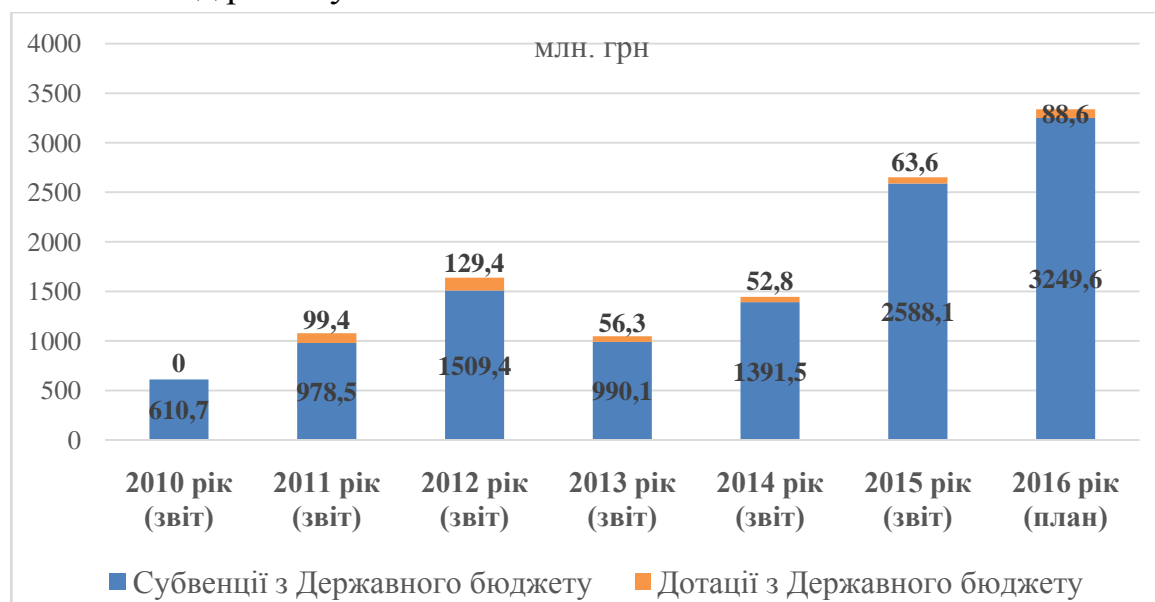
Рис. 2. Динаміка міжбюджетних трансфертів за 2010-2016 роки

Складено за: [9]

На рисунку 3 наведено співвідношення розміру дотацій і субвенцій наданих з Державного бюджету за останніх шість років та планові показники на 2016 рік. Можна зробити висновок, що у всіх роках, без винятку, розмір субвенцій переважає над розміром інших додаткових

дотацій. Це свідчить про негативну тенденцію для міста та нерівномірне співвідношення «дотація-субвенція» у структурі трансфертів.

Аналізуючи показники міжбюджетних трансфертів по м. Дніпро необхідно зазначити, що офіційні трансферти з державного бюджету в 2015 році зросли у порівнянні з 2013 роком на 1 695,5 млн. грн. або в 2,6 рази за рахунок одержання з державного бюджету освітньої та медичної субвенцій в обсязі 1 294,1 тис.грн. (табл. 1). Відтепер фінансове забезпечення всіх українських шкіл та лікарень здійснюється за принципом надання освітньої та медичної субвенції. Зміна системи фінансування викликана необхідністю забезпечення рівного фінансування всіх навчальних закладів та установ охорони здоров'я незалежно від регіону.



*Рис. 3. Співвідношення розміру дотацій і субвенцій, наданих з Державного бюджету за 2010-2016 роки
Складено за: [9]*

У результаті дослідження було встановлено, що найбільший обсяг субвенцій спрямовано на виконання державних програм соціального захисту населення. Так, обсяг субвенцій, спрямованих на виконання державних програм соціального захисту населення, по м. Дніпро в 2011 році складав 716 457,3 тис. грн., в 2015 році – 1 197 904,8 тис.грн., що в 1,7 рази більше, ніж у 2011 році. Разом з тим частка цих субвенцій з кожним роком зменшується (в 2011 році становила 73,2 %, в 2015 році – 46,3 %).

Таблиця 1 - Аналіз міжбюджетних трансфертів з Державного бюджету по м. Дніпро за 2013-2015 роки, тис.грн

Показники	2013 рік (звіт)	2014 рік (звіт)	2015 рік (звіт)
Офіційні трансферти	1 046 415,2	1 445 457,9	2 651 644,7
Дотації, в тому числі:	56 272,3	52 756,6	63 580,0
Інші додаткові дотації	3 411,3	0	63 580,0
Додаткова дотація з державного бюджету місцевим бюджетам на компенсацію втрат доходів місцевих бюджетів внаслідок наданих державою податкових пільг зі сплати земельного податку суб'єктам космічної діяльності, літакобудування, суднобудування та кінематографії	52 861,0		0
Додаткова дотація з державного бюджету на забезпечення паливних станцій (відділень) екстреної, швидкої та невідкладної медичної допомоги		52 756,6	
Субвенції	990 142,9	1 392 701,3	2 588 064,7
Субвенція на утримання об'єктів спільного користування чи ліквідацію негативних наслідків діяльності об'єктів спільного користування			2 247,7
Субвенції з державного бюджету місцевим бюджетам на здійснення державних програм соціального захисту населення	872 627,7	972 775,1	1 197 904,8
Освітня субвенція з державного бюджету місцевим бюджетам			647 899,1
Медична субвенція з державного бюджету місцевим бюджетам			646 199,1
Субвенція з державного бюджету місцевим бюджетам на будівництво, реконструкцію, ремонт та утримання вулиць та доріг комунальної власності	44 472,8	1 204,0	
Субвенція з державного бюджету місцевим бюджетам на здійснення заходів щодо соціально-економічного розвитку окремих територій	2 101,8		23 358,5
Субвенція з державного бюджету на часткове відшкодування вартості лікарських засобів для лікування осіб з гіпертонічною хворобою	2 478,4	3 404,8	
Субвенція з державного бюджету місцевим бюджетам на погашення заборгованості з різниці в тарифах на теплову енергію, послуги з централізованого водопостачання та водовідведення, що вироблялися, транспортувалися та постачалися населенню, яка виникла в зв'язку з невідповідністю фактичної вартості теплової енергії та послуг з централізованого водопостачання та водовідведення тарифам, що затверджувалися та/або погоджувалися відповідними органами державної влади чи органами місцевого самоврядування	68 462,2	414 113,5	7 771,3
Субвенція з державного бюджету міському бюджету м.Дніпро на завершення будівництва метрополітену у м. Дніпро			36 975,7
Субвенція з державного бюджету місцевим бюджетам на часткове фінансування дитячо-юнацьких спортивних шкіл, які до 2015 року отримували підтримку з Фонду соціального страхування з тимчасової втрати працездатності			4 617,6
Кошти, що передаються до Держбюджету та місцевих бюджетів з інших бюджетів/ Реверсна дотація	127 799,5	33 904,3	323 974,4

Складено за: [9]

За рахунок субвенцій з державного бюджету проводяться видатки місцевих бюджетів на здійснення державних програм соціального захисту населення у порядку, визначеному Кабінетом Міністрів України, а саме:

- на виплату допомоги сім'ям з дітьми, малозабезпеченим сім'ям, інвалідам з дитинства, дітям-інвалідам і тимчасової державної допомоги дітям та допомоги для догляду за інвалідами I чи II групи внаслідок психічного розладу надано субвенцію в 2011 році в сумі 498 761,0 тис. грн., в 2015 році – 790 315,9 тис. грн., що в 1,6 рази більше, ніж у 2011 році. За період 2011-2015 років зменшилась кількість отримувачів допомоги з 86 908 до 83 035 осіб з демографічних причини, але збільшився обсяг виплати допомоги;

- на виплату державної соціальної допомоги на дітей-сиріт та дітей, позбавлених батьківського піклування, грошового забезпечення батькам-вихователям і прийомним батькам за надання соціальних послуг у дитячих будинках сімейного типу та прийомних сім'ях надано субвенцію в 2011 році в сумі 3 202,2 тис. грн., в 2015 році – 7 904,0 тис. грн., що в 2,5 рази більше, ніж у 2011 році.

- на надання пільг та житлових субсидій населенню на оплату електроенергії, природного газу, послуг тепло-, водопостачання і водовідведення, квартирної плати (утримання будинків і споруд та прибудинкових територій), вивезення побутового сміття та рідких нечистот, на придбання твердого та рідкого пічного побутового палива і скрапленого газу в 2011 році направлено 149 148,5 тис. грн., в 2015 році – 315 007,9 тис. грн., що в 2,1 рази більше, ніж у 2011 році. Видатки зросли унаслідок постійного підвищення тарифів на житлово-комунальні послуги і збільшення кількості домогосподарств, які отримували субсидії;

- на надання пільг з послуг зв'язку та інших передбачених законодавством пільг, в тому числі компенсації втрати частини доходів у зв'язку з відміною податку з власників транспортних засобів та відповідним збільшенням ставок акцизного податку з пального для фізичних осіб та компенсацію за пільговий проїзд окремих категорій громадян в 2011 році направлено 65 345,7 тис. грн., в 2015 році – 84 677,1 тис. грн., що на 29,6 % більше, ніж у 2011 році.

Проте, соціальна політика сучасної держави повинна бути зорієнтована не лише на підтримку наявного рівня соціальних гарантій і створення механізмів соціального захисту окремих найбільш уразливих соціальних груп, а й на реалізацію довготривалих програм соціально-економічного розвитку, спрямованих на підвищення рівня соціального захисту населення.

Законодавство України передбачає надзвичайно широке коло надання пільг з оплати спожитих послуг багатьом категоріям громадян. Систему пільг регулюють 46 нормативно-правових актів, відповідно до яких держава має зобов'язання щодо надання 156 видів соціальних пільг, гарантій та компенсацій 230 категоріям населення – це близько 43 % населення.

В той же час кошти на галузь невиробничої сфери в 2010-2014 роках майже не виділялися (при планових призначеннях 16 164,9 тис.грн. надійшло 14 463,6 тис. грн.), а саме, на фінансування ремонту приміщень управлінь праці та соціального захисту виконавчих органів влади та на придбання лікарських засобів для лікування осіб з гіпертонічною хворобою, витратних матеріалів та медичного обладнання для закладів охорони здоров'я тощо. В умовах запровадження з 1 січня 2015 року змін до бюджетного і податкового законодавства щодо реформування міжбюджетних відносин у процесі ініційованої Кабінетом Міністрів України фінансової децентралізації, збільшилася частка наданих з державного бюджету трансфертів у доходах місцевих бюджетів, у тому числі частка субвенцій. Це свідчить про перерозподіл значної частини бюджетних ресурсів на центральному рівні та посилення залежності виконання місцевих бюджетів від трансфертів з державного бюджету. Так, у 2015 році внаслідок реформи міжбюджетних трансфертів до бюджету м. Дніпро надійшло субвенцій невиробничої галузі в обсязі 1 319 806,6 тис. грн., що в 91,1 рази більше, ніж було виділено за 2010-2014 роки разом.

Щодо субвенцій, які надаються з Державного бюджету у виробничу сферу (на здійснення заходів щодо соціально-економічного розвитку регіонів; на будівництво, реконструкцію, ремонт та утримання вулиць і доріг комунальної власності у населених пунктах; на продовження будівництва автомобільної дороги в м. Дніпро на ділянці від вул. Кайдацький шлях до автомобільної дороги Київ-Луганськ-Ізварине; на здійснення заходів щодо соціально-економічного розвитку окремих територій; на завершення будівництва метрополітену у м. Дніпро та ін.), можна сказати, що за 2010-2015 роки було виділено в обсязі 1 634 938,9 тис.грн, що в 3,1 рази менше, ніж на соціальний захист населення.

Все це свідчить про недосконалу систему міжбюджетних трансфертів. Отже, можна зробити наступні **висновки**.

Основними цілями бюджетної політики органів місцевої влади м. Дніпро повинні стати наступні заходи:

- зміцнення дохідної бази бюджетів усіх рівнів через розширення бази оподаткування, лібералізація та впорядкування податкового законодавства;

- підвищення ефективності використання бюджетних коштів та посилення дисципліни виконання бюджету;

- визначення принципово нових підходів, щодо політики капітальних вкладень держави, які разом з видатками на науку та іншими видатками інвестиційного характеру мають скласти основу бюджету розвитку;

- подальше впровадження реформи міжбюджетних відносин в Україні.

Забезпечення результативного провадження економічних реформ, спрямованих на розбудову української державності та вирішення пріоритетних завдань соціально-економічного розвитку на сучасному етапі, актуалізують питання формування нової моделі бюджетної політики.

Успіх структурних перебудов, спрямованих на економічне зростання, модернізацію економіки держави та підвищення добробуту громадян, значною мірою залежить від ефективності міжбюджетних відносин. Подальша реалізація реформи бюджетної системи, спрямованої на децентралізацію та підвищення ефективності міжбюджетних, потребує розширення прав місцевих органів влади та зміцнення їх бюджетної самостійності.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 р. N 2456-VI: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
2. Диверсифікація доходів місцевих бюджетів: Монографія / [Луніна І.О., Кириленко О.П., Лучка А.В. та ін.]; за ред. д-ра екон. наук І.О.Луніної; НАН України; Ін-т екон. та прогнозув. – К., 2010. – 320 с.
3. Зайчикова В.В. Фінансова регіональна політика держави // Фінанси України. – 2009. – № 6. – С. 29-35.
4. Козенко А. О. Зарубіжний досвід вертикального фінансового вирівнювання та його застосування в Україні // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. – 2013. – Вип. 37. – С. 266–272.

5. Кузьминчук В.Н. Механізм організації та функціонування міжбюджетних відносин в Україні // Экономика и управление. – № 4. – 2012. – С. 85-91.
6. Мацюра С.А. Трансферти у системі міжбюджетних відносин // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – №5 (95). – С. 223-229.
7. Модернізація місцевих фінансів України в умовах економічних і соціальних трансформацій / За ред. О.П.Кириленко. – Тернопіль, 2008. – 376 с.
8. Розвиток бюджетного процесу в умовах економічних перетворень : моногр. / за ред. С.І. Юрія., В.Г. Дем'янишина. – К.: Кондор – Видавництво, 2012. – 376 с.
9. Фінансово-економічний департамент Дніпропетровської міської ради. Огляд виконання бюджету м.Дніпропетровськ за 2010-2016 роки.
10. Юшко С.В. Організація міжбюджетних відносин в Україні: стан, проблеми і перспективи // Фінанси України. – 2009. – № 1. – С. 23-26.

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА ТА ПРОСТОРОВО - КЛАСТЕРНИЙ БІЗНЕС

УДК 657.6(075)

МЕТОДИ І ПРИЙОМИ ЕКСПРЕС-АУДИТУ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ

Бурова Т.А., д.е.н.

Миколаївський національний університет імені В.О.Сухомлинського

У статті розглянуто методичні прийоми експрес-аудиту фінансової звітності. В умовах оперативного управління підприємством, метою дослідження є аналіз і розробка теоретико-методологічних аспектів проведення експрес-аудиту фінансової звітності, орієнтованих на вирішення стратегічних, тактичних завдань прогнозування й планування розвитку суб'єктів господарювання. Підґрунтям для проведення експрес-аудиту фінансової звітності є використання сучасних методів і прийомів згідно організаційно – технологічних характеристик об'єкта дослідження, перевірка матеріалів інвентаризації активів, капіталу і зобов'язань, підготовчої роботи до складання звітності, дебіторсько-кредиторської заборгованості, особливо нарахування та своєчасна сплата податків до бюджету, контроль оцінки показників звітності: активів, капіталу і зобов'язань, аудит правил складання звітності, камеральна перевірка відповідності реквізитів всіх форм звітності, проведення оперативного аналізу в динаміці показників фінансового стану підприємств, установ.

Ключові слова: експрес-аудит, методи, прийоми, фінансова звітність, оцінка, аналіз

UDC 657.6(075)

METHODS AND TECHNIQUES FOR RAPID AUDIT OF FINANCIAL STATEMENTS

Burova T., Dr.of Econ.Sc.

Mikolayiv national university named after V.O. Suhomlinskyi

The methodological techniques of rapid audit of the financial statements are investigated in the article. In terms of operational management of an enterprise, the aim of the study is the analysis and development of theoretical and methodological aspects of rapid financial audit that are focused on the strategic and tactical tasks of forecasting the enterprises' development. The basic steps for rapid audit of financial statements should be the following ones: the use of modern methods and techniques according to organizational - technological characteristics of the research object; checking the materials of assets inventory, equity and liabilities, testing preparatory work for reporting, accounts-payable, in particular calculation and timely payment of taxes to the budget; monitoring of performance reporting assessment: assets, equity and liabilities; audit of reporting rules; a desk check of compliance the requisites of reporting forms; dynamic operational analysis of an enterprise's main financial indicators.

Keywords: rapid audit methods, techniques, financial reporting, evaluation, analysis

Актуальність проблеми. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг (МСА), прийняті в Україні як Національні стандарти аудиту, показують, що аудитор повинен висловити думку про те, чи складені фінансові звіти у всіх суттєвих аспектах та відповідають визначеній концептуальній основі країни [3]. В умовах ринку виникає необхідність оперативної інформації про фінансовий стан партнерів (контрагентів).

Експрес-аудит фінансової звітності передбачає швидке отримання інформаційних даних для оцінки фінансового стану суб'єкта підприємницької діяльності. Для цього повинна бути проведена аудиторська перевірка первинних та зведених документів, облікових реєстрів, нарахування і сплати податків та їх відповідність діючим нормативно-правовим актам. Таким чином, доцільно застосування сукупності спеціальних способів і прийомів, які дають можливість оперативної перевірки господарсько-фінансової діяльності підприємств відповідно до плану і програми аудиту.

Аналіз останніх наукових досліджень. Значний внесок у розробку проблем формування методики аудиту фінансової звітності внесли вітчизняні та закордонні вчені-економісти: Ф.Ф.Бутинець, М.Д. Білик, Г.М. Давидов, О.Г. Бордов, В.Ф. Голов, В.М. Вовк, М.В. Кужельний, М.В. Мельник, І.І. Савенко, Г.В. Савицька, В.В. Сопко, О.А. Петрик, В.О. Шевчук та інші науковці.

Наукові розробки вказаних вчених сформуvalи теоретичний і методологічний базис етапів контролю моніторингових систем у механізмі управління підприємством. Водночас низка важливих питань, пов'язаних з методичними підходами, механізмами, процедурами та організаційно-економічними відносинами у процесі експрес-аудиту звітності підприємств потребує поглиблених досліджень.

Метою досліджень є аналіз і розробка теоретико-методологічних аспектів проведення експрес-аудиту фінансової звітності підприємств, орієнтованих на вирішення стратегічних, тактичних завдань прогнозування й планування їх розвитку.

Викладення основного матеріалу дослідження. МСА визначають основні цілі, вимоги, процедури внутрішнього і зовнішнього контролю суб'єкту господарювання. В економічній літературі описані різні методичні

підходи, процедури перевірки фінансової звітності підприємств, установ, які займають багато часу, що не відповідає меті експрес-аудиту [4].

Нами проаналізовано діючі методи і прийоми аудиту та рекомендовані наступні етапи експрес-аудиту звітності (рис.1):

1) Використання сучасних методів і прийомів згідно організаційно-технологічних особливостей підприємства і об'єктів аудиту (матеріальних, фінансових, трудових ресурсів підприємства, умови їх збереження та інше). Наприклад в промисловому підприємстві по виробництву продукції доцільно використовувати прийоми: інвентаризація або аналіз її результатів, контрольний запуск сировини у виробництво, лабораторний аналіз, арифметична та зустрічна, камеральна перевірки, дослідження документів, фінансовий аналіз стану підприємства та інші.

В торговому підприємстві – інвентаризація або аналіз її результатів, камеральна та зустрічна перевірка, інформаційне моделювання, юридичне обґрунтування та інші.

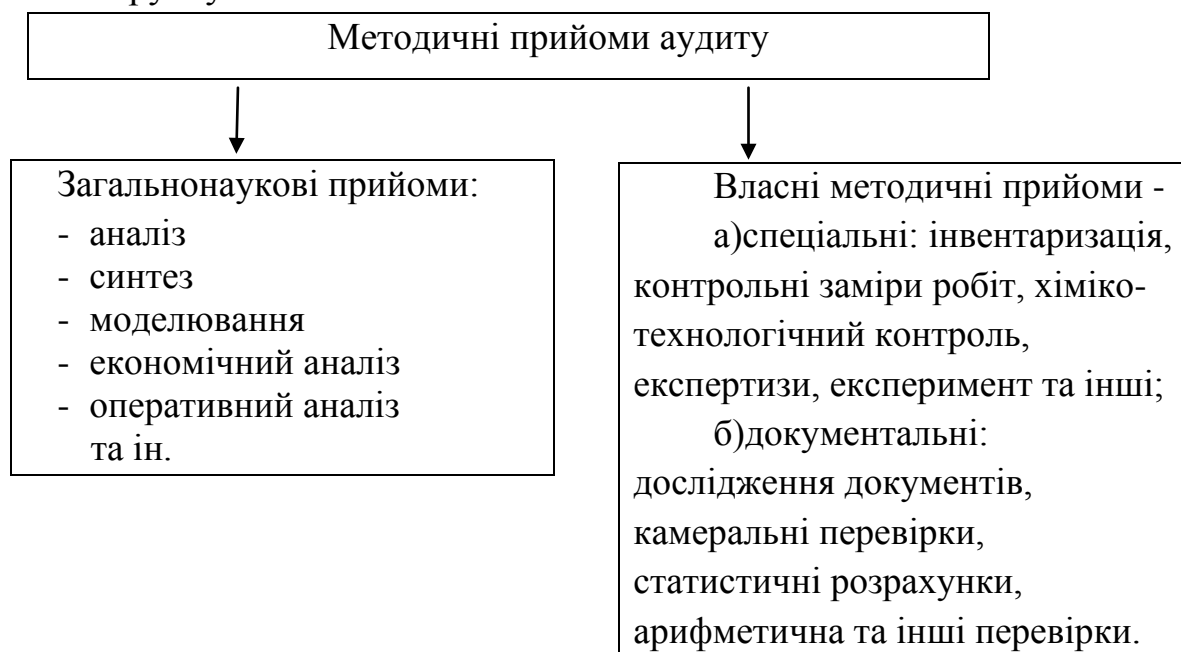


Рис 1. Схема методичних прийомів експрес-аудиту звітності

Розроблено автором

2) Перевірка матеріалів інвентаризації активів, капіталу і зобов'язань згідно НП(С)БО 1, Положення про інвентаризацію активів та зобов'язань [1, 2]. При цьому доцільно перевірити:

а) первинну і зведену документацію по інвентаризації: описи, порівняльну відомість, акти, договора про матеріальну відповідальність

та періодичність перевірки необоротних активів, грошових коштів, запасів, дебіторсько-кредиторської заборгованості;

б) чи розглянуті і затверджені керівником підприємства в п'ятиденний строк протоколи інвентаризаційної комісії;

в) чи правильно відображені та затверджені результати інвентаризації в бухгалтерському обліку – не пізніше грудня поточного року;

г) відображення в Примітках до річної фінансової звітності інформації про результати інвентаризації.

3) Перевірка підготовчої роботи до складання фінансової звітності. На наш погляд, вона повинна містити :

а) розрахунок собівартості продукції, робіт, послуг та списання калькуляційних різниць (економія, перевитрати) по каналам використання готової продукції (Дебет рахунків 90, 94, 23, 26);

б) регулювання відхилень по результатам інвентаризації активів, капіталу та зобов'язань на рахунках бухгалтерського обліку;

в) закриття рахунків 7 та 9 класу діючого робочого Плану рахунків бухгалтерського обліку на підприємстві;

г) реформування статей балансу 31.12. __ р. (закриття рахунку 79 на рахунок 44).

4) Перевірка правил складання фінансової звітності, звірка даних Головної книги з обліковими регістрами синтетичного і аналітичного обліку, формальна та арифметична перевірка окремих показників звітності зі статутними документами підприємства (наприклад, розмір статутного, неоплаченого капіталу, підсумки балансу, розрахунки даних ф. 2 р. 2, 3 та інші).

5) Аудит дебіторсько-кредиторської заборгованості підприємства, особливо нарахування і своєчасна сплата податків до бюджету. На даному етапі актуальне використання інформаційного моделювання, розробка алгоритмів аудиту окремих податків і зборів. Нами розроблено та використовується на практиці аудиту визначення одних зі складних баз оподаткування податкових зобов'язань по ПДВ, яка повністю відрізняється від бази виникнення бухгалтерського і податкового доходу. Пропонується момент виникнення і розмір бази оподаткування по ПДВ розраховувати за формулою:

$$O_o = \sum D_{об} - \sum K_{с-до п/м} + \sum K_{с-до к/м} \quad (1),$$

де O_0 – об'єкт оподаткування; $\Sigma D_{об}$ – сума дебетового обороту по рахунку 36; $\Sigma K_{с-до\ п/м}$ – сума кредитового сальдо на початок місяця по рахунку 36; $\Sigma K_{с-до\ к/м}$ – сума кредитового сальдо на кінець місяця (рах.36).

Даний алгоритм доцільно використовувати на підприємствах, де складаються бухгалтерські записи згідно діючого Плану рахунків бухгалтерського обліку та Інструкції по його використанню № 291 від 30.11.1999 р. [5]. Наприклад, рахунки сьомого класу по реалізації продукції, товарів (робіт, послуг) кореспондують тільки з рахунком 36 «Розрахунки з покупцями та замовниками». Потім визначаємо суму податкових зобов'язань по ПДВ (Пз):

$$Пз = O_0 / 6 \quad (2)$$

Дана методика по обліку податкових платежів дасть змогу контролювати склад доходів, податкових зобов'язань з ПДВ, одночасно покращувати якість та інформаційне забезпечення показників, що відображаються у податковій звітності.

6) Контроль оцінки показників фінансової звітності згідно П(С)БО 7 «Основні засоби», П(С)БО 8 «Нематеріальні активи», П(С)БО 9 «Запаси», П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість», П(С)БО 11 «Зобов'язання». Особливу увагу при перевірці доцільно приділяти реальної оцінки необоротним активам, запасам, кредиторської заборгованості по заробітній платі, незавершеному виробництву, де найбільш часто зустрічаються помилки.

7) Камеральна перевірка відповідності показників всіх форм фінансової звітності, наприклад ф.1 та ф.2 в частині чистого прибутку (збитку), ф.1 і ф.3 – частині залишків грошових коштів, ф.1 і ф.4,5 – в частині залишків капіталу, необоротних активів, ф.2 і ф.5 – амортизації необоротних активів та інше. Тотожність показників звітності при перевірці їх відповідності та балансова рівність, в основному, свідчить про правильність складання звітності.

8) Аналіз фінансового стану підприємства. Позитивні результати перевірки звітності дають основу для повного аналізу і оцінки фінансових ресурсів суб'єкта господарювання [7, 8]. На наш погляд, при оцінці фінансового стану підприємства необхідно проводити аналіз в динаміці економічних показників в порівнянні з оптимальними значеннями та даними в середньому інших підприємств району, регіону, передовими підприємствами даної спеціалізації (табл. 1).

Таблиця 1 - Аналіз фінансового стану підприємства за _____ роки

№ п/п	Показники	Інформаційні джерела	Оптимальне значення
1)	Коефіцієнт покриття	$\frac{\hat{O}.1, \text{ д.1195}}{\Phi.\text{№1, р. 1695}}$	>1
2)	Коефіцієнт швидкої ліквідності	$\frac{\hat{O}.1, \text{ д.1195 - д.1100}}{\Phi.\text{№1, р. 1695}}$	0,6-0,8
3)	Коефіцієнт абсолютної ліквідності	$\frac{\hat{O}.1, \text{ д.1165}}{\Phi.\text{№1, р. 1695}}$	>0 збільшення
4)	Чистий оборотний капітал	$\Phi.\text{№1 (р. 1195 - 1695)}$	>0 збільшення
5)	Коефіцієнт платоспроможності (автономії)	$\frac{\hat{O}.1, \text{ д.1495}}{\Phi.\text{№1, р. 1900}}$	0,25-0,5
6)	Коефіцієнт фінансування	$\Phi.\text{№1 р.1595+ р. 1695} + \Phi.\text{№1, р. 1495}$	<1 зменшення
7)	Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами	$\frac{\hat{O}.1, \text{ д.1195 - д.1695}}{\text{р. 1195}}$ $\Phi.\text{№1,}$	>0,1
8)	Коефіцієнт маневреності власного капіталу	$\frac{\hat{O}.1, \text{ д.1195 - д.1695}}{\text{р. 1495}}$ $\Phi.\text{№1,}$	>0 збільшення
9)	Рентабельність активів за чистим прибутком	$\frac{\hat{O}.1, \text{ д.2350}}{\Phi.\text{№1, р. 1300}}$	> 0 збільшення
10)	Рентабельність власного капіталу	$\frac{\hat{O}.1, \text{ д.2350}}{\Phi.\text{№1, р. 1495}}$	>0 збільшення
11)	Коефіцієнт рентабельності діяльності	$\frac{(\hat{O}.12, \text{ д. 2350/ 2355})}{\text{р. 2000}}$ $\Phi.\text{№2,}$	>0 збільшення
12)	Період окупності капіталу	$\frac{\hat{O}.1, \text{ д.1300}}{\Phi.\text{№2, р.2350}}$	зменшення
13)	Коефіцієнт прибутковості акцій	$\frac{\hat{O}.1, \text{ 2}}{\text{ринкова вартість 1 акції}}$	-

Джерело: [9]

Висновки. Таким чином, підґрунтям для проведення експрес-аудиту фінансової звітності є використання сучасних методів і прийомів згідно організаційно – технологічних характеристик об'єкта дослідження, перевірка матеріалів інвентаризації активів, капіталу і зобов'язань, підготовчої роботи до складання звітності, дебіторсько-кредиторської заборгованості, особливо нарахування своєчасна сплата податків до бюджету, контроль оцінки показників звітності: активів, капіталу і зобов'язань, аудит правил складання звітності, камеральна перевірка відповідності реквізитів всіх форм звітності, проведення оперативного аналізу в динаміці показників фінансового стану підприємств, установ.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до складання фінансової звітності», наказ МФУ № 73 від 07 лютого 2013 року, зі змінами та доповненнями.
2. Положення про інвентаризацію активів та зобов'язань, наказ МФУ від 02.09.2014 р. № 879. [Електронний ресурс] / Режим доступу: zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1365-14.
3. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг: видання 2014 року, частина 1 / Пер. з англ.: Ольховікова О.Л., Селезньов О.В. – Київ: МФБ і АПУ, 2015. – 1016 с.
4. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг: видання 2014 року, частина 2 / Пер. з англ.: Ольховікова О.Л., Селезньов О.В. – Київ: МФБ і АПУ, 2015. – 364 с.
5. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій та Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затверджені наказом Міністерства фінансів України № 291 від 30.11.1999 р. (зі змінами та доповненнями).
6. Бурова Т.А. Суттєвість при проведенні аудиту / Т.А. Бурова // Науковий вісник Миколаївського національного університету імені В.О. Сухомлинського. Економічні науки: збірник наукових праць / за ред. І.Т.Кіщак. - № 2 (5), червень 2015. – Миколаїв: МНУ імені В.О.Сухомлинського, 2015. - С. 26 - 30.
7. Гнатенко Є.П. Методичні підходи до проведення аналізу фінансових результатів діяльності підприємства / Є.П.Гнатенко, Н.О.Венгер // Науковий вісник Миколаївського національного університету імені В.О. Сухомлинського. Економічні науки: збірник наукових праць / за ред. І.Т.Кіщак. - № 1 (6), червень 2016. – Миколаїв: МНУ імені В.О.Сухомлинського, 2016. - С. 42 - 46.
8. Ужва А.М. Методологічні аспекти визначення ресурсів для створення резервів забезпечення економічної стійкості підприємств / Ужва А.М., Млінцова О.С. // Науковий вісник Миколаївського національного університету імені В.О. Сухомлинського. Економічні науки: збірник наукових праць / за ред. І.Т.Кіщак. - № 1 (6), червень 2016. – Миколаїв: МНУ імені В.О.Сухомлинського, 2016. - С. 65 - 70.
9. Савицька Г. В. Економічний аналіз діяльності підприємства: навч. посібник / Г.В. Савицька. - 3-тє вид., випр. і доп. - К. : Знання, 2007. - 668с.

УДК 65.011.1

СТРАТЕГІЯ АДАПТАЦІЇ: ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ

**Гросул В.А., д.е.н.
Филипенко О.М., к.е.н.
Рачкован О.Д.**

Харківський державний університет харчування та торгівлі

Метою статті є обґрунтування сутності і особливостей стратегії адаптації та визначення її ролі у системі стратегічного управління підприємства на основі узагальнення існуючого досвіду. В статті на основі дослідження та систематизації підходів до трактування сутності стратегії підприємства обґрунтовано особливості стратегії адаптації підприємства та виокремлено відмінні характеристики корпоративної стратегії і стратегії адаптації за характеристиками: співвідношення, цілі та завдання, швидкість реакції, часовий період. Спираючись на виокремлені сутнісні характеристики запропоновано під «стратегією адаптації» торговельного підприємства розуміти комбінацію із запланованих цілей, дій та рішень довгострокового і короткострокового характеру щодо адаптації підприємства до нових можливостей одержання конкурентних переваг та нових загроз послаблення його конкурентних позицій в існуючому бізнес-середовищі. Запропоноване визначення стратегії адаптації розкриває її зміст і роль у процесі стратегічного управління підприємством. Врахування відмінностей та сутнісних характеристик стратегії адаптації під час обґрунтування стратегії, дозволить підприємствам забезпечити життєздатність та ефективність функціонування в довгостроковій перспективі на основі динамічного балансу з бізнес-середовищем.

Ключові слова: мінливе середовище, стратегія адаптації, стратегічне управління, підприємство торгівлі

UDC 65.011.1

ADAPTATION STRATEGY: THEORETICAL ASPECTS

**Grosul V., Dr. of Econ.Sc.
Fylypenko O., Ph.D in Economics
Rachkovan O.**

Kharkiv State University of Food Technology and Trade

The purpose of the research paper is substantiation of essence and features of adaptation strategy and defining its role in the system of enterprise strategic management on the base of existing experience generalization. The adaptation strategy characteristics are grounded and the definitive features of corporate and adaptation strategies are marked out according to such characteristics as ratio, goals and tasks, reaction rate, time period in the research paper on the base of analysis and

systematization of approaches to the interpretation of enterprise strategy essence. It is proposed on the base of specified essential characteristics to understand under «adaptation strategy» of trade enterprise the combination of planned objectives, actions and decisions of long-term and short-term character for adaptation of the enterprise to new opportunities of competitive advantages obtaining and new threats which weaken its competitive position in the existing business environment. The proposed definition of adaptation strategy explains its content and role in the process of the enterprise's strategic management. Taking into account the differences and the essential characteristics of the adaptation strategy during its substantiation will allow to enterprises ensuring the viability and long-term effective functioning on the base of dynamic balance with business environment.

Keywords: changing environment, adaptation strategy, strategic management, trade enterprise

Актуальність проблеми. Сучасна вітчизняна економіка характеризується посиленням нестабільності, високим динамізмом та ускладненням середовища господарювання підприємств. У мінливих умовах господарювання щоб зберегти конкурентні переваги підприємства вимушені впроваджувати новітні технології та інновації в управлінні. Сучасні зовнішні виклики визначають необхідність використання, адекватного потребам і умовам середовища та внутрішнім управлінським можливостям, методичного інструментарію, що забезпечує ефективне довгострокове функціонування суб'єкта господарювання.

Саме тому важливим аспектом управління підприємствами в умовах високої невизначеності зовнішнього середовища є обґрунтування і використання стратегії адаптації підприємства.

Аналіз останніх наукових досліджень. В економічній науці накопичено чималий досвід з питань стратегічного управління підприємствами. Теоретико-методологічні та практичні засади стратегічного управління діяльністю підприємства у нестабільному зовнішньому середовищі досліджувались у працях таких провідних вітчизняних та зарубіжних дослідників, як І. Ансофф, П. Друкер, О.С. Виханський, А.П. Градов, Л.Є. Довгань, К. Ендрюс, Б. Карлоф, У. Кінг, Д. Кліланд, Р. Каплан, А. Мескон, А.П. Міщенко, В.Д. Немцов, Д. Нортон, З.П. Румянцева, Н.А. Саломатін, Н.В. Туленков, А. Чандлер, З.Є. Шершньова та ін.

Науковцями широко представлені теоретико-методологічні питання сутності стратегії підприємства в умовах невизначеності зовнішнього середовища. Проте у науковій спільноті не склалося єдиного розуміння щодо сутнісних характеристик адаптаційної стратегії підприємства. Зазвичай науковці у своїх працях її сутність ототожнюють з корпоративною стратегією підприємства.

Метою роботи є обґрунтування сутності і особливостей стратегії адаптації та визначення її ролі у системі стратегічного управління підприємства на основі узагальнення існуючого досвіду.

Виклад основного матеріалу. Становлення стратегічного управління як самостійного напрямку економічної теорії починається у 70-х роках ХХ століття. Його теоретичним базисом є праці А. Чандлера, К. Ендрюса, І. Ансоффа, П. Друкера та ін. З цього часу і до сьогодні розуміння стратегії підприємства зазнало певної трансформації.

У перших наукових працях під стратегією розуміли набір прийомів і правил, за допомогою яких можна досягти визначених цілей розвитку тієї або іншої системи, а складовими стратегії вважались: ринкові можливості в діяльності підприємства, загальна компетентність і ресурси, цінності і прагнення. Розуміння змісту стратегії підприємства змінювалось під впливом економічного розвитку суспільства, високого рівня конкуренції та динамізму зовнішнього середовища.

У сучасній літературі можна відокремити дві основні концепції стратегії – філософську та організаційно-управлінську.

Філософська концепція пов'язана із загальним значенням стратегії для підприємства. Згідно з нею стратегія розглядається як філософія, якою може керуватися підприємство. З цього погляду стратегія – це [1]:

- позиція, спосіб життя, що не дає зупинитися на досягнутому, а орієнтує на постійний розвиток;
- інтегральна частина менеджменту, що дозволяє усвідомити майбутнє;
- процес мислення, інтелектуальні вправи, що вимагають спеціального підготовки, навиків і процедур;
- відтворена цінність, що дає можливість досягати найкращих результатів активізацією діяльності свого персоналу.

Стратегію також можна визначити як важливіший аспект самовизначення підприємства. У цьому контексті вона тісно пов'язана з

особливостями та характеристиками організаційної культури, як правило, має усі її недоліки і переваги, дає можливість більш обґрунтовано формулювати разом соціальні стратегії та елементи соціальних напрямків у стратегіях іншого типу [1]. Організаційно-управлінська концепція стратегії безпосередньо пов'язана з конкурентними діями, методами та способами організації стратегічного процесу на підприємстві. З цього погляду стратегія – це [1]:

– загальні плани, які розробляються керівництвом для того, щоб вести організацію в майбутнє;

– взаємопов'язаний комплекс дій, які застосовує підприємство для досягнення своїх цілей з урахуванням власного ресурсного потенціалу, а також факторів і обмежень зовнішнього середовища.

Дослідження наукової літератури з питань стратегічного управління приводить до висновку, що в цей час відсутній єдиний підхід до визначення поняття «стратегія».

Аналіз найбільш відомих підходів до розуміння стратегії дає можливість уявити, як прискорення динаміки змін у бізнес-середовищі впливає на стратегічний процес підприємств. На тлі ускладнення бізнес-завдань і прискорення динаміки змін ринкового середовища відбувається поступова модифікація та ускладнення даної категорії.

У фаховій літературі існує множина визначень різних науковців, що не суперечать одне одному і роблять наголос на тих чи інших аспектах та особливостях стратегії підприємства (табл. 1). Ці характеристики формують системне уявлення про сутність категорії «стратегія».

Таблиця 1 – Підходи до визначення категорії «стратегія»

Автор / джерело	Визначення поняття
1	2
Стратегія як засіб досягнення цілей	
Б. Карлофф [2]	Узагальнена модель дій, які необхідні для досягнення поставлених цілей шляхом координації та розподілення ресурсів компанії
Д. Куїнн [3]	План, що інтегрує основні організаційні цілі, політику та дії, які можна об'єднувати в єдине ціле
А. Мескон, М Альберт, Ф. Хедоури [4]	Комплексний план, сформований для здійснення місії й досягнення її цілей
Д. Хассі [5]	Сукупність засобів, за допомогою яких організація наближається до досягнення своїх довгострокових цілей
К. Боумен [6]	Узагальнююча модель дій, необхідна для досягнення поставлених цілей шляхом координації та розподілення ресурсів компанії

Продовження таблиці 1

1	2
О.С. Віханський [7]	Довгостроковий, якісно визначений напрям розвитку організації, що стосується сфери, засобів і форми її діяльності, системи взаємовідносин всередині організації, а також позиції організації в оточуючому середовищі, що приводять організацію до її цілей
З.С. Шершньова [1]	Специфічний управлінський план дій, спрямованих на досягнення встановлених цілей. Вона визначає, як організація функціонуватиме та розвиватиметься зараз та у перспективі, а також яких підприємницьких, конкурентних і функціональних заходів і дій буде вжито для того, щоб організація досягла бажаного стану
Д. Кемпбел [8].	Формування довгострокових цілей підприємства, створення та ухвалення курсу дій та розподіл ресурсів, необхідних для досягнення поставленої мети
Р.А. Фатхутдінов [9]	Програма, план, генеральний курс суб'єкта управління по досягненню їм стратегічних цілей у будь-якій області діяльності
Стратегія як набір правил прийняття рішень	
З.П. Румянцева, Н.А. Саломатін [10]	Набір правил, комплексний планом, призначений для того, щоб забезпечити здійснення місії і досягнення господарських цілей організації
Н.В. Туленков [11]	Установлену на досить тривалий період сукупність норм, орієнтирів, напрямків, сфер, способів і правил діяльності, що забезпечують ріст і високу конкурентну здатність організації, які зміцнюють позиції на ринку, що підвищують здатність до виживання в конкретній ситуації.
К. Омає [12]	Спосіб, що дозволяє корпорації успішно диференціювати себе від конкурентів, використовуючи свою відносну корпоративну міцність, щоб краще задовольняти потреби споживача
Дж. Кей [13]	Відповідність її внутрішніх можливостей та зовнішніх взаємовідносин
В.Д. Немцов, Л.С. Довгань [14]	Довгостроковий якісно визначений напрям розвитку організації, спрямований на закріплення її позицій, задоволення споживача та досягнення поставлених цілей
А.П. Градов [15]	Набір правил та прийомів, за допомогою яких досягаються цілі розвитку підприємства
П.Г. Клівець [16]	Узагальнена програма діяльності (модель дій), спрямована на досягнення підприємством бажаного етапу, мети (статусу на ринку, соціально-економічних показників) завдяки ефективному розподілу, координації та використанню ресурсів
І.А. Ігнат'єва [17]	Довгострокова програма діяльності організації, яка постійно піддається контролю, оцінюється та коригується в процесі її реалізації
Стратегія як модель взаємодії підприємства із зовнішнім середовищем	
Д. Джонсон, К. Шоулз, Р. Уїтгінгтон [18]	Напрямок та діапазон діяльності організації на тривалий період часу, що дозволяє їй досягнути переваг у мінливому середовищі за рахунок конфігурації ресурсів та компетенції з метою виправдати сподівання зацікавлених сторін
С. Хофер, Д. Шендел [19]	Фундаментальна модель розгортання наявних та майбутніх ресурсів й взаємодія із зовнішнім середовищем, яка показує, як організація намагається досягти своїх цілей
Б. Хендерсон [20]	Навмисний пошук плану дій, які будуть сприяти розвитку конкурентної переваги компанії і стануть його невід'ємною частиною
В. Глюк, Л. Джаук [21]	Уніфікований всеохоплюючий та інтегрований план, який співвідносить стратегічні переваги компанії з викликами та можливостями її зовнішнього ділового середовища. Він будується таким чином, щоб його довгострокове виконання забезпечувало досягнення цілей компанії
Р. Каплан, Д. Нортон [22]	Вибір таких видів діяльності, в яких організація досягне досконалості, створивши стійку конкурентну перевагу на ринку
Л. Фасей, Р. Рендел [23]	Засіб, за допомогою якого змінюються взаємовідносини організації з партнерами і конкурентами. За рахунок цього вона отримує конкурентні переваги
Е.А. Уткін [24]	План дій фірми для досягнення ринкового успіху та, де тільки можливо, придбання конкурентної переваги над фірмами-суперниками
А. П. Міщенко [25]	Основа підвищення конкурентоспроможності фірми, сильної конкурентної позиції і формування такої організації, яка за допомогою удосконалення структури управління і підвищення організаційної культури могла б успішно працювати у жорстких ринкових умовах

Джерело: систематизовано авторами на основі [1-25]

Закордонні та вітчизняні теоретичні розробки свідчать, а практичний досвід вибору та обґрунтування стратегії розвитку підприємства підтверджує, що стратегія – це логічно послідовна інтегрована схема прийняття рішень. Багатоплановість і альтернативність підходів до визначення стратегії, а також низка її істотних особливостей, як правило, пов'язані зі специфікою формування національної економічної моделі, що характеризується історичними традиціями та наявністю професійного досвіду з використання стратегічного інструментарію для досягнення підприємством поставлених цілей.

На основі узагальнення наукових позицій авторів [1-25], що займалися дослідженням сутності стратегії, а також процесом її розробки, можна виділити принципові підходи до визначення поняття стратегія:

– стратегія як засіб досягнення цілей – ця концепція розглядає стратегію з позиції цільового підходу, який виходить з того, що під час визначення цілей обґрунтовуються якісні та кількісні показники діяльності підприємства, які вони передбачають досягти в довгостроковій перспективі, а стратегія визначає яким саме чином, за допомогою яких альтернативних дій можна досягти визначених цілей, тобто як загальний алгоритм, система рішень інструментів, заходів, для вибору альтернативної моделі функціонування підприємства в умовах невизначеності, використання якої повинна забезпечити підприємству досягнення визначених цілей;

– стратегія як набір правил прийняття рішень – ця концепція розглядає стратегію як сукупність напрямків, орієнтирів, норм, сфер, правил і способів розробки довгострокового вектору руху і визначення масштабу діяльності компанії, тобто є певними керівними положеннями для досягнення довгострокових намірів підприємства. Лейтмотивом цього підходу є визнання того факту, що ніяка стратегія не визначає детальну картину майбутнього, вона спрямована на визначення загального, перспективного і якісного напрямку руху підприємства від теперішнього до цільового майбутнього стану;

– стратегія як модель взаємодії підприємства із зовнішнім середовищем – ця концепція розглядає стратегію з позиції процесного підходу, як модель адаптивної поведінки, такої, яка стосується життєво необхідних, найважливіших напрямів і аспектів функціонування та

розвитку підприємства в мінливому та нестабільному зовнішньому середовищі у довгостроковій перспективі, що повинна забезпечити його сталий розвиток. Відмінністю цієї концепції стратегії, є те, що передбачає формування стратегії з урахуванням швидкоплинності ситуації, передбачає можливі майбутні зміни та забезпечує підготовку до них, вона не припускає детермінізму зовнішнього середовища. Ця концепція передбачає визначення ключових зовнішніх факторів успіху підприємства, які під час формування та реалізації стратегії підприємства повинні перебувати під постійним наглядом.

Сучасні автори, займаючись дослідженнями сутності та трансформації поняття «стратегія», визнають, що сучасне стратегічне управління повинне бути адаптивним, а стратегія адаптації розглядається як спосіб не тільки виживання, але і подальшого стійкого розвитку підприємства та дають наступні визначення стратегії адаптації.

Р. Майлз і Ч. Сноу стратегію адаптації ототожнюють із внутрішньою філософією підприємства з комплексного рішення трьох проблем: підприємницької, інженерної та адміністративної [26]. Шарапудинов Г.М. під адаптаційною стратегією розуміє міри, і механізми адаптації [27].

Маслодудов Ю.А. визначає стратегію адаптації підприємства до невизначеності зовнішнього середовища як низку послідовних дій [28]. Ці ж дії названі також адаптаційним механізмом.

Таранова О.В. [29, с. 47] адаптаційну стратегію підприємства визначає як сукупну програму способів господарської діяльності в сучасних соціально-економічних умовах, спрямованих на досягнення поставлених цілей, виходячи з потенціалу підприємства.

Сірик І.П. під поняттям «стратегії адаптації підприємства», розуміє систематичний план дій щодо вироблення загальної концепції, конкретних способів та методів захисту від потенційних загроз та/або активного впливу на найближче оточення на основі аналізу зовнішнього та внутрішнього оточення в умовах неповної визначеності середовища господарювання з метою забезпечення стабільного розвитку [30].

Орлова К.Є. вважає, що стратегія адаптації є довгостроковим планом дій і заходів організації щодо забезпечення пристосування її до факторів оточення, а також забезпечення балансу стану внутрішнього і зовнішнього середовища [31].

Янченко Н. В. під стратегією адаптації пропонує розуміти план дій, які забезпечують відповідність цільових орієнтирів розвитку та

стратегічних змін вимогам стейкхолдерів (зацікавлених осіб в діяльності підприємства, представників бізнес-середовища) і умовам функціонування бізнес-середовищ [32].

Аналізуючи наведені визначення адаптаційної стратегії підприємства можна констатувати, що усі вони практично ототожнюють адаптаційну стратегію з загальною корпоративною стратегією підприємства, не визначаючи її відмінності та не виділяючи її сутнісні характеристики.

Авторське бачення стратегії адаптації ґрунтується на наступному: стратегія адаптації виникає як управлінська реакція на зміни бізнес-середовища, які можна спрогнозувати або передбачити завдяки постійному скануванню зовнішнього середовища, або на несподівані, агресивні виклики бізнес-середовища. Тому, якщо у першому випадку реакція на системні або прогнозовані зміни може бути запланована, то у другому випадку реакція повинна бути оперативною, щоб як можна швидше розробити і здійснити адекватні організаційні та господарські заходи протидії зниженню ефективності функціонування підприємства. Відповідно до характеру викликів бізнес-середовища та швидкості компенсації негативних впливів часовий обрій стратегії адаптації може бути як довгостроковим (для здійснення стратегічних змін), так і короткостроковим – для негайної відповіді на непередбачені, несподівані зміни. Стратегія адаптації розробляється в рамках загальної корпоративної стратегії, не суперечить її цілям та завданням, а є її окремим випадком для подолання кризових явищ. Реалізація стратегії адаптації як комплексу організаційних та господарських заходів управління дозволяє утримувати підприємство на шляху стійкого розвитку, адекватно та швидко реагувати на зміни зовнішнього середовища, забезпечуючи оперативну перебудову діяльності підприємства.

На основі вищезазначеного можна виділити наступні відмінні характеристики корпоративної та адаптаційної стратегій (табл. 2).

На основі виділених відмінностей та сутнісних характеристик стратегії адаптації підприємства сформулюємо узагальнене визначення досліджуваного поняття.

На нашу думку, стратегію адаптації можна трактувати як комбінацію із запланованих цілей, дій та рішень довгострокового і короткострокового характеру щодо адаптації підприємства до нових можливостей одержання конкурентних переваг та нових загроз послаблення його конкурентних позицій в існуючому бізнес-середовищі.

Таблиця 2. Відмінні характеристики корпоративної та адаптаційної стратегії

Відмінності	Корпоративна	Адаптаційна
	характеристика	
Співвідношення	загальне	часткове
Цілі та завдання	цілі та завдання функціонування	цілі та завдання адаптації
Швидкість реакції	запланована	запланована та/або швидка
Часовий період	довгостроковий	довгостроковий та/або короткостроковий

Джерело: розроблено авторами

Висновки і пропозиції. Таким чином, запропоноване визначення стратегії адаптації розкриває її зміст і роль у процесі стратегічного управління підприємством. Врахування відмінностей та сутнісних характеристик стратегії адаптації під час обґрунтування стратегії, дозволить підприємствам забезпечити життєздатність та ефективність функціонування в довгостроковій перспективі на основі динамічного балансу з бізнес-середовищем.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Шершньова З.Є. Стратегічне управління / З.Є. Шершньова, С.В. Оборська. – Київ: КНЕУ, 1999. – 384 с.
2. Карлофф Б. Деловая стратегия / Б. Карлофф; пер. с англ., науч. ред. и авт. послесл. В.А. Приписной. – М. : Экономика, 2008. – 239 с.;
3. Минцберг Г. Стратегический процесс / Г. Минцберг, Дж. Б. Куинн, С. Гошал. – СПб.: Питер, 2011. – 688 с.
4. Мескон М. Х. Основы менеджмента: Пер. с англ. / М. Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. – М.: Дело, 1992. – 702 с.
5. Хасси Д. Стратегия и планирование: Пер. с англ. / Д. Хасси. – СПб: Питер, 2001. – 384 с.
6. Боумен К. Основы стратегического менеджмента / К. Боумен. – М.: ЮНИТИ, 1997. – 177 с.
7. Виханский О.С, Наумов А.И. Менеджмент: учебник / О.С. Виханский, А.И. Наумов. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Экономистъ, 2006. – 670 с.
8. Циба Т.Є. Особливості і механізм стратегічного планування / Т.Є. Циба // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 2 (56). – С. 159–172.

9. Фатхутдинов Р.А. Стратегический менеджмент / Р.А. Фатхутдинов. –7-е изд., испр. и доп. – М.: Справа, 2005. – 448 с.
10. Управление организацией: Учебник / Под ред. А.Г. Поршнева, З.П. Румянцевой, Н.А. Саломатина. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 735 с.
11. Туленков Н.В. Введение в теорию и практику менеджмента: Учебное пособие / Н.В. Туленков. – К.: ЦУЛ, 1998. – 133 с.
12. Kenichi Ohmae. The Mind of the Strategist. – New York: Mc Graw-Hill, 1982. – 304 p.
13. John Kay. Foundations of Corporate Success. Oxford: Oxford Press, 1993. – 416 p.
14. Немцов В.Д. Стратегічний менеджмент / В.Д. Немцов, Л.Є. Довгань. – К.: ТОВ «УВПК ЕксОб», 2001. – 560 с.
15. Экономическая стратегия фирмы / Под ред. А.П. Градова – СПб.: Специальная Литература, 1995. – 184 с.
16. Клівець П.Г. Стратегія підприємства : навч. посібник / П.Г. Клівець. – К.: Академвидав, 2007. – 320 с.
17. Ігнат'єва І.А. Корпоративне управління: підручник / І.А. Ігнат'єва, О.І. Гарафонова – К.: «Центр учбової літератури», 2013. – 600 с.
18. Джонсон Дж. Корпоративная стратегия: теория и практика: Пер. с англ./ Дж. Джонсон, К. Шоулз, Р. Уиттингтон. – М.: ООО «И.Д. Вильямс», 2007. – 800 с.
19. Hofer C. W. and Schendel, D.Strategy Formulation: Analytical Concept, West Publishing Company, New York, 1978.
20. Henderson B.D. The origin of strategy / B.D. Henderson // Harvard business review. – 1989. – Nov.-Dec. – P.139–143.
21. Glueck, W. L. and Jauch, L. R. Business Policy and Strategic Management, McGraw Hill, New York, 1988.
22. Каплан Роберт С., Нортон Дейвид П. Стратегические карты. Трансформация нематериальных активов в материальные результаты. / Пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2005. – 512 с.
23. Фаэй Лайм, Рэнделл Роберт. Курс МВА по стратегическому менеджменту / Пер. с англ. – М.: Альпина Паблшер, 2002. – 608 с.
24. Уткин Е.А. Управление фирмой / Е.А.Уткин. – М.: Акалис, 1996. – 516 с.
25. Міщенко А.П. Стратегічне управління. Навчальний посібник. / А.П. Міщенко. – Дн-ськ.: Вид-во ДУЕП, 2007. – 332 с.
26. Miles R. E. Organizational strategy, structure and process / R. E. Miles, C. C. Snow. – N. Y. : McGraw-Hill, 1978. – 391 с.

27. Шарапудинов Г.М. Механизмы адаптации предприятия в условиях перехода к рыночной экономике : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / Г.М. Шарапудинов; Ин-т соц.-экон. исслед. Дагестанского науч. центра РАН. – Махачкала, 2000. – 148 с.
28. Маслодудов Ю.А. Формирование организационно-экономического механизма адаптивного управления машиностроительным предприятием : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / Ю.А. Маслодудов; ННОУ ВПО «Московский гуманитарный университет». – М., 2010. – 25 с.
29. Таранова Е.В. Стратегии адаптации предприятий легкой промышленности к инновационным изменениям : [Электронный ресурс] / Е.В. Таранова // Социологические исследования. – 2008. – № 9. – С. 47-52. – Режим доступа : http://www.isras.ru/socis_2008_9.htmlлогичнс 2008 № 99.
30. Сірик І.П. Обґрунтування управлінських рішень в умовах адаптації підприємства до змін ринкового середовища : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.04 / І.П. Сірик; Сумський державний університет. – Суми, 2012. – 20 с.
31. Орлова К.Є. Стратегія адаптації промислових підприємств до умов зовнішнього середовища: динамічний аспект / К.Є Орлова // Інноваційний розвиток та конкурентоспроможність підприємств і секторів економіки. – Житомир, 2014. – С. 80-81.
32. Янченко Н.В. Стратегічні аспекти адаптивного управління на підприємствах залізничного транспорту / Н.В. Янченко // «Економічні науки» Вісник Хмельницького національного університету. – Хмельницький, 2011, № 6, Т. 1. – С. 44-46.

УДК [004.738.5:339.138]:640.41

**ІНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГ У ГОТЕЛЬНОМУ БІЗНЕСІ:
АДАПТАЦІЯ ІНСТРУМЕНТІВ ТА ЇХ ВПРОВАДЖЕННЯ****Даниленко М.І.***Київський національний торговельно-економічний університет*

В умовах інтернетизації суспільства та бізнесу основою оптимізації маркетингової діяльності підприємств готельного господарства стає впровадження інтернет-маркетингу. Адекватний вибір інструментів інтернет-маркетингу та їх адаптація до складових маркетингової політики є важливими завданнями теоретичного та прикладного характеру. Встановлено високу адаптивність інструментів інтернет-маркетингу до досліджуваної сфери. Розроблено схему перетину інструментів інтернет-маркетингу та складових маркетингової політики, з урахуванням специфічних для готельного бізнесу інструментів. Запропоновано класифікацію інструментів інтернет-маркетингу підприємств готельного господарства. Виявлено мультифункціональність інструментів інтернет-маркетингу, вибір яких пояснює унікальність інтернет-маркетингу на кожному окремому підприємстві. Виокремлено етапи впровадження інтернет-маркетингу та встановлено, що вибір його основних інструментів характеризується циклічністю, є фундаментальною складовою впровадження системи та основним резервом оптимізації інтернет-маркетингу.

Ключові слова: інтернет-маркетинг, інструменти інтернет-маркетингу, маркетингова політика, підприємства готельного господарства; готельний бізнес

UDC [004.738.5:339.138]:640.41

**INTERNET MARKETING IN HOTEL BUSINESS:
ADAPTATION OF TOOLS AND THEIR IMPLEMENTATION****Danylenko M.***Kyiv national university of trade and economics*

In conditions of society and business connectedness the foundation of hotel industry enterprises optimize marketing activities is the introduction of Internet marketing. The adequate selection of tools for Internet marketing and their adaptation to the components of marketing policy are important tasks of theoretical and applied nature. The high adaptability Internet Marketing tools to the investigated areas has been applied. The scheme of crossing between Internet marketing tools and the components of marketing policy has been created, taking into account the specific hotel business tools. The classification Internet marketing tools for hotel industry enterprises has been proposed. Multifunctioning of the Internet marketing tools has been discovered, the choice of which explains the uniqueness of Internet marketing in each company. The

© Даниленко М.І., 2016

stages of the implementation of the Internet marketing have been determined. It has been founded that the choice of main Internet marketing tools is a fundamental component of the system implementation and main reserve of the Internet marketing optimization.

Keywords: Internet marketing, Internet marketing tools, marketing policy, hotel enterprises, hotel business

Актуальність проблеми. Роль інтернет-маркетингу у діяльності вітчизняних підприємств готельного господарства стає усе більш відчутною. В умовах економічних та політичних змін, що супроводжуються зниженням рівня туристичної та бізнес-атракції, якість реалізації інтернет-маркетингу має вагомий вплив на загальний рівень конкурентоспроможності підприємств готельного господарства. Адекватний вибір інструментів та їх адаптація до складових маркетингової політики є важливими завданнями теоретичного та прикладного характеру, вирішення яких сприятиме науковому пізнанню сутності складових інтернет-маркетингу у досліджуваному полі та практичному впровадженню системи на підприємствах готельного господарства. Внаслідок глибоких перетворень у структурі інтернет-маркетингу, спричинених постійною трансформацією її основних елементів, недостатнім практичним досвідом та браком методичних рекомендацій щодо реалізації інтернет-маркетингу цей процес є ускладненим, що і обґрунтовує актуальність наукових досліджень.

Аналіз останніх наукових досліджень та публікацій. Різні погляди на вплив інструментів інтернет-маркетингу на розвиток вітчизняних підприємств індустрії гостинності зустрічаються у наукових працях: Н.Восколович [1], Н.Гоблик-Маркович [2], К. Ладиченко [3], А. Магалецького [4], С.Мельниченко, Т. Ткаченко [5], Т. Самонової [6], М. Ткешелашвілі [7], З.Хатікової [8], Ю. Чаплінського [9] та інших. Однак, варто зазначити, що особливості реалізації інструментів інтернет-маркетингу у діяльності підприємств готельного господарства у інтернет-середовищі розкриті частково. Більшість робіт, присвячених впливу Інтернету на маркетингову діяльність, розглядається у контексті загального розвитку туристичної галузі, без урахування особливостей готельного господарства. Недостатня увага приділена встановленню взаємозв'язку інструментів інтернет-маркетингу зі складовими маркетингової політики, що призводить до

викривлення можливостей їх застосування на підприємствах. Зважаючи на це, подальші дослідження матимуть наукову цінність.

Мета статті полягає у дослідженні можливостей застосування інтернет-маркетингу у готельному бізнесі шляхом встановлення взаємозв'язку складових маркетингової політики та інструментів інтернет-маркетингу, удосконаленні класифікації інструментів інтернет-маркетингу за рахунок їх інтерпретації до досліджуваної сфери, окресленні вагомості вибору інструментів у впровадженні інтернет-маркетингу.

Викладення основного матеріалу дослідження. В умовах динамічної інтернетизації суспільства та бізнесу інтернет-маркетинг стає вагомим елементом маркетингу сучасних підприємств. У готельному бізнесі визначальне місце інтернет-маркетингу у структурі маркетингової діяльності обумовлене високим ступенем доступу підприємств до глобальної мережі та територіальною віддаленістю споживачів готельних послуг від місця їх основного надання. Поруч з цим, основна діяльність підприємств готельного господарства передбачає обов'язковий контакт зі споживачем поза межами інтернет-середовища, що виключає застосування Інтернету як єдиного маркетингового засобу. Таким чином, інтернет-маркетинг підприємств готельного господарства слід розглядати як додатковий засіб маркетингу, що впливає на формування усіх складових маркетингової політики, але не виходить за її межі.

Розглядаючи інтернет-маркетинг у розрізі особливостей маркетингової діяльності підприємств готельного господарства, визначаємо його як систему, спрямовану на економічно обґрунтоване та максимально можливе використання інтернет-технологій та інтернет-середовища, з метою підвищення ефективності товарної, цінової, збутової, комунікативної, політики брендингу та задоволення потреб споживачів.

Одним з визначальних етапів впровадження інтернет-маркетингу є вибір основних його інструментів. На сьогодні до загальноприйнятих складових інтернет-маркетингу можна віднести: веб-сайт, пошукову оптимізацію (SEO), інтернет-рекламу, маркетинг у соціальних медіа, мобільний маркетинг, e-mail-маркетинг. Дослідження еволюційного аспекту інтернет-маркетингу ілюструє, що всі вони знаходяться у постійному генезисі, трансформуючись у нові форми та доповнюючись новими елементами.

З моменту формування інтернет-маркетингу як системи, так і на сучасному етапі його розвитку, центральною ланкою інтернет-маркетингу підприємств є веб-сайт, функціонування якого неможливо відділити від здійснення оптимізації у пошукових системах, що формують основу переходів на зазначений ресурс. Постійно діючими елементами системи протягом тривалого часу залишаються e-mail-маркетинг та інтернет-реклама, яка поновлюється новими видами за рахунок загального розвитку інструментів інтернет-маркетингу. Найбільшим поштовхом для формування системності інтернет-маркетингу, на наш погляд стала поява мобільного маркетингу та маркетингу у соціальних медіа. Дана теза підтверджується широкими можливостями як окремого застосування даних складових, так і появою нового інструментарію (мобільна інтернет-реклама, мобільні соціальні медіа, інтернет-реклама у соціальних медіа) внаслідок їх злиття з іншими елементами.

Інтерпретація можливостей інтернет-маркетингу до досліджуваної сфери дозволяє констатувати високий ступінь адаптивності інструментів до їх застосування у маркетинговій діяльності підприємств готельного господарства. Проте практичний аспект показує, що використання окремих з них є непритаманним для вітчизняних підприємств готельного господарства. Так, у 2015 році зі 100 досліджених нами готелів 97% мають веб-сайт, 68 % з яких за останні два роки здійснили оптимізацію веб-сайтів за рахунок створення адаптивного дизайну, що дозволяє адекватно відображати інформацію на майже всіх типах пристроїв. Найвищим рівнем адаптації до мобільних пристроїв відзначаються веб-сайти готелів категорії 5*, пристосованість яких до мобільних пристроїв складає 83%. Зіставляючи цей показник з аналогічним показником у 2013 році кількість підприємств, дизайн яких є адаптованим, зросла більше ніж у десять разів, що стало важливим фактором збільшення середньої тривалості перебування на веб-сайтах у 3 рази та підвищення конверсій з них.

Дослідження застосування соціальних медіа у діяльності підприємств готельного господарства демонструє, що 30% з них не використовують даний інструмент взагалі. При цьому, характерною ознакою рисою контенту, представленого на сторінках соціальних мереж готелів, має брендований характер, що, на наш погляд, є не цілком коректним. Лише 17% підприємств використовують соціальну мережу Facebook для збуту готельного продукту (послуги).

Використання інтернет-реклами, мобільної інтернет-реклами, реклами у соціальних медіа є непритаманним для українських готелів.

Найбільш використовуваним нині підприємствами готельного господарства інструментом у інтернет-середовищі, який не входить до загальноприйнятих інструментів інтернет-маркетингу, а є специфічним для туристичного ринку, варто відзначити інтернет-системи бронювання. Попри значну кількість джерел збуту готельного продукту (послуги), понад 90% усіх бронювань здійснюються саме на них. Прямі бронювання на веб-сайтах підприємств, при цьому складають лише 7%. Здійснення такої співпраці відбувається на основі комісійних виплат, розмір яких варіюється від 15 до 40% в залежності від умов договору, а згідно з умовами паритету, готель не може встановлювати ціни на власному веб-сайті нижчі, ніж на окремих інтернет-системах бронювання.

Таким чином, для підприємств готельного господарства інтернет-системи резервування одночасно є партнерами, які допомагають реалізувати представлені пропозиції та конкурентами, що негативно впливають на позиції та розвиток власних інтернет-ресурсів готелю.

Окреслені аспекти лише поверхнево описують глибинні проблеми структури інтернет-маркетингу підприємств готельного господарства, проте очевидною стає неспроможність готелів до самостійної реалізації готельних продуктів (послуг) у інтернет-середовищі внаслідок неповноти використання власних інтернет-ресурсів. Вважаємо, що це спричинено нерозумінням базової взаємодії інструментів інтернет-маркетингу та складових маркетингової політики підприємств готельного господарства, некоректною постановкою завдань перед кожним з обраних інструментів та браком рекомендацій щодо їх впровадження у діяльність підприємств.

Виокремлення завдань маркетингової політики у готельному бізнесі, які можна здійснити у інтернет-середовищі, з можливостями інтернет-маркетингу дозволяють визначити перетин інструментів та складових маркетингової політики підприємств готельного господарства (рис. 1).

Таким чином, стає зрозуміло, що основу товарної політики у інтернет-середовищі складає сайт підприємства, пошукова видимість якого безпосередньо залежить від якості пошукової оптимізації.

У свою чергу, на позиції сайту у пошукових системах впливають інтернет-реклама та посилання на ресурс у соціальних медіа. Формування оптимізації сайту у мобільному пошуку гармонізується за рахунок використання мобільної адаптації.

Симбіоз мобільного маркетингу та соціальних медіа виливається у залучення мобільних інтернет-сервісів Viber, WhatsApp, мобільної версії

Скуре до реалізації комунікаційної політики на сайтах підприємств. Поєднання інтернет-реклами та маркетингу у соціальних медіа створюють можливості для використання соціальних медіа як рекламних площадок, а додавання до них мобільного маркетингу створює рекламні площадки на мобільних пристроях.

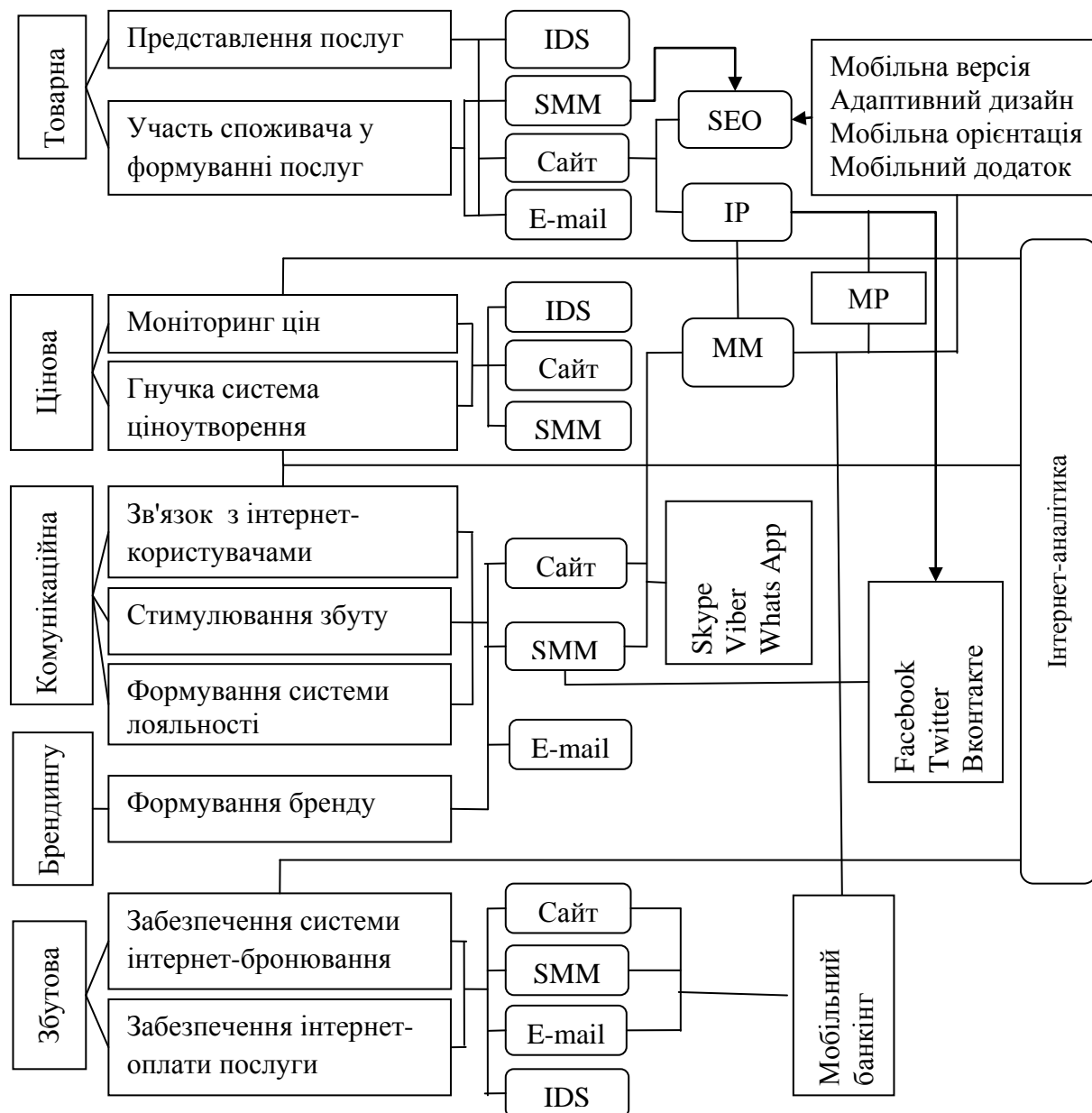


Рис.1. Інструменти інтернет-маркетингу та складові маркетингової політики підприємств готельного господарства у інтернет-середовищі

Умовні позначення: SMM- маркетингу у соціальних медіа; IDS- інтернет-системи бронювання; MM- мобільний маркетинг; SEO- оптимізація у пошукових системах; IP- інтернет-реклама; MP- мобільна реклама

Джерело: розроблено автором

На інтернет-аналітиці ґрунтується моніторинг цін на готельні продукти (послуги) у конкурентному середовищі, що сприяє гнучкості у ціноутворенні та виборі найбільш оптимальних каналів при здійсненні збутової політики. Збут готельного продукту (послуги) відбувається на власних ресурсах та інтернет-системах бронювання. У поєднанні з мобільним маркетингом важливим є використання мобільного банкінгу для оплати замовлень.

Глибина перетину інструментів інтернет-маркетингу та складових маркетингової політики підприємств готельного господарства породили необхідність представлення авторського бачення класифікації інструментів інтернет-маркетингу підприємств готельного господарства, в основу якої покладено наступні класифікаційні ознаки: за ступенем впливу на систему інтернет-маркетингу та складові маркетингової політики; за походженням та ступенем контролю; за здатністю до самостійної реалізації; за трудомісткістю та складністю реалізації; за можливістю приносити прямий дохід (табл.1). Такий поділ, на нашу думку, сприятиме розмежуванню інструментів та сприятиме формуванню цілей їх реалізації у структурі маркетингової політики.

Таблиця 1 - Класифікація інструментів інтернет-маркетингу підприємств готельного господарства

Класифікаційна ознака	Інструменти інтернет-маркетингу	
За ступенем впливу на систему інтернет-маркетингу та складові маркетингової політики	Основні	веб-сайт, соціальні медіа, інтернет-системи бронювання
	Додаткові	мобільна адаптація, пошукова оптимізація, інтернет-реклама, e-mail
За походженням та ступенем контролю	Власні	веб-сайт, власні соціальні медіа, e-mail, мобільна адаптація
	Залучені	інтернет-системи бронювання, соціальні медіа, пошукова оптимізація, інтернет-реклама
За здатністю до самостійної реалізації	Самостійні	веб-сайт, соціальні медіа, інтернет-системи бронювання
	Підтримуючі	мобільна адаптація, пошукова оптимізація, інтернет-реклама
За трудомісткістю та складністю реалізації	Складні	веб-сайт, соціальні медіа, мобільна адаптація, пошукова оптимізація
	Середньої складності	e-mail, інтернет-реклама
	Прості	інтернет-системи бронювання
За можливістю приносити прямий дохід	Здатні приносити	веб-сайт, соціальні медіа, інтернет-системи бронювання
	Нездатні приносити	пошукова оптимізація, інтернет-реклама

Джерело: розроблено автором

Як видно з зазначеного в таблиці, інструменти можуть мати мультифункціональне значення у системі інтернет-маркетингу. Вибір

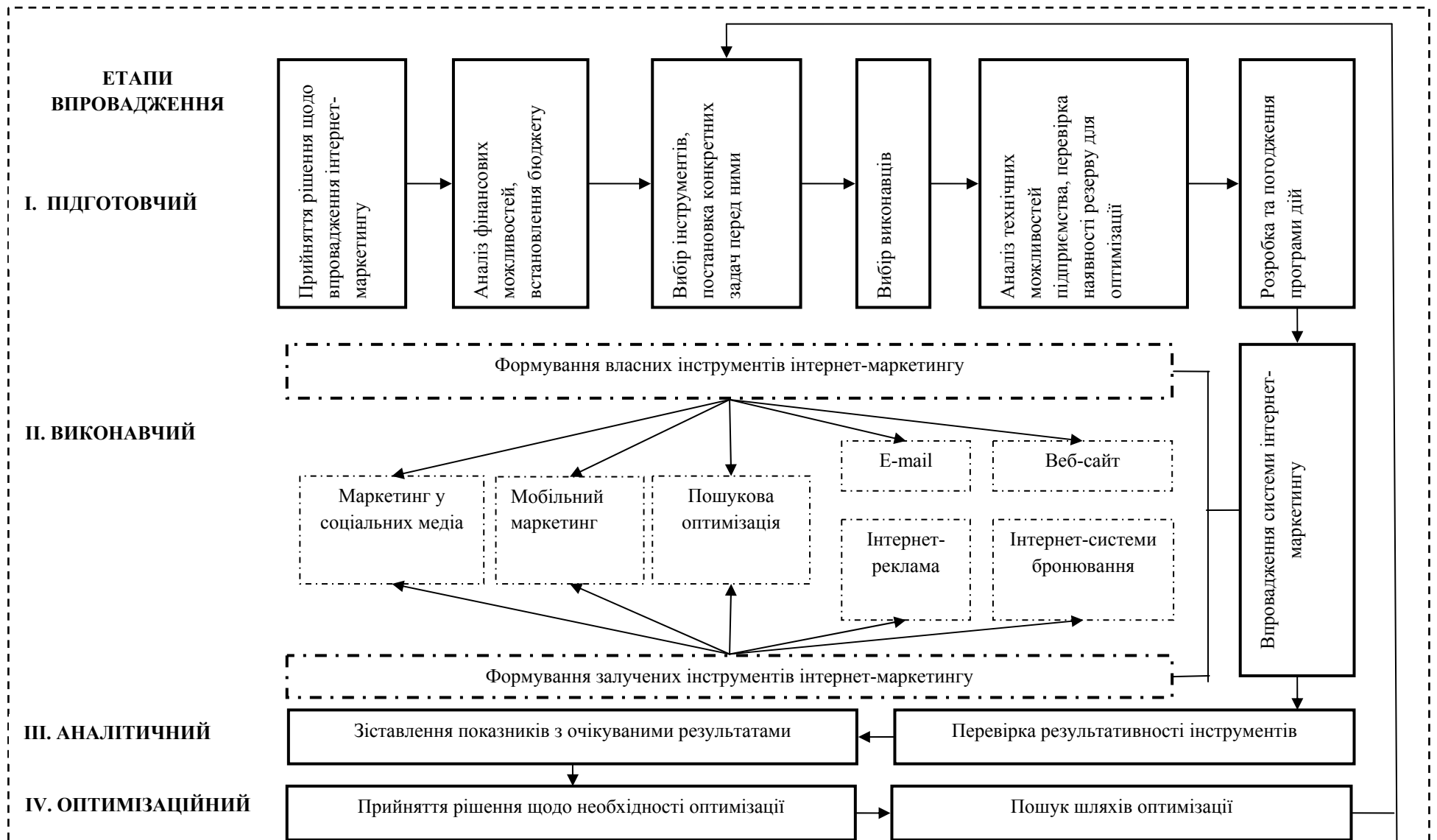
складових у розрізі тих чи інших завдань обумовлює різний коефіцієнт вагомості кожного інструменту та пояснює унікальність інтернет-маркетингу для кожного підприємства.

Втім, якщо вибір інструментів та конкретизація завдань для них носить індивідуальний характер, то сама технологія інтернет-маркетингу піддається уніфікації. На наш погляд, сутність цього процесу можуть описати наступні етапи: підготовчий, виконавчий, аналітичний та оптимізаційний (рис. 2).

Сутність підготовчого етапу полягає у створенні передумов та забезпечення технічних можливостей для застосування інтернет-маркетингу, що здійснюється на основі вибору інструментарію та чіткої постановки завдань перед кожним з них. Спираючись на попередні дослідження, дозволимо припустити, що формування інтернет-маркетингу має ґрунтуватись на тому, як максимізувати можливості використання обраного інструменту, а не на тому, як до реалізації окремих складових маркетингової політики долучити максимальну кількість інструментів. Тобто, якщо на підприємстві приймається рішення щодо впровадження певного інструменту, складовою вибору має бути готовність до постійного пошуку резерву для розвитку даного елемента.

На виконавчому етапі відбувається безпосередньо впровадження інструментів інтернет-маркетингу на основі конкретних завдань перед кожним з них. Представлений на рисунку склад інструментів не є універсальним, а лише відображає найбільш притаманні для підприємств готельного господарства складові інтернет-маркетингу та може бути доповнений іншими елементами або характеризуватись скороченням їх кількості. Розмежування інструментів на власні та залучені, що, на нашу думку, сприятиме виконанню наступних етапів та пошуку резерву для розвитку власних інтернет-ресурсів.

Виконання аналітичного та оптимізаційного етапів передбачає перевірку результативності окремих інструментів та пошук шляхів оптимізації, що досягається за рахунок перегляду інструментарію, що застосовується, та завдань перед ним. Таким чином, вибір інструментів інтернет-маркетингу характеризується циклічністю, є фундаментальною складовою впровадження системи та основним резервом оптимізації системи.



*Рис 2. Схема впровадження інтернет-маркетингу на підприємствах готельного господарства
Джерело: розроблено автором*

Висновки. У результаті досліджень було встановлено, що для вітчизняних підприємств готельного господарства притаманним є застосування основного інструментарію інтернет-маркетингу: веб-сайту, маркетингу у соціальних медіа, мобільного маркетингу, e-mail-маркетингу. Специфічним для готельного бізнесу інструментом є інтернет-системи бронювання. Удосконалення класифікації інструментів інтернет-маркетингу у досліджуваній сфері ілюструє їх мультифункціональність. Адаптація інструментів до маркетингової діяльності показує глибину перетину складових маркетингової політики підприємств готельного господарства та інструментів інтернет-маркетингу, що обумовлює широту спектру застосування кожного з них та вказує на унікальність системи інтернет-маркетингу в залежності від обраних елементів. Це визначає вибір інструментів інтернет-маркетингу як фундаментальної складової інтернет-маркетингу та головного резерву пошуку шляхів його удосконалення. Подальші публікації будуть спрямовані на реалізацію інтернет-маркетингу підприємств готельного господарства за рахунок оптимізації інтеграції його інструментів у складові маркетингової політики.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Туризм в меняющемся мире (Под ред. В.Н. Восколович). – М.: Экономический факультет МГУ им. В.М. Ломоносова; Москва; Рыбинск.: Офис 200, 2010. -142 с.
2. Гоблик-Маркович Н.М. Маркетингове забезпечення розвитку туризму в прикордонному регіоні: дис. канд. екон. наук: 08.00.05 / Н.М. Гоблик- Маркович; — Ужгород, 2011. — 286 с.
3. Ладиченко К. І. Маркетинг відносин в управлінні підприємствами готельного господарства: дис. канд. екон. наук: 08.00.04 / К. І. Ладиченко; — Київ, 2009. — 286 с.
4. Магалецький А.В. Формування маркетингової політики підприємств готельного господарства: дис. канд. екон. наук: 08.00.04/ А.В. Магалецький; К.: - 2011
5. Управління якістю послуг готелів: методологія та практика : монографія / Т. І. Ткаченко, С. В. Мельниченко, М. В. Босовська, О. В. Полтавська. — Київ: КНТЕУ, 2012. — 727 с.
6. Самонова Т.Б. Формування інтергованих маркетингових комунікацій на ринку туристичних: дис. канд. екон. наук: 08.00.04/ Т.Б. Самонова; К.: - 2011.- с.
7. Ткешелашвілі М. Л. Маркетингове управління суб'єктами туристичної діяльності : дис. канд. екон. наук: 08.00.04 / М. Л. Ткешелашвілі ; — Київ, 2012. — 199 с.
8. Хатикова З.В. Повышение эффективности управления имиджем предприятий сферы туризма: дис. канд. екон. наук: 08.00.04 / З.В. Хатикова; — Ялта, 2010. — 286 с.
9. Чаплінський Ю.Б. Управління маркетинговою діяльністю туристичних підприємств: дис. канд. екон. наук: 08.00.04 / Ю. Б. Чаплінський; — Київ, 2009. — 194с.

UDC 330.131.7

DECISION-MAKING PROCESS I IN THE SYSTEM OF RISK-MANAGEMENT IN THE UNSTABLE AND UNCERTAINTY CONDITIONS**Nikitina A., PhD in Economics***Kharkiv National Automobile and Highway University*

The main approaches and instruments of risk management are considered and presented in the article. One of the investigation's objectives was the determination of essence, principals, functions and purposes of decision-making model in the system of risk-management in the unstable and uncertainty conditions. This model has been worked out in the article. The basic conception of risk-management has been determined. The actuality and necessity of risk management were proved. It was declared that in risk-management the object of control is a risk that might appear between different subjects on economic relations, for example, between an insured and an insurer, between a creditor and a debtor, between entrepreneurs (partners and competitors), etc. It was grounded that in risk-management the subject of control is a special group of people (financial manager, insurance specialist, etc) who realize the goal-oriented functioning of the object of control. The functions of subject of control are following: forecasting, regulation, coordination, stimulation and control. The decision-making model in the system of risk management includes extensive range of management functions, which is characterized by flexibility, adaptability. This model is able to quick respond to changes in the environment. Methodical approaches of the investigation include such scientific methods as analysis, synthesis and logical techniques.

Key words: risk, uncertainty conditions, risk-management, management of risk, strategy of risk-management, tactics of risk-management

УДК 330.131.7

ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ В СИСТЕМІ РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТУ В НЕСТАБІЛЬНИХ ТА НЕВИЗНАЧЕНИХ УМОВАХ**Нікітіна А.В., к.е.н.***Харківський національний автомобільно-дорожній університет*

Основні підходи та інструменти управління ризиками представлені і розглянуті в статті. Об'єктом статті є визначення сутності, принципів, функцій і цілей та розробка моделі прийняття рішень в системі ризик-менеджменту в нестабільних і невизначених умовах. Визначено основну концепцію управління ризиками. Доведені актуальність і необхідність управління ризиками. Ризик-менеджмент включає в себе стратегію і тактику управління. Запропоновано модель прийняття

рішень в системі ризик-менеджменту в нестабільних і невизначених умовах. Було заявлено, що в системі управління ризиком об'єктом управління є ризик, який може виникнути між різними суб'єктами економічних відносин, наприклад, між застрахованим і страхувальником, між кредитором і боржником, між підприємцями (партнерами і конкурентами) тощо. Обґрунтовано, що у ризик-менеджменті суб'єктом управління є спеціальна група людей (фінансовий менеджер, фахівець зі страхування тощо), що реалізують цілеспрямоване функціонування об'єкта управління. Функції суб'єкта управління у запропонованій системі є такі: прогнозування, регулювання, координування, стимулювання і контроль. Модель прийняття рішень у системі ризик-менеджменту включає розгалужений спектр управлінських функцій, що характеризується гнучкістю, адаптивністю та здатна швидко реагувати на зміни середовища. Методичні підходи дослідження включають такі наукові методи, як аналіз, синтез і логічні методи.

Ключові слова: ризик, невизначені умови, ризик-менеджмент, стратегія ризик-менеджменту, тактика ризик-менеджменту

Problem description. Globalization of international business, the rapid spread of Western economic model, a relatively free flow of capital, goods and services, coupled with the explosion of information technology has become the reason of necessity to review standard and ordinary concept in economy.

The premise of globalization can be called that countries tend to interact with each other, to integrate into the world community to simplify the many processes. Indeed, on the one hand, globalization makes it easy to access a variety of participants in the global market. Globalization increases the availability of financial information to participants in the global financial market; expand the scale of resources – easier access to foreign resources, technology and management experience. In the practice of the global market being introduced integrated standards information to ensure the transparency of governments and financial institutions, strengthening the position of the international financial institutions and the increased role of the emerging economies in the global market [1].

Development of Ukrainian enterprises, Ukraine's attempt to join the European Union and World Trade Organization influenced the government's choice of investment and innovation trends based on grounded economic policy. In spite of scientific and technological knowledge there is the situation of investment and innovation activity reduction because of own insufficient investment means, lack of support, high interest rates, ineffective consumer demand for new products or technologies, high risk rate in economic sphere. Foreign investors feel dangerous situation but they are also supported by the

government. A society doing everything possible and impossible can't prevent global catastrophes, world crises, ecological catastrophes and unforeseen situations. It has realized a necessity of management and risk valuation before making any decisions.

Analysis of the scientific researchers. The concept of risk-management is treated by different authors variously. We underline two views among whole spectrum of all opinions. These points of view are discovered the idea of risk-management by scientists. The first beliefs are connected with net risks and analysis valuation and management of industrial and ecological risks [3, 5, and 7]. In this connection the risk-management is considered concerning safety of people and environment, their self-protection "from influence of damage industrial, natural, ecological and social programmers" [5]. The levels of risk protection correspond to the society conditions, its ecological, economical, scientific, potential and realized possibilities. As a rule the risk protection level is described by stochastic models and determined by the number of accidental events. The second part of scientists supposes the risk is connected with speculative risks. In this case the risk is determined as a financial category.

Summarizing to our opinion the risk management can be indentified as the supraliminal, direct, purposeful process which foresees the management and investigation of all economic and financial relations and conditions which appear in management actions and influence on the object including both internal and external factors.

The approaches of economists are important and significant about the risk-management but the specific recommendations about using methods are not given by them. Therefore it becomes necessary to develop a model of accepting decisions in the system of risk-management is proposed in the unstable and indefinite conditions which take into account complicated process of risk management.

Defining the aim of the article. The objects of the article are the determination of essence, principals, functions and purposes and the development of the model of accepting decisions in the system of risk-management is proposed in the unstable and indefinite conditions. To our point of view this mechanism will influence in efficiency of enterprise work in unstable conditions. Methodical approaches of the investigation include such scientific methods as analysis, synthesis and logical techniques.

The main researching material. Risk is characterized by danger of unforeseen and unknown losses, waste of time, anticipated profit losses because of accidentally changing conditions of economic activity or unfavorable conditions. Also risk means uncertainty in possible results. Risk

is an event that would or wouldn't happen. It's necessary to realize that risk can be managed. It means using every financial, informational, innovative instrument allowing analyzing or forecasting, proposing possible risk situations or preventing realization of these situations in similar cases.

Risk-management is a system of risk appraisal, managing risk financial relationships, appearing in business; it is a system of managing risk and economic relationships arising at this management [6]. The main task of risk management is to minimize losses and not to admit bankruptcy. When we are speaking about profits system of actions should be correct and driving, that's why risk management is both dynamic and fundamental science and theory of risk. It is possible to manage risk using different methods making possible to foresee risk event and reduce losses or minimize them. The risk management base is searching aim and organizing work to reduce risk rate, art of receiving and increasing profits in uncertain economic situations. The target of risk-management is getting maximum profits with optimal correlation of profits and risk.

Aiming to increase efficiency of enterprises' management the model of accepting decisions in the system of risk-management is proposed. It allows distinguishing directly and seeing step by step the actions of managers or a person responsible for solving risk problems. The model includes the biggest number of possible risk situations and gives the chance to orient quickly and consistently not wasting time or any resources (Figure 1).

Risk-management includes strategy and tactics of management activities [8]. Risk strategy means trends and ways of using resources for reaching the aim. It helps concentrate efforts on different versions of decision which are not included into the general idea of the company's strategy and also reject other solutions which have not been discussed by the company's management.

On reaching the aim the strategy finishes its existence because new objects demand creation of other strategy.

The tactics underlines practical management methods for reaching the aim in particular conditions. The task of tactics is selection of the most optimum decision and suitable methods of management in particular economic situations.

Risk-management as a complex system of managing consists of two subsystems: the managing (the control subject) and the managed (the control object).

In risk-management the control object is a risk appearing between different subjects in economic relations, for example, between an insured and an insurer, between a creditor and a debtor, between entrepreneurs (partners and competitors), etc.

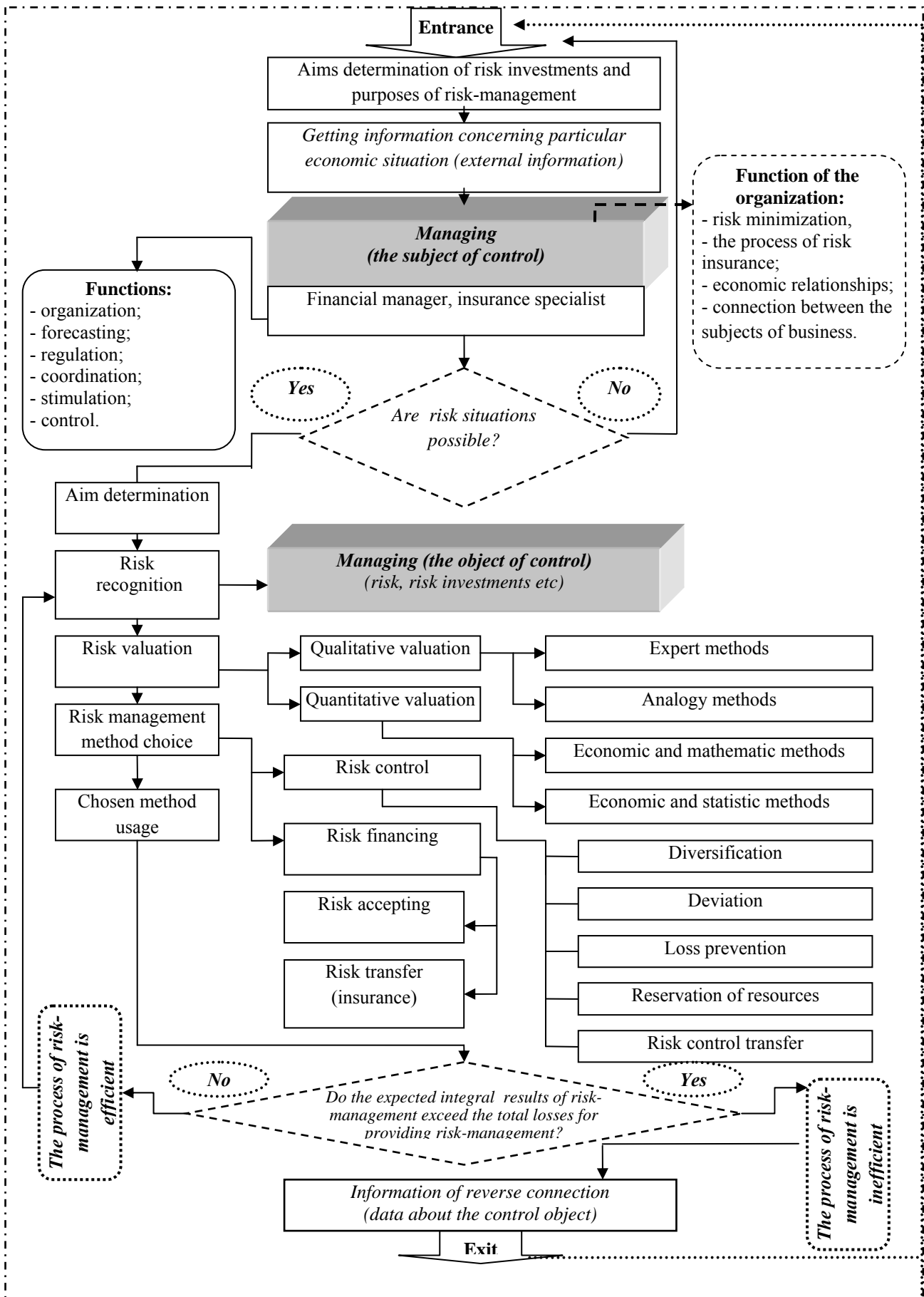


Figure 1. Model of risk management process
Designed by author

In risk-management the control subject is a special group of people (financial manager, insurance specialist, etc) realizing goal-oriented functioning of the control object.

The functions of control subject are: forecasting, regulation, coordination, stimulation and control. There are also some specific functions of managing subsystem: creating favorable conditions for risk minimization, the process of risk insurance, economic relationships, and connection between the subjects of business. The process of management also foresees getting, transferring and using information. The control subject in particular plays significant part in data reworking, realizing and accepting solutions. When the managing subsystem gets information it has to analyze the probability and possibility of approaching the risk situation and values the size of possible losses and damages. And sometimes forecasting and foreseeing the particular event can become decisive in the first elementary analysis because ability to forecast has to be the most necessary manager's feature in combination with professionalism, experience of intuitive actions and possibility to find the flexible and suitable solutions of controversial situations working on a particular market.

Let's consider some activity spectrum of risk-management which is made by the control subject. The stage of aim determination is formation of purpose helping determine possible risk rate. The following step is connected with realizing possible risk situations by enterprises or a person. The stage of risk valuation has its specific features. First, it is determination of risk degree. Second, it is investigation of risk danger. At the level of choosing risk management method these methods can be divided into two categories: control of the risk and its financing. Many methods of risk minimization are used in practice. Diversification, insurance, limitation, risk transfer are among them.

The diversification is the most wide spread method at the contemporary level of world economy development which is characterized by appearing the single international financial market. A large number of financial instruments allows forming the invest portfolio efficiently by diversification the capital between different objects not connected with each other. It helps both reduce the risk level and increase profits obtained from investment activity.

Other effective method of risk decrease is considered to be insurance. In practice liability insurance and real estate insurance are used the most widely.

Limitation is the establishment of different restrictions system for efficient minimizing of risk level. This method can be used in credit sales or determination of sum deposits by establishing some limits and restrictions. However limitation does not influence the level of production, marketing, innovative risks, and this is the main disadvantage of the method.

The decision concerning which of these methods would be used is made by the person responsible for making management decisions. Sometimes combination of both methods becomes very effective.

The stage of chosen method usage is the final decision concerning which of the aforesaid methods would be more effective and necessary to improve the risk situation. The last stage of risk-management is estimation of results. This means analyses of achieved advantages and drawbacks.

In the conditions of transition economy and Ukraine's integration in the European Union it's necessary to pay attention to risk evaluation, risk-management. The main part in solving the problems of risk management both on macro- and micro- levels belongs to a person, who accepts and approves programs of risk reduction and make decisions about the beginning of their realization. It is connected with the fact that anti-risk methods require expenses, which are not fast profitable, but need freezing some parts of capital for some time while making security reserves. Therefore, it's essential to allow making anti-risk decisions on the higher management level where smaller tasks do not prevent global aims of stability and steadiness of work.

Finding and prospects of the further development. Offered approaches of enterprises management organization based on principals of risk management and the model of accepting decisions in the system of risk-management will allow to work more successfully and profitable in unstable conditions. It will influence in efficiency of enterprises functioning and production process in whole positively. The model of accepting decisions in the system of risk-management will help achieve production goals and aims not wasting any kinds of resources with maximum productivity. The model also will give wide spectrum of possible risk situations to the manager to react quickly, sequentially not losing important details of risk situation. Offered system of risk-management organization are responded to the following requirements: it is easy and quickly adapting to changes in the management system; it allows to provide taking decisions not wasting time; it is controlled and available to spread without losses in management in

unstable and indefinite conditions. Taking to the account the potential efficiency of offered approach it's reasonable to conduct further investigations into such direction.

REFERENCES:

1. Филатова А. С. Анализ основных рисков глобализации / А.С. Филатова // Молодой ученый. – 2014. – №82. – С. 57-59.
2. Балабанов И.Т. Риск-менеджмент / И.Т. Балабанов – М. : Финансы и статистика, 2001. – 192 с.
3. Управление инвестициями. [В 2 томах]. / [В.В. Шеремет, В.М. Павлюченко, В.Д. Шапиро и др.]. – М. : Высшая школа, 1998. – Т. 1 – 416 с.
4. Царев В.В. Оценка экономической эффективности инвестиций / В.В. Царев. – СПб : Питер, 2004. – 464 с.
5. Nikitina A. System of risk-management of enterprises on the context of integration processes / A. Nikitina // Сучасні тенденції розвитку світової економіки : збірник матеріалів VII Міжнар. наук.-практ. конф., 22 травня 2015 р. – Харків : ХНАДУ. – 2015. – С. 85-86.
6. Ming Yang, William Blyth. Modeling Investment Risks and Uncertainties with Real Options Approach. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.iea.org/w/bookshop/add.aspx?id=305>
7. Нікітіна А.В. Ризик – менеджмент у системі управління підприємств в умовах невизначеності / А.В. Нікітіна, О.М. Шершенюк // Економіка: Проблеми теорії та практики: Збірник наукових праць. – Випуск 237: В 6 т. – Т. IV. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2008. – С. 1020-1026.
8. Антонюк Л.Л. Міжнародна конкурентоспроможність країн : теорія та механізм реалізації : монографія / Л.Л. Антонюк. – К. : КНЕУ, 2004. – 273 с.
9. Романов В. С. Риск-менеджмент как условие развития предприятия // Теория и практика реструктуризации предприятий: Сборник материалов Всероссийской научно-практической конференции. Пенза, 2001 г. – с.144–146.

УДК 330:658.5

ПЛАНУВАННЯ ЕКСПЛУАТАЦІЙНОЇ ВАРТОСТІ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ВАРТІСНО-ОРІЄНТОВАНОГО УПРАВЛІННЯ

Протасова Є.В., к.е.н.

Придніпровська державна академія будівництва та архітектури, м. Дніпро

Запропонований методичний підхід до забезпечення планового рівня експлуатаційної вартості підприємства, який передбачає прогнозування її значень, розрахованих на основі необхідного обсягу створюваної на підприємстві доданої вартості, достатнього для: компенсації витрат, що покриваються за її рахунок; формування необхідних фондів споживання та накопичення, джерелом яких є прибуток. Обґрунтовано застосування показника вартісної віддачі капіталу, що характеризує відносну ефективність вартісно-орієнтованого менеджменту, як основного економічного чинника в моделі фінансового аналітичного розкладення за методом «Du Pont model», що дозволило визначити вплив окремих факторів на рівень вартісного результату, що створюється за певний період часу однією грошовою одиницею власного капіталу. Проведений факторний аналіз динаміки вартісної віддачі капіталу за запропонованою моделлю фінансового розкладання для ПАТ «Центральний ГЗК».

Ключові слова: експлуатаційна вартість, додана вартість, вартісно-орієнтоване управління, вартісна віддача капіталу, ефективність управління

UDC 330:658.5

THE OPERATIONAL VALUE PLANNING IN CONDITIONS OF THE VALUE-BASED MANAGEMENT

Protasova Ie., PhD in Economics

Prnydiprovskya State Academy of Civil Engineering and Architecture, Dnipro

The methodical approach to the planning of the operational value of the company was proposed. It predicts values calculated based on the required amount of the created value added sufficient to: compensation of costs are covered by it; formation of the necessary funds of consumption and accumulation, the source of that is the profit. The application of the index of value-return of equity that characterizes the relative effectiveness of value-based management, as a major economic factor in the model of financial analytical decomposition «Du Pont model» method, was proposed. This allowed to determine the impact of certain factors on the value result level, that is created by the one unit of the equity in certain time period. Factor analysis of the dynamics of the value return of capital based on the proposed financial model for the JSC «Central GZK» was made.

Keywords: operational value, value added, value-based management, value-return of equity, management efficiency

Актуальність проблеми. Сутність планування в умовах вартісно-орієнтованого управління полягає у науковому обґрунтуванні економічних цілей розвитку підприємства, визначенні шляхів їх реалізації та виборі таких показників виробництва, розподілу і споживання, які при ефективному використанні обмежених виробничих ресурсів можуть привести у майбутньому до досягнення прогнозованих якісних та кількісних результатів. До сфери планування належить вибір оптимальної альтернативи розвитку об'єкта управління, що дозволяє послідовно реалізувати умови існування підприємства для його зростання, процвітання і виживання. Функція планування використовує систему показників діяльності, необхідну для подальшого контролю результатів, і полягає не лише в обґрунтуванні кількісних параметрів господарської діяльності, а й визначає подальший набір відповідних управлінських рішень. Отже, від обґрунтованого вибору системи показників та правильного розрахунку їх планових значень залежить дієвість та результативність усієї системи управління на підприємстві.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Концепція вартісно-орієнтованого управління була заснована зарубіжними економістами та знайшла своє відображення у роботах Т. Коупленда, Т. Коллера, А. Грегори, А. Раппапорта, Б. Стюарта, Д. Стерна, Д. Мартіна, В. Петті та інших. [1-4]. Вагомий внесок в розвиток основ вартісно-орієнтованого управління з урахуванням особливостей української економіки зробили О. Мендрул [5], Т. Момот [6], В. Чумаченко, В. Панков [7], А. Турило [8] та інші. З огляду на сучасний стан національної системи управління вартістю підприємств виникає потреба в удосконаленні наукових і практичних засад цієї сфери управління та адаптації їх до масштабних змін умов господарювання.

Формулювання цілей статті. З метою удосконалення теоретичних положень, методичних підходів та практичних рекомендацій щодо управління вартістю підприємств в процесі їх експлуатації необхідно розробити методичний підхід до визначення та забезпечення планового рівня експлуатаційної вартості підприємства через управління граничними параметрами факторів впливу, а також розробити модель оцінювання ефективності вартісно-орієнтованого управління та її впливу на обсяг і динаміку вартісного результату підприємства, визначити вплив факторів на ефективність процесу формування експлуатаційної вартості підприємства.

Викладення основного матеріалу дослідження. Результатом планування зазвичай виступає очікуваний економічний ефект, який визначає в загальному вигляді ступінь досягнення заданих планових показників, фінансових, соціально-економічних та інших цілей. Під час контролю здійснюється порівняння планованого і фактичного ефекту, а результат такого порівняння є підставою не тільки для оцінки досягнутих кінцевих результатів, але і ступеня наукової обґрунтованості та розробленості методів планування, що використовуються на підприємстві.

В системі вартісно-орієнтованого управління, при застосуванні в якості цільового чинника планування показника вартості підприємства, основним завданням постає не тільки обґрунтування та розрахунок її необхідного планового обсягу, а й вибір самого показника відповідного виду вартості.

Серед великої кількості модифікацій вартості підприємства у найбільшій мірі відповідає меті управління та відображає результат усіх учасників корпоративного менеджменту експлуатаційна вартість підприємства (ЕВ). Експлуатаційна вартість – це вартість, що формується в результаті зусиль власників, менеджменту і виробничого персоналу в процесі вартісно-орієнтованого управління та визначається методом капіталізації, де в якості доходу використовується показник доданої вартості (ДВ), яка створюється і розподіляється на підприємстві:

$$ЕВ = ДВ / R_k, \quad (1)$$

де R_k - ставка капіталізації.

Аналіз економічної сутності процесу формування експлуатаційної вартості [9], дозволяє запропонувати визначення планової величини експлуатаційної вартості на основі необхідного планового обсягу доданої вартості, який, в свою чергу, відповідає певному рівню покриття складових елементів доданої вартості.

Необхідний плановий обсяг доданої вартості визначається шляхом планування обсягу складових елементів доданої вартості, які принципово поділяються на дві частини: елементи у складі собівартості продукції та елементи у складі прибутку. Принципові бажані тенденції при плануванні складових елементів ДВ наведено у таблиці 1.

Таблиця 1 - Тенденції зміни складових елементів доданої вартості при плануванні її обсягу

Складові елементи доданої вартості			
Елементи у складі собівартості		Елементи у складі прибутку	
Найменування елемента	бажана тенденція зміни	Найменування елемента	бажана тенденція зміни
Амортизаційні відрахування	→ max або → min	Податок на прибуток	норматив
		Фонд формування резервного капіталу	норматив
Заробітна плата	→min	Фонд розвитку виробництва	→ max
Відрахування на соціальні заходи	Норматив	Фонд соціального розвитку	→ max
Фінансові витрати	→min	Фонд матеріального заохочення	→ max
		Фонд дивідендних виплат	→ max

Розроблено автором

При плануванні елементів доданої вартості, що є у складі собівартості, слід звернути увагу на особливості формування кожного з елементів. Так, планування амортизаційного фонду залежить від обраної амортизаційної політики підприємства, а саме – методу нарахування амортизаційних відрахувань та тривалості амортизаційного періоду. Слід зазначити, що обраний метод має сприяти прискоренню оновлення основних засобів та найкращим чином враховувати усі фактори, пов'язані з експлуатацією активу. Строк служби активу повинен бути економічно обґрунтований обсягами отриманого результату (ефекту) від застосування відповідного активу у процесі виробництва та забезпечувати своєчасне оновлення до настання морального зносу. За допомогою коригування тривалості амортизаційного періоду та обрання того чи іншого методу амортизації підприємство може варіювати розміром амортизаційних відрахувань, підвищуючи тим самим ефективність власної амортизаційної політики. Бажана тенденція зміни цього елемента залежить від конкретних цілей управління на підприємстві, податкової політики держави та може бути різноспрямованою.

Планування фонду оплати праці, на нашу думку, повинно ґрунтуватись, по-перше: на забезпеченні відповідного галузевого рівня оплати праці на підприємстві з урахуванням прожиткового мінімуму та підвищувальних коефіцієнтів, що враховують рівень кваліфікації працівників на даному підприємстві, по-друге: дієвим важелем при плануванні загального фонду заробітної плати є підвищення продуктивності праці. Взаємодія цих двох факторів повинна

забезпечувати раціональну економію загального обсягу фонду оплати праці та підвищення ефективності управління.

Фінансові витрати на підприємстві плануються на основі раціональної структури пасивів – питомої ваги власного капіталу та зобов'язань підприємства. Тенденція зміни цього елемента залежить від потреб підприємства у довгострокових позикових коштах, але у цілому має бути мінімізованою.

Щодо елементів доданої вартості у складі прибутку, то, потрібно зазначити, що одні з них (фонд соціального розвитку та фонд матеріального заохочення) є доходом працівників підприємства, другі – (фонд формування резервного капіталу, фонд розвитку виробництва та фонд дивідендних виплат) – доходом власників, треті (податок на прибуток) – доходом держави. При плануванні цих елементів необхідним є раціональне обґрунтування їх розміру, але в цілому динаміка фондів споживання і накопичення має бути спрямована на зростання, що призводить до підвищення добробуту усіх учасників.

Так, фонд соціального розвитку забезпечує соціальну захищеність працівників та передбачає підвищення якості життя, поліпшення соціально-трудових, житлово-побутових та умов відпочинку працівників, забезпечення високої працездатності, мотивацію і задоволення потреб усіх категорій працюючих, розвиток персональних та творчих здібностей працівників тощо. Обсяг фонду соціального розвитку може плануватись як певний відсоток від фонду оплати праці в залежності від конкретного напрямку використання.

Фонд матеріального заохочення відіграє вкрай важливу роль у стимулюванні досягнення цілей менеджменту. Раціонально побудовані системи матеріального стимулювання, що передбачають застосування конкретних і зрозумілих чинників для досягнення та відповідні розміри винагороди дозволяють не тільки підвищувати рівень продуктивності праці, а й досягати наперед поставлених цілей менеджменту в залежності від актуальних на даний період часу стратегій.

Розмір фонду резервного капіталу і порядок його формування регулюється законодавчо та може не плануватись, починаючи з того моменту, коли резервний капітал на підприємстві повністю сформований.

Що стосується фонду дивідендних виплат та фонду розвитку виробництва, планування їх розміру та пропорцій залежить від

дивідендної та інвестиційної політики підприємства, обраною акціонерами. Планування фонду дивідендних виплат доцільно здійснювати з урахуванням очікувань власників, що ґрунтуються на даних рівня доходності альтернативних фінансових інструментів та премії за ризик інвестування капіталу в конкретне підприємство конкретної галузі.

Необхідно відзначити, що запропонований чинник ефективності управління на підприємстві корпоративного типу, а саме – експлуатаційна вартість підприємства – не знаходяться у протиріччі з існуючими традиційними показниками економічного аналізу та може бути інтегрований у сучасні системи економічних показників.

Однією з таких систем є збалансована система показників – BSC та показник економічної доданої вартості – EVA, спробу до інтеграції яких було здійснено зарубіжними економістами [10]. Інтеграція показника EVA у структуру BSC дозволяє використовувати його як базовий індикатор для перетворення збалансованої системи показників BSC з набору корисних, але неструктурованих за важливістю показників, у систему з чітко вираженим цільовим орієнтиром [11]. Однак, з огляду на те, що концепція показника економічної доданої вартості EVA полягає в порівнянні здобутого прибутку та витрат, що компенсують вартість капіталу, цей показник не відображає в повній мірі ефективність управління на підприємстві, не може бути розрахований для збиткових підприємств і тому його використання в цілях характеристики якості корпоративного менеджменту не дозволяє виявити рівень задоволення усіх учасників.

На нашу думку, як економічний показник, що інтегрується у систему нефінансових показників BSC, може бути обраний чинник вартісної віддачі капіталу – ВВК, який вимірює ефективність управлінських рішень в системі вартісно-орієнтованого менеджменту та розраховується як співвідношення вартісного результату (ВР) та майнової вартості підприємства (МВ):

$$\text{ВВК} = \text{ВР} / \text{МВ} = (\text{ЕВ} - \text{МВ}) / \text{МВ} \quad (2)$$

В свою чергу, принцип розрахунку показника вартісної віддачі капіталу, який характеризує ефективність управлінських рішень і відображає обсяг вартісного результату, що приходить на одиницю витрат капіталу, дозволяє також застосувати його у якості основного

економічного чинника в моделі фінансового аналітичного розкладення («Du Pont model»). Це дозволить визначити вплив окремих факторів на рівень вартісного результату, що створюється за певний період часу однією грошовою одиницею власного капіталу. У ролі окремих факторів у такій моделі виступають показники:

- вартісна ємність виручки (ВР/В) – сума вартісного результату (ВР), який формує одна одиниця виручки від реалізації (В);
- коефіцієнт оборотності активів (В/А) – кількість оборотів, що здійснюють активи (А) протягом звітного періоду;
- коефіцієнт заборгованості підприємства – (А/МВ):

Таким чином, модель фінансового аналітичного розкладання показника вартісної віддачі капіталу може бути представлена у наступному вигляді:

$$ВВК = ВР / МВ = (ВР / В) \times (В / А) \times (А / МВ) \quad (3)$$

Подальший аналіз цих показників може здійснюватись за традиційною схемою у напрямках, що відповідають особливостям кожного з перелічених чинників:

- аналіз факторів функціонального та статистичного впливу на вартісну ємність виручки;
- аналіз оборотності активів (як загальної величини активів та окремих груп та елементів);
- аналіз структури капіталу та фінансової стійкості підприємства.

Концептуальний підхід до безпосереднього управління експлуатаційною вартістю підприємства пропонується здійснювати на основі моделі фінансового розкладання «Du Pont model» з урахуванням контролю за досягненням планових показників рівня ефективності вартісно-орієнтованого менеджменту (рис. 1).

Аналітичне розкладання показника ВВК для ПАТ «Центральний ГЗК» свідчить про те, що динаміка вартісної віддачі капіталу у період 2010-2015 рр. в основному зумовлена зміною абсолютного значення першого показника фінансового розкладення – вартісної ємності виручки, при менш вираженій схожій динаміці коефіцієнту оборотності активів (рис. 2).

Для проведення факторного аналізу динаміки показника вартісної віддачі капіталу за останні два роки було застосовано метод абсолютних різниць.

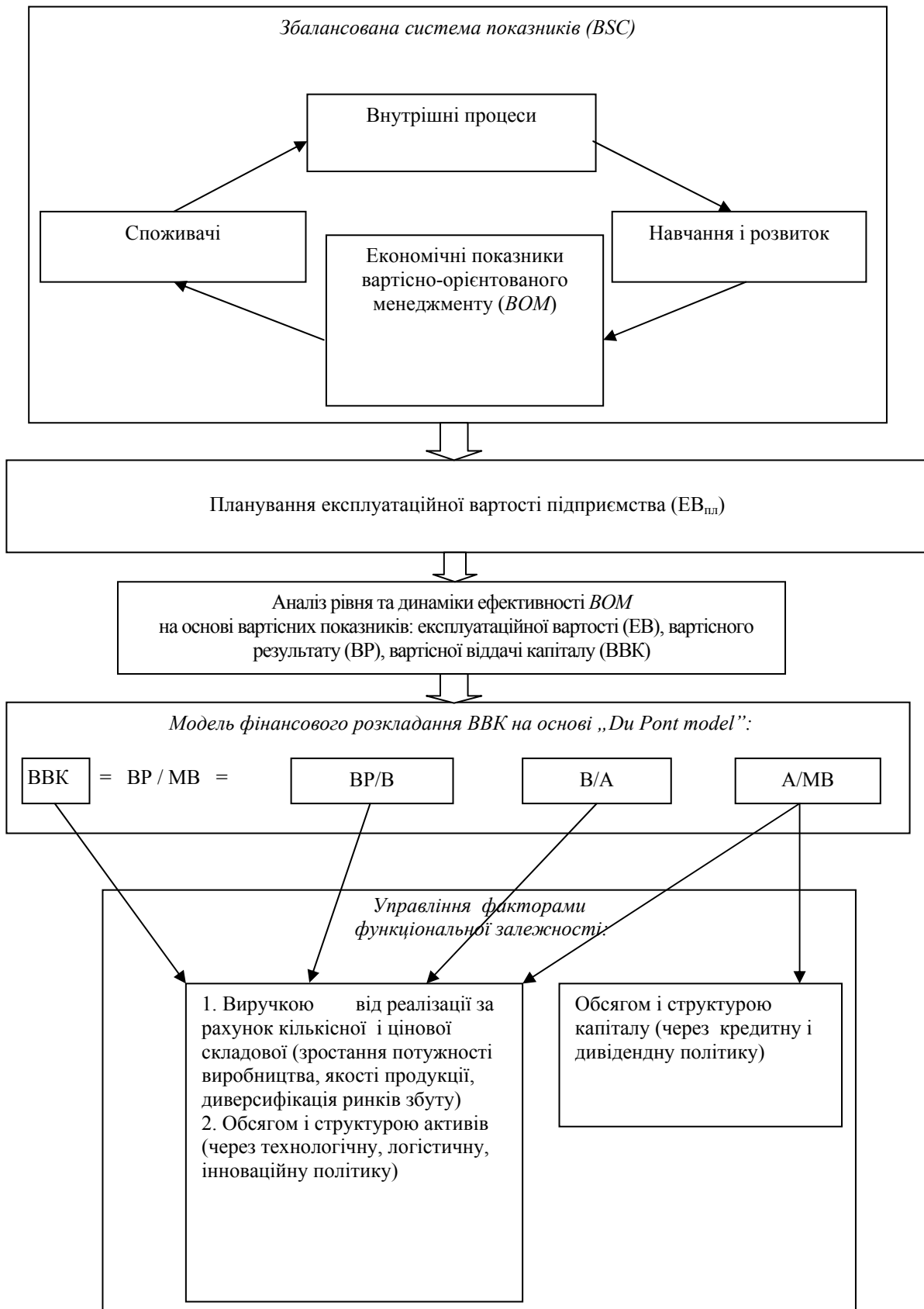


Рис. 1. Показники ефективності вартісно-орієнтованого управління в системі фінансових та нефінансових чинників
Побудовано автором

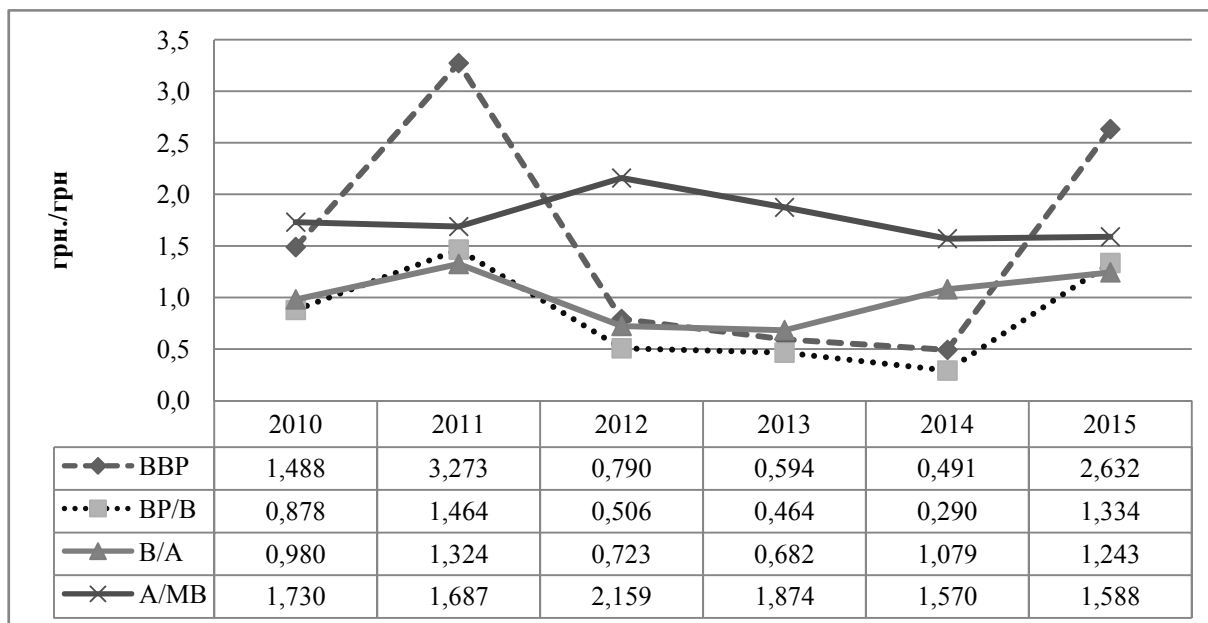


Рис. 2. Динаміка показників аналітичного розкладання вартісної віддачі капіталу ПАТ «Центральний ГЗК»

Побудовано автором

Результати аналізу, що представлені в табл. 2, показують, що найбільший вплив на зміну ВВК було здійснено за рахунок першого показника фінансового розкладення, а саме – обсягу вартісного результату на одиницю виручки. Вплив цього чинника склав 1,767 грн./грн., що дорівнює 82,5 % загальної динаміки показника вартісної віддачі капіталу.

Таблиця 2 - Вплив факторів на динаміку показника вартісної віддачі капіталу ПАТ «Центральний ГЗК»

Показники	Значення, грн./грн		Абсолютна зміна	Вплив факторів	
	2014	2015		грн./грн.	%
Вартісна віддача капіталу - ВВК	0,491	2,632	2,141	2,141	100%
Вартісна ємність виручки - ВР/В	0,290	1,334	1,044	1,767	82,5%
Коефіцієнт оборотності активів – В/А	1,079	1,243	0,164	0,343	16,0%
Коефіцієнт заборгованості – А/МВ	1,570	1,588	0,019	0,031	1,5%

Розраховано автором

Висновки. Запропонований методичний підхід до забезпечення планового рівня експлуатаційної вартості підприємства передбачає прогнозування її значень, розрахованих на основі необхідного обсягу створюваної на підприємстві доданої вартості, достатнього для компенсації витрат, що покриваються за її рахунок; формування необхідних фондів споживання та накопичення, джерелом яких є прибуток.

Застосування показника вартісної віддачі капіталу, що характеризує ефективність вартісно-орієнтованого менеджменту, як основного економічного чинника в моделі фінансового аналітичного розкладення за методом «Du Pont model» дозволило визначити вплив окремих факторів на рівень вартісного результату, що створюється за певний період часу однією грошовою одиницею власного капіталу.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ:

1. Грегори А. Стратегическая оценка компаний: практическое руководство / Алан Грегори. – М. : Квинто-Консалтинг, 2006.- 210 с.
2. Коупленд Т., Колер Т., Мури Дж. Стоимость компаний: оценка и управление.– 3-е изд., перераб. и доп./Пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп- Бизнес», 2005. – 576 с.
3. Мартін Дж. Д. VBM-управління, що базується на вартості: Корпоративна відповідь революції акціонерів: пер. з англ. / Дж. Д. Мартін, В. Дж. Петті. — Дніпропетровськ: Баланс Бізнес Букс, 2006. – 272 с.
4. Rappaport A. Creating shareholder value: a guide for managers and investors / A. Rappaport. — Rev. and updated ed. — New York: Free Press, 1998. – 205 p.
5. Мендрул О.Г. Управління вартістю підприємств. Монографія. – К.: КНЕУ, 2002. – 272 с.
6. Момот Т. В. Вартісно-орієнтоване корпоративне управління: від теорії до практичного впровадження: монографія / Т. В. Момот. — Харків: ХНАМГ, 2006.- 380 с.
7. Чумаченко М.Г., Панков В.А. Управління вартістю компанії на основі ціннісного підходу // Фінанси України. – 2004. – № 2. – С. 66 - 79.
8. Турило А.М. Оцінка вартості підприємства в системі фінансово-економічної стратегії його розвитку //Фінанси України.-2009.-№5.-с.95-100.
9. Протасова Є.В. Оцінка експлуатаційної вартості підприємства та аналіз процесу її формування / В.М. Кірнос, Є.В. Протасова // Європейський вектор економічного розвитку : Серія економічні науки. – 2013. – № 2(15). – С. 124–133
10. Ampuero M., Goranson J., Scott J., Solving the Measurement Puzzle; How EVA and the Balanced Scorecard Fit Together //The Cap Gemini Ernst & Young Center for Business Innovation. Issue «Measuring Business Performance», 1998. – P. 45–52.
11. Редченко К.І. Система показників та економічна додана вартість // Фінанси України. – 2003. - № 10. – С. 21– 29.

УДК 658.012.2

**УПРАВЛІННЯ СТІЙКІСТЮ РОБОТИ ПІДПРИЄМСТВА ДЛЯ
ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ЙОГО РОЗВИТКУ**

Судакова О.І., к.т.н.

Герасимова О.Л., к.т.н.

Гуркова К.А., Гаврилюк А.Р.

Придніпровська державна академія будівництва та архітектури

Підвищення агресивності зовнішнього середовища призвело до виникнення нових загроз і посилення їх впливу на результативність діяльності підприємств. Запобігання негативному впливу комплексу зовнішніх і внутрішніх загроз можливо шляхом забезпечення своєчасної реакції на них і створення умов для безпечного розвитку через ефективне управління економічною безпекою в рамках загальної системи управління підприємством. Для підвищення ефективності управління і забезпечення необхідного рівня економічної безпеки для підтримки життєво важливих функцій підприємства і реалізації його потенціалу було розроблено теоретичні положення щодо управління стійкістю роботи підприємства для забезпечення економічної безпеки його розвитку. Основою забезпечення достатнього рівня економічної безпеки підприємства як підприємницької структури є підтримка його сталого і максимально ефективного функціонування в даний час і нагромадження достатнього потенціалу для збалансованого розвитку і стабільного зростання в майбутньому. При цьому сталість розглядається як здатність системи зберігати рух наміченою траєкторією, тобто підтримувати намічений режим функціонування. Управління рівнем економічної безпеки підприємства вимагає значних організаційних зусиль і здійснення визначених витрат, що обумовлює необхідність виділення спеціальної підсистеми (підрозділу) в організаційній структурі, дії якої повинні полягати в ранньому виявленні несподіваних змін як усередині, так і поза підприємством і швидкому реагуванні на них. Це може бути досягнуто в результаті взаємодії проєктованої системи з цільовими підсистемами системи управління і логістичною системою підприємства, побудованою на основі кібернетичних принципів регулювання.

Ключові слова: управління стійкістю роботи підприємства, економічна безпека розвитку підприємства, система управління економічною безпекою підприємства, спеціалізований підрозділ, управління рівнем економічної безпеки

UDC 658.012.2

**MANAGEMENT STABILITY OF THE ENTERPRISE TO ENSURE THE
ECONOMIC SECURITY OF ITS DEVELOPMENT**

Sudakova O., PhD in Techn.Sc.

Gerasimova O., PhD in Techn.Sc.

Hurkova K., Gavrilyk A.

Prydniprovs'ka State Academy of Civil Engineering and Architecture

Improving the environment aggressiveness led to the emergence of new threats and increase their influence on the performance of enterprises. Preventing the negative

impact of external and internal threats is possible by providing a timely response to them, and create conditions for the safe development through the effective management of economic security in the overall enterprise management system. To increase the efficiency of management and provide the necessary level of economic security, to support the vital functions of the enterprise and the realization of its potential have been developed theoretical principles concerning the management stability of the enterprise to ensure economic security for its development. The basis for ensuring a sufficient level of economic security of the enterprise as a business structure is to support its continued and most effective functioning at the moment and piling up sufficient capacity for balanced development and sustainable growth in the future. This consistency is considered as the system's ability to keep the intended path of movement, it means, to maintain the intended mode of operation. Management level of economic security of the enterprise requires considerable organizational efforts and the implementation of certain expenses, which makes the need for a special subsystem (units) in the organizational structure, the action which should be in the early detection of unexpected changes, both inside and outside the enterprise and rapid response to them. This can be achieved by the interaction with the target system designed subsystems and logistics management enterprise system constructed on the basis of cybernetic regulatory guidelines.

Keywords: management stability of the enterprise, the economic security of the enterprise development management system of economic safety of the enterprise, a specialized unit, the management of economic security

Актуальність теми. Підвищення агресивності зовнішнього середовища призвело до виникнення нових загроз і посилення їх впливу на результативність діяльності підприємств. Тому, в сучасних умовах, для національних підприємств, особливу актуальність набули питання забезпечення економічної безпеки саме процесів їх розвитку, що вимагає якісно нового підходу до ідентифікації сутності економічної безпеки. Її варто розглядати не тільки як забезпечення стану найкращого використання ресурсів по запобіганню загроз підприємництву, але і як створення умов стабільного, ефективного функціонування й одержання прибутку. Саме підтримка сталості процесів розвитку і буде основою для забезпечення економічної безпеки підприємства.

Аналіз останніх наукових досліджень. Сьогодні в науковій літературі значна увага приділяється питанню економічної безпеки підприємств. Вагомий вклад у дослідження, пов'язані з проблемами економічної безпеки, зробили такі вітчизняні і зарубіжні науковці:

Безугла Н. С., Бойкевич О. Р., Васильців Т. Г., Веретенникова Г. Б., Грунін О. А., Грунін С. О., Жаліло Я. А., Іванов А. В., Кірієнко А. В., Качалов Р. М., Клейнер Г. Б., Козаченко Г. В., Кузенко Т. Б., Ліпкан В. А., Пригунов В. Я., Соснін А. С., Шаваєв А. Г., Шликов В. В., Ярочкін В. І., Ячменьова В. М. та інші [1-10].

Дослідження вітчизняних та зарубіжних вчених показують, що для підприємства більш важливим є не уникнення загрози взагалі, а вміння її вчасно і точно передбачити для того, щоб вжити необхідних заходів. Це стосується як підприємств, що знаходяться у кризовому стані, так і успішно працюючих підприємств.

Однак залишилася невирішена проблема – управління стійкістю роботи підприємства для забезпечення економічної безпеки розвитку підприємства (ЕБРП) в умовах нестабільного економічного середовища, що й зумовило вибір теми даної статті.

Мета роботи: розробка теоретичних положень щодо управління стійкістю роботи підприємства для забезпечення економічної безпеки його розвитку.

Викладення основного матеріалу дослідження. Економічну безпеку підприємства визначають як стале (у рамках критичних обмежень) положення стосовно зовнішніх і внутрішніх змін фінансово-господарського середовища, не пов'язаним з форс-мажорними обставинами [7]. Економічна безпека підприємства також визначається як стан динамічної сталості, виробничих, організаційних, інформаційних, юридичних та інших відносин і зв'язків компанії, її матеріальних і інтелектуальних ресурсів, що гарантує стабільність функціонування підприємства, фінансово-комерційний успіх, прогресивний науково-технічний і соціальний розвиток [3]. Її варто розглядати не тільки як забезпечення стану найкращого використання ресурсів по запобіганню загроз підприємництву, але і як створення умов стабільного, ефективного функціонування й одержання прибутку. Саме підтримка сталості процесів розвитку і буде основою для забезпечення економічної безпеки підприємства.

Основою для забезпечення достатнього рівня економічної безпеки підприємства як підприємницької структури є підтримка його сталого і максимально ефективного функціонування на даний час і нагромадження достатнього потенціалу для збалансованого розвитку і

стабільного зростання в майбутньому, що обумовлює необхідність детального вивчення питань управління рівнем сталості підприємства.

У широкому сенсі проблема сталості підприємства визначається стабільністю навколишнього економічного середовища і, як ринкова категорія, відбиває зміст його стану в ринковому середовищі. Сама ж сталість виступає однією з найважливіших характеристик поведінки відособленої, автономно функціонуючої системи щодо тих зовнішніх умов, у яких вона знаходиться.

Саме тому головна мета формування організаційно-управлінського механізму забезпечення економічної безпеки підприємства складається у створенні внутрішніх і почасти зовнішніх умов тих, котрі піддаються регулюванню з боку економічних суб'єктів для сталого функціонування і розвитку підприємства в гармонічній взаємодії із соціально-економічним, технологічним і природним середовищем.

У зв'язку з цим підприємство доцільно розглядати як своєрідний системний інтегратор – цілісний економічний суб'єкт, що поєднує в часі й у просторі різноманітні соціально-економічні процеси, і який отримує ефект шляхом використання системних мультиплікативних ефектів. При цьому підприємство виступає як відносно стала, цілісна і відмежована від навколишнього середовища самостійна соціально-економічна система, яка інтегрує в часі і просторі процеси виробництва (реалізації) продукції і відтворення ресурсів. Сполучною ланкою між цими процесами є потенціал підприємства – сукупність ресурсів і можливостей, що визначають характеристики його розвитку при зміні навколишнього середовища.

Забезпечення сталості підприємства вимагає такої організації його виробничо-господарської діяльності, яка дозволяє забезпечити стабільні техніко-економічні показники й ефективно адаптуватися до збурень навколишнього і внутрішнього середовища.

Управління рівнем економічної безпеки підприємства вимагає значних організаційних зусиль і здійснення певних витрат, що обумовлює необхідність виділення спеціальної підсистеми в організаційній структурі, дії якої полягатимуть в завчасному виявленні несподіваних змін як усередині, так і поза підприємством, і швидкому реагуванні на них, забезпеченні створення системи збору оперативної інформації, формуванні аналітичних звітів для керівництва тощо. Усе це може бути досягнуто в

результаті взаємодії проекрованої системи з цільовими підсистемами системи управління і логістичною системою підприємства, побудованою на основі кібернетичних принципів регулювання.

Для реалізації цієї функції на підприємстві необхідні значні організаційні зусилля, витрати часу й інших ресурсів. На наш погляд, її здійснення найбільш доцільне за допомогою виділення спеціалізованого підрозділу в організаційній структурі рис. 1. Основним призначенням представленого контуру регулювання діяльності є виявлення як неузгодженості між фактичними й очікуваними значеннями, так і неконтрольованих змін у внутрішньому середовищі та зовнішньому оточенні підприємства. У результаті можуть бути виявлені істотні відхилення рівня показників, що характеризують рівень сталості, а також його відповідність галузі безпеки. Це вимагатиме від механізму ЕБРП здійснення регулюючих впливів і передбачених заходів. Регулювання являє собою процес, у ході якого регульований параметр x вимірюється і порівнюється з параметром w . При відхиленні цих величин друг від друга регулятор через підсистему регулювання сталості впливає регулюючою величиною $v(t)$ на логістичну систему для того, щоб забезпечити виконання умови $x(t) = w(t)$.

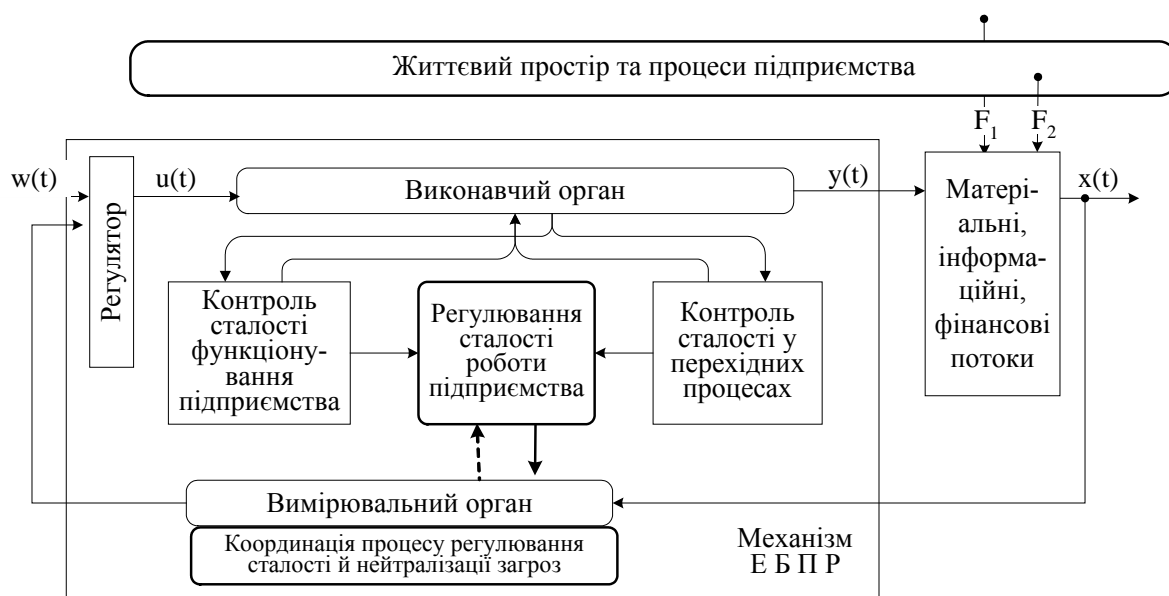


Рис. 1. Схема регулювання сталості роботи і перехідних процесів підприємства
Розроблено авторами

Підсистема регулювання сталості повинна будуватись за ієрархічним принципом, а сам процес управління може протікати на двох супідрядних рівнях – виконавчому і координуючому. На виконавчому рівні проводяться контроль і регулювання сталості

функціонування підприємства. На цьому ж рівні задаються умови для безпечного здійснення перехідних процесів і підтримки заданого рівня стабільності майбутньої діяльності.

Контроль сталості діяльності підприємства складається у виявленні загроз безпеки в межах життєвого простору підприємства і тенденцій небажаного розвитку подій з метою наступної нейтралізації можливих негативних наслідків, до яких вони можуть привести. Суть цього процесу складається у своєчасному виявленні істотної зміни рівня сталості функціонування підприємства, оцінці можливості виникнення криз у майбутній діяльності, визначенні фактора, який спричинив появу загрози для безпеки.

Регулювання сталості роботи підприємства складається в підготовці і реалізації за допомогою механізму ЕБРП заходів, ціль яким – зниження небезпеки прийняття помилкового рішення і зменшення можливих негативних наслідків небажаного розвитку подій.

На координуючому рівні проводиться узгодження роботи всіх ланок підсистеми регулювання сталості роботи відповідно до прийнятого механізму управління, рівнем економічної безпеки розвитку підприємства, цільовими настановами. Процедури регулювання сталості необхідно організувати, визначивши терміни проведення робіт, форму й обсяг надання результатів, задати склад і порядок виконання процедур аналізу й оцінки рівня сталості, підготувати необхідну нормативну і довідкову інформацію, ініціювати заходи щодо підвищення рівня сталості роботи, довести вироблені пропозиції до відома керівництва підприємства, а після їх затвердження організувати реалізацію цих заходів.

Мета механізму забезпечення сталої роботи – розробка і першочергова реалізація заходів, спрямованих на нейтралізацію найбільш небезпечних явищ, що приводять до кризового стану. Важливо вчасно знайти початкове економічне явище, що сигналізує про появу першої ознаки можливої зміни стану підприємства, утрати його сталості. Оскільки зовнішнє середовище підприємства динамічне і зазначені явища можуть відбутися в будь-який момент, необхідно постійне очікування сигналів про кризу, що насувається. Установити всі можливі варіанти сигналів практично неможливо, оскільки не можна врахувати все різноманіття обставин, формуючих зовнішнє середовище. Однак найбільш істотні джерела і характер подібних сигналів можуть

бути визначені. Кожний із сигналів можна оцінити з використанням методів експертних оцінок. Їх сила оцінюється в діапазоні від мінус 5 балів (висока небезпека) через 0 (відсутність впливу) до плюс 5 балів (висока можливість).

Аналіз можливостей і небезпек зовнішнього середовища для підприємства дозволить прогнозувати зміни зовнішнього середовища і розробляти сценарії майбутнього розвитку підприємства з урахуванням основних характеристик середовища.

Умова підтримки сталого стану економічної безпеки вимагає забезпечення здатності системи по закінченню перехідних процесів розвитку можливості повернення в задане стаціонарне (рівноважне) стан. При цьому необхідно виділити додаткову умову економічної незалежності підприємства, коли система після несприятливих відхилень повертається в безпечний стан в основному за рахунок власних ресурсів.

У той же час, для мінімізації витрат на здійснення регулюючих заходів, оцінку негативного впливу факторів загроз доцільно проводити за допомогою табл. 1, де в укрупненому виді співвідноситься імовірність виникнення ризикової події і хід її впливу на рівень безпеки.

Таблиця 1 - Матриця оцінки ступеня впливу загроз на рівень безпеки

Ступінь негативного впливу фактора-загрози на рівень безпеки підприємства		Імовірність події		
		Низька	Середня	Висока
Слабкий	Можливий прояв загроз навряд чи приведе до порушення календарного графіка, бюджету або погіршенню якості продукту	Низька	Середня	Середня
Середній	Можливі незначні порушення в господарській діяльності або погіршення якості продукту	Низька	Висока	Висока
Сильний	Можливі значні порушення в процесах функціонування підприємства	Середня	Висока	Критична

Розроблено авторами

У загальному виді вибір реакції повинний ґрунтуватися на аналізі впливу і часу прояву відхилень підконтрольних для механізму ЕБРП показників. Строго говорячи, відхилення можуть бути не обов'язково пов'язані з неприємностями. Так, до ризикових подій відносяться і

бажані, але незаплановані події (можливості). Відповідно, і зміни будуть носити позитивний характер.

Висновки. Для підвищення ефективності управління і забезпечення необхідного рівня економічної безпеки для підтримки життєво важливих функцій підприємства і реалізації його потенціалу було розроблено теоретичні положення щодо управління стійкістю роботи підприємства для забезпечення економічної безпеки його розвитку. Основою забезпечення достатнього рівня економічної безпеки підприємства як підприємницької структури є підтримка його сталого і максимально ефективного функціонування в даний час і нагромадження достатнього потенціалу для збалансованого розвитку і стабільного зростання в майбутньому. При цьому сталість розглядається як здатність системи зберігати рух наміченою траєкторією, тобто підтримувати намічений режим функціонування.

Управління рівнем економічної безпеки підприємства вимагає значних організаційних зусиль і здійснення визначених витрат, що обумовлює необхідність виділення спеціальної підсистеми (підрозділу) в організаційній структурі, дії якої повинні полягати в ранньому виявленні несподіваних змін як усередині, так і поза підприємством і швидкому реагуванні на них. Це може бути досягнуто в результаті взаємодії проектованої системи з цільовими підсистемами системи управління і логістичною системою підприємства, побудованою на основі кібернетичних принципів регулювання.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Бойкевич О. Р. Оцінка характеристик зовнішнього середовища у контексті формування системи економічної безпеки підприємства / О. Р. Бойкевич // Економіка: проблеми теорії та практики : зб. наук. пр. / Дніпропетр. нац. ун-т. – Дніпропетровськ, 2009. – Вип. 252, т. 4. – С. 866-871.
2. Васильців Т. Г. Економічна безпека підприємництва України: стратегія та механізми зміцнення : монографія / Т. Г. Васильців. – Львів : Арал, 2008. – 384 с.
3. Веретенникова Г. Б. Економічна безпека підприємства: планування й організація / Г. Б. Веретенникова. – Харків : ХНЕУ, 2008. – 136 с.
4. Дубицький Д. П. Методологічні особливості оцінки економічної безпеки підприємства та аналізу зовнішньоекономічної діяльності / Д. П. Дубицький // Прометей : регіон. зб. наук. пр. з економіки / Дон. економіко-гуманітар. ін.-т, Мінво освіти і науки України, Інститут економіко-правових досліджень НАН України. – Донецьк, 2009. – Вип. 3 (30). – С. 157-160.

5. Камышникова Э. В. Методы формирования комплексной оценки уровня экономической безопасности предприятия / Э. В. Камышникова // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 12. – С. 87–92.
6. Капітула С. В. Методика оцінки інвестиційної безпеки підприємства / С. В. Капітула, А. М. Турило // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 2 (80). – С. 140 – 143.
7. Козаченко А. В. Экономическая безопасность предприятия: сущность и механизм обеспечения / Козаченко А. В., Пономарев В. П., Ляшенко А. Н. – Київ : Либра, 2003. – 280 с.
8. Пекна Г. Б. Вибір вектора регіонального інтеграційного розвитку України з позиції забезпечення економічної безпеки / Г. Б. Пекна // Вчені записки / Ун-т економіки та права «КРОК». – К., 2011. – Вип. 25. – Київ, 2011. – С. 100-108.
9. Судакова О. І. Оцінка економічної безпеки підприємства при взаємодії з суб'єктами зовнішнього середовища / О.І. Судакова, В.В Попова, Т.П. Медведевская, М.М. Пашковський // «Економічні студії» : Науково-практичний економічний журнал. - № 4 (08) . – Львів, 2015. – С.91-94
10. Шевченко І. Особливості формування економічної безпеки підприємства / І. Шевченко // Наука молода. – 2010. – № 10. – С. 178-181.

УДК 005.591.4

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ НЕОБОРОТНИМИ АКТИВАМИ ПІДПРИЄМСТВА**Федорова В.А., к.е.н.
Булигіна О.К.***Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара*

У цій статті досліджено сутність поняття управління оборотними активами підприємства, охарактеризовано її склад та визначено основні фактори, що впливають на її формування. Ми переглядаємо усі особливості управління необоротними активами підприємства. Представлені головні терміни, склад необоротних активів, мета управління необоротними активами, можливі варіанти підвищення ефективності управління необоротними активами, аналіз зовнішнього середовища. Досліджено роль у формуванні загальних активів підприємства та запропоновано основні напрями вдосконалення політики управління необоротними активами. Тут розгортаються головні економічні процеси, забезпечується рішення економічних і соціальних задач, складаються виробничі відносини. Таким чином, вивчення необоротних активів підприємства, спрямоване на пошук шляхів більш ефективного їх формування та використання, стає усе більш актуальним, а сама ця проблема набуває великого значення.

Ключові слова: активи, оборотні активи, необоротні активи, баланс, прибуток, аналіз, підприємство, бухгалтерський облік, амортизація.

UDC 005.591.4

EVALUATION OF THE MANAGEMENT OF NON-CURRENT ASSETS IN THE ENTERPRISE**Fedorova V., PhD in Economics
Bulygina A.***Dnipropetrovsk National University Oles' Hochar*

In this article the essence of a concept of circulating asset management of the entity is researched, its structure is characterized and the major factors influencing its forming are determined. We look through all features of management of irreversible assets of the entity. The main terms, structure of non-current assets, the purpose of management of irreversible assets are provided; options of increase in effective management of irreversible assets, the analysis of the external environment are possible. The role of non-current assets in forming of general assets of the entity is researched and the main directions of enhancement of policy of management of irreversible assets are offered. Here the main economic processes are developed, the solution of economic and social tasks is provided, and there are relations of production. Thus, the studying of non-current assets of the entity sent to search for ways of their more effective forming and use becomes more and more urgent, and this problem purchases great value.

Keywords: assets, current assets, non-current assets, balance, profit, analysis, the company, accounting

Актуальність проблеми. В умовах сучасної економіки головною метою підприємства – створення умов для розвитку підприємства, підвищувати свого рівня і кваліфікації робітників, залучення інвестиційні, оперативно реагувати на ринкові зміни. Необоротні активи, як правило, відіграю важливу роль у капіталі підприємства. У процесі управління необоротними активами вирішуються такі комплекси управлінських завдань: обґрунтування можливих форм оновлення основних виробничих засобів, визначення потреби в їх нарощенні та можливих способів розширення, формування необхідних фінансових ресурсів, підвищення ефективності використання введених в дію основних засобів.

Аналіз останніх наукових досліджень. Теорія і практика управління необоротними активами сучасного підприємства представлена в роботах вчених - Волкова О.І., Коробов М.Я., Покропивний С.Ф., Лишиленко О.В., Балабанов І.Т., Бутинець Ф.Ф., Шелудько В.М., Ван Хорна Дж.К. та інших. Всі ці науковці управлінню необоротними активами приділяють особливе місце в системі підприємства. Розробки системи управління необоротними активами відносяться в основному до підприємств, що працюють у відносно стабільною і передбачуваною економічному середовищі, в той час як проблеми управління необоротними активами в умовах економіки.

Метою роботи є аналіз, оцінка та виявлення проблем управління необоротними активами на підприємстві у сучасності.

Вкладення основного матеріалу дослідження. Важливим моментом розроблення раціональної фінансової стратегії є діагностика внутрішнього і зовнішнього середовища підприємства. Діагностика внутрішнього середовища включає розроблення заходів щодо управління оборотними і необоротними активами підприємства.

До оборотних належать грошові кошти, не обмежені у використанні, а також інші активи, призначені для реалізації чи споживання впродовж операційного циклу чи дванадцяти місяців з дати балансу.

Відповідно до П(С)БО 2 “Баланс” необоротні активи – всі активи, що не є оборотними. Оборотні активи – грошові кошти та їх еквіваленти, що не обмежені в використанні, а також інші активи, призначені для реалізації чи споживання протягом операційного циклу чи протягом дванадцяти місяців з дати балансу [1].

Необоротні активи - це матеріальні та нематеріальні ресурси, які належать установі та забезпечують її функціонування і строк корисної експлуатації яких, як очікується, становить більше одного року.

Строк корисної (очікуваної) експлуатації необоротних активів установи встановлюється міністерством за відомчою підпорядкованістю або (якщо такі нормативні документи відсутні) установою самостійно в момент придбання активу [2].

В економічній теорії під необоротними активами розуміють вилучені підприємством з господарського обороту власні кошти, які обліковуються на балансі.

У бухгалтерському обліку до необоротних активів належать активи, призначені для використання протягом періоду більше одного року (або операційного циклу, якщо він перевищує один рік). Тобто вони обслуговують декілька циклів виробництва, не змінюючи при цьому своєї натуральної форми [3].

У складі необоротних активів обліковуються: земельні ділянки, капітальні витрати на поліпшення земель, будинки, споруди, передавальні пристрої, робочі, силові машини і обладнання, транспортні засоби, інструменти, прилади, столовий, кухонний та господарський інвентар, обчислювальна техніка, робоча та продуктивна худоба, багаторічні насадження, музейні цінності, експонати зоопарків, виставок, бібліотечні фонди, знаряддя лову, спеціальні інструменти та спеціальні пристосування, білизна, постільні речі, одяг та взуття, тимчасові не титульні споруди, природні ресурси, інвентарна тара, матеріали довготривалого використання з науковою метою, авторські та суміжні з ними права, права користування природними ресурсами, майном, об'єктами промислової власності, інші матеріальні та нематеріальні активи довготривалого використання [4].

Основна мета управління необоротними активами полягає у забезпеченні їх своєчасного оновлення та ефективного використання. У процесі управління необоротними активами вирішуються такі завдання:

- визначення можливих форм оновлення основних виробничих засобів на простій і розширеній основі;
- визначення потреби в нарощування необоротних активів для розширення обсягів діяльності;

- визначення можливих способів розширення основних виробничих засобів (будівництво, створення, купівля, оренда, лізинг);
- забезпечення ефективного використання раніше сформованих та нововведених основних засобів та нематеріальних активів;
- формування необхідних фінансових ресурсів для відтворення необоротних активів та оптимізація їх структури.

Організаційними формами оновлення виробничих засобів на простій основі є:

- поточний ремонт - часткове оновлення основних засобів (фінансується за рахунок витрат виробництва);
- капітальний ремонт - значне відновлення основних засобів і часткова заміна їх окремих видів (фінансується за рахунок частини накопичених амортизаційних відрахувань і списується на витрати підприємства);
- придбання нових видів необоротних активів - заміна зношених основних засобів у межах нагромаджених амортизаційних відрахувань.

При розширеному відтворенні формування (будівництво, створення, придбання) нових видів необоротних активів здійснюється із залученням додаткових фінансових ресурсів (зверх накопиченої амортизації): прибутку, довгострокових позик, випуску цінних паперів.

Для визначення потреби у прирості необоротних активів у випадку їх розширеного відтворення аналізуються:

- необхідні додаткові площі та потужності для збільшення обсягів діяльності (якщо не можна підвищити коефіцієнт змінності використання наявних виробничих засобів);
- залишок необоротних активів на початок планового періоду;
- планове вибуття необоротних активів у зв'язку з їх фізичним та моральним зносом [5].

Основні етапи політики управління необоротними активами підприємства полягають у такому:

1. Аналіз операційних необоротних активів підприємства в попередньому періоді. Він проводиться з метою вивчення динаміки загального обсягу і структури необоротних активів, ступеня їх придатності, інтенсивності оновлення та ефективності використання.

2. Оптимізація загального обсягу і складу необоротних активів підприємства. Розрахунки здійснюються з урахуванням виявлених у

процесі аналізу можливих резервів підвищення продуктивного використання необоротних активів у майбутньому періоді.

3. Забезпечення своєчасного оновлення необоротних активів підприємства. При цьому розраховується загальний обсяг активів, що підлягають оновленню в майбутньому періоді, встановлюються основні параметри і вартість оновлення різних груп активів.

4. Забезпечення ефективного використання необоротних активів підприємства. Процедура полягає у розробці системи заходів, спрямованих на підвищення рентабельності і фондівіддачі необоротних активів.

5. Формування принципів і оптимізація структури джерел фінансування необоротних активів. Оновлення і приріст необоротних активів підприємства може фінансуватися за рахунок власних і позикових коштів.

При розробці перспективних планів ефективного управління необоротними активами підприємства враховуються фактори, що призводять до змін їх величини й обсягів довгострокових фінансових вкладень [6].

На ріст обсягів активів можуть впливати як позитивні, так і негативні фактори. До першої групи належить зростання кількості підприємств в економіці України, що пов'язано з необхідністю залучення додаткових господарських засобів, перехід України до Національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку і, як наслідок, до нових методів оцінки необоротних та оборотних активів, виділення у балансі підприємств у складі необоротних та оборотних активів нових статей, розвиток фінансового ринку та, в результаті, надання можливостей підприємствам здійснювати довгострокові та поточні фінансові інвестиції.

Підвищення ефективності управління необоротними активами полягає в такому:

- формування необхідного рівня інтенсивності оновлення окремих груп операційних необоротних активів за рахунок правильно обраної амортизаційної політики;
- визначення необхідного обсягу оновлення операційних необоротних активів (на простій чи розширеній основі);

- вибір найефективніших форм оновлення окремих груп необоротних активів (шляхом зіставлення вартості оновлення в розрізі його окремих груп).

Аналіз зовнішнього середовища, здійснюється за такими параметрами:

- вивчення динаміки цін на необоротні та оборотні активи;
- аналіз процентних ставок щодо банківських кредитів;
- оцінювання діяльності конкурентів.

За результатами проведеного аналізу виявляються можливі альтернативні варіанти, проводиться їх оцінювання і приймаються остаточні управлінські рішення [7].

Державні (казенні) та комунальні підприємства на рахунках узагальнюють інформацію про наявність і рух необоротних активів, отриманих на праві господарського відання чи праві оперативного управління. Господарські організації (крім державних (казенних) та комунальних підприємств) на окремих субрахунках третього порядку відповідних субрахунків із зазначенням належності до державної та/або комунальної власності відображають контрольовані ними (що перебувають у їх володінні та/або користуванні) необоротні активи, що є об'єктами права державної або комунальної власності і які не увійшли до статутних капіталів господарських товариств, створених у процесі приватизації (корпоратизації) [8].

Економічні показники характеризують не тільки технічні, організаційні і природні умови виробництва, але і соціальні умови життя виробничих колективів, зовнішньоекономічні зв'язки підприємства - стан ринків фінансування, купівлі і продажу.

Від цих умов залежить ступінь використання необоротних і оборотних активів, в тому числі виробничих ресурсів: засобів праці; предметів праці; живої праці. Інтенсивність використання виробничих ресурсів проявляється в таких узагальнюючих показниках, як фондвіддача основних виробничих засобів, матеріаломісткість виробництва продукції, продуктивність праці [9].

Необоротні активи можуть характеризуватися ліквідністю та інвестиційною діяльністю. Ліквідність - це здатність активів перетворюватися в грошові кошти. Баланс підприємств будується за принципом зростання ліквідності [10]. Інвестиційна діяльність —

придбання та реалізація тих необоротних активів, а також фінансових інвестицій, які не є складовими еквівалентів грошових коштів [11].

Багато авторів вважають, що важливе значення для аналізу фінансової стійкості має вивчення структури необоротних активів, відображених в балансі за джерелами їх формування. За даними звітності можна встановити частку необоротних активів, джерелом фінансування яких були залучені кошти. Для цього розраховують коефіцієнт залучених джерел в необоротні активи як відношення суми довгострокових кредитів і позик до суми необоротних активів [12].

Правильне розуміння сутності підприємницької діяльності впливає також із визначення її значення для функціонування ефективної системи господарювання. Воно (значення) полягає насамперед у тім, що підприємництво: по-перше, служить головним фактором структурних змін у системі господарювання; по-друге, створює живильне середовище для конкуренції і завдяки цьому стає своєрідним каталізатором соціально-економічного розвитку країни в цілому; по-третє, сприяє найефективнішому використанню інвестиційних, матеріальних і нематеріальних ресурсів; по-четверте, забезпечує належну мотивацію високопродуктивної праці [13].

Під впливом часу, сил природи та в процесі експлуатації необоротні активи поступово зношуються.

Згідно з П(С)БО 7, амортизація - це систематичний розподіл вартості, яка амортизується, протягом строку корисного використання активу. Вона відображає процес поступового списання (погашення) вартості об'єкта протягом часу його корисного функціонування та забезпечує дотримання принципу нарахування та відповідності доходів та витрат.

Відповідно до П(С)БО 7 «Основні засоби» амортизація основних засобів нараховується із застосуванням таких методів:

- 1) прямолінійного (прямолінійного списання);
- 2) зменшення залишкової вартості (зниження залишку);
- 3) прискореного зменшення залишкової вартості;
- 4) кумулятивного (суми чисел років);
- 5) виробничого (метод сум одиниць продукції) [14].

Важливим чинником поліпшення використання обладнання служить зниження його простоїв, особливо нового прогресивного

високопродуктивного обладнання. Повна укомплектованість обладнання робочою силою, своєчасне і повне забезпечення робочих місць сировиною, матеріалами, електроенергією, планові здійснення оглядів, ремонтів, ліквідації диспропорцій між технологічними процесами - важливі передумови скорочення і ліквідації простоїв обладнання.

Для визначення непридатності необоротних активів і встановлення неможливості або неефективності проведення їх відновлювального ремонту, а також для оформлення необхідної документації на списання цих активів наказом керівника установи щорічно створюється постійно діюча комісія у складі:

- керівника або його заступника (голова комісії);
- головного бухгалтера або його заступника (в установах і організаціях, в яких штатним розписом посада головного бухгалтера не передбачена, - особи, на яку покладено ведення бухгалтерського обліку);
- керівників груп обліку (в установах, які обслуговуються централізованими бухгалтеріями) або інших працівників бухгалтерії, які обліковують матеріальні цінності; особи, на яку покладено відповідальність за збереження необоротних активів; інших посадових осіб (на розсуд керівника установи) [15].

Висновок. Необоротні активи представляють собою сукупність майнових цінностей підприємства, що багатократно беруть участь в процесі його господарської діяльності та переносять на витрати обігу свою використану вартість частинами.

Науково-технічний прогрес пред'являє підвищені вимоги до мобільності структури і складу необоротних активів. Виникає господарська необхідність не тільки більш ефективно використати основні засоби на підприємствах, але формувати їх склад відповідно до досягнень науки і техніки. Таким чином, забезпечення постійного оновлення основних виробничих фондів передусім диктується всім ходом розвитку економіки. Оновлення фондів - процес, що прискорює збільшення їх об'єму і вартості.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 2 "Баланс", затверджений наказом Міністерства фінансів України від 31.03.99р. №87// Бухгалтерський облік і аудит — 1999. — №6.- С.17-20.

2. Інструкція з обліку основних засобів та інших необоротних активів бюджетних установ. Затверджено наказом Державного казначейства України 17.07.2000 р. №64 Зареєстровано в Міністерстві юстиції України 31.07.2000 р. за №459/4680
3. Бутинець Ф. Ф. «Бухгалтерський фінансовий облік» Житомир: Рута, 2001.
4. Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні»Зареєстровано в Міністерстві юстиції України 31 липня 2000 р. за N 459/4680.
5. Особливості управління необоротними активами [Електронний ресурс]- <http://library.if.ua/book/52/3797.html>
6. Політика підприємства в управлінні необоротними активами [Електронний ресурс]- http://pidruchniki.com/1593110643650/finansu/upravlinnya_neoborotnimi_aktivami
7. Оцінювання ефективності управління активами [Електронний ресурс]- <http://studopedia.org/4-175128.html>
8. Інструкція з обліку основних засобів та інших необоротних активів бюджетних установ. Затверджено наказом Державного казначейства України 17.07.2000 р. №64 Зареєстровано в Міністерстві юстиції України 31.07.2000 р. за №459/4680
9. Балабанов І.Т. Аналіз и планування фінансово-господарського суб'єкта. – М.: Фінанси та статистика, 1994. – 342 с.
10. Волков О. І. Економіка підприємства. Курс лекції. – М.: Инфра-М, 2001-280с.
11. Планування діяльності підприємства: Навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. / М. А. Белов, Н. М. Євдокимова, В. Є. Москалюк та ін.; За заг. ред. В.Є. Москалюка. — К.: КНЕУ, 2002. — 252 с.
12. Коробов М.Я. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємств. — К.: «Знання», КОО, 2000. — 378 с.
13. Покропивний С. Ф. Економіка підприємства. Підручник. К.:КНЕУ, 2001- 456с.
14. Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні»затверджений наказом Міністерства фінансів України №87 від 31.03.99р.// Бухгалтерський облік і аудит — 1999. — №6. — С.21-26.
15. Інструкція з обліку основних засобів та інших необоротних активів бюджетних установ. Затверджено наказом Державного казначейства України 17.07.2000 р. №64 Зареєстровано в Міністерстві юстиції України 31.07.2000 р. за №459/4680

УДК 338.001.36

МОДЕЛІ ДІАГНОСТИКИ КРИЗОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА**Федорова В. А., к. е. н.****Васковська О. Р.***Дніпропетровський Національний університет імені Олеся Гончара*

У статті наведено сутність поняття «кризового стану підприємства», розглянуто методичні підходи до проведення діагностики, а також досліджено та проаналізовано моделі оцінки кризового стану на підприємстві. В даному дослідженні проведено порівняльну характеристику інтегральних моделей діагностики кризового стану і визначено доцільність застосування наведених моделей до вітчизняних підприємств у сучасному економічному середовищі. В результаті дослідження зроблено узагальнення про придатність існуючих моделей діагностики кризового стану підприємства. Зроблено висновок про необхідність розробки нової моделі, в якій оцінка фінансового стану українських підприємств базувалася б на вітчизняних стандартах обліку і звітності, яка б використовувала статистичну, інформаційну бази вітчизняних підприємств з урахуванням специфіки галузі, що дало б змогу врахувати особливості їх діяльності.

Ключові слова: криза, діагностика кризового стану підприємства, методика, оцінка загрози банкрутства

UDC 338.001.36

DIAGNOSIS MODEL FOR BUSINESS RECESSION STATE**Fedorova V., PhD in Economics****Vaskovska O.***Dnipropetrovsk national university named after Oles Honchar*

In this paper, we present a core definition of a «business recession state», consider technical approaches for diagnosis, as well as study and analyze estimation models for business recession state. We compare integrated models for recession state diagnosis and determine viability of these models for Ukrainian businesses in the modern economic environment. As a result, we generalize the idea of applicability of available models for recession state diagnosis. The conclusion is that a new model needs to be developed. This model has to estimate financial conditions of Ukrainian businesses based on domestic accounting and audit regulations, as well as to utilize statistical and informational databases of domestic enterprises taking into account industry specifics. This would allow considering all special aspects of business functions.

Keywords: crisis, diagnosis of business recession, methodology, bankruptcy risks estimation

Актуальність проблеми. Зменшення негативного впливу кризових явищ на господарську діяльність економічних суб'єктів у значній мірі залежить від здатності суб'єктів господарювання діагностувати кризовий стан та вміння розробляти й реалізовувати ефективні антикризові стратегії. Аналіз і оцінка господарського ризику потребує значних трудових і фінансових витрат, інтегральні ж моделі є порівняно дешевшим і простішим методом експрес-аналізу ризику, що дозволяє отримати попередні оцінки ризику банкрутства.

Вітчизняна методологія оцінки кризового стану не відповідає сучасним вимогам господарювання підприємств, а зарубіжний досвід не повною мірою адаптований до українських законів й основних положень бухгалтерського обліку та аудиту. Це зумовлює потребу в розробленні вітчизняної моделі аналізу схильності підприємства до банкрутства, яка б враховувала галузеву специфіку, стадії розвитку кризи, поточні результати діяльності, давала точну та об'єктивну оцінку кризового стану, на основі розрахунку ключових індикаторів і показників.

Аналіз останніх наукових досліджень. Проблемам діагностики кризового стану підприємства методами антикризового управління та факторного аналізу присвячено ряд праць учених-економістів як зарубіжних – Е. Альтмана, У. Бівера, Р. Дж. Таффлера, Р. Ліса, так і вітчизняних – О.О. Терещенко, О.О. Гетьмана, В.М. Шаповалова, Г. Островської, О.Р. Квасовського, Н.М. Заярної, М.Ю. Онишкевича, С.О. Іщука та багатьох інших. Однак, незважаючи на значну кількість праць та рекомендацій стосовно сутності, цілей і методів проведення діагностики кризи, багато питань залишаються недостатньо з'ясованими та потребують подальших досліджень та адаптації до вітчизняних умов розвитку.

Метою статті є порівняльний аналіз і на його основі визначення доцільності використання існуючих інтегральних методик прогнозування кризи підприємства в умовах вітчизняної економіки.

Викладення основного матеріалу дослідження. Фінансова криза підприємства – одна із форм порушення його фінансової рівноваги, яка відбиває унаслідок дії різноманітних факторів суперечності між фактичним станом фінансового потенціалу підприємства та фінансовими потребами, що несе найбільш небезпечні потенційні загрози функціонуванню підприємства.

Криза підприємства настає у результаті невідповідності його фінансово-господарських параметрів параметрам навколишнього середовища, що, у свою чергу, обумовлено неправильною стратегією, неадекватною організацією бізнесу, слабким адаптуванням до вимог ринку і, як наслідок, неплатоспроможністю, тобто виникає загроза зупинення виробництва і (чи) банкрутства.

Методи фінансової діагностики – це комплекс науково-методичного інструментарію дослідження фінансового стану підприємства. В економіці підприємства методи фінансової діагностики класифікують за різними класифікаційними ознаками. За ступенем обґрунтованості розрізняють неформалізовані та формалізовані методи фінансової діагностики.

Неформалізовані методи ґрунтуються на характеристиці аналітичних процедур на логічному рівні, а не на жорстких аналітичних взаємозв'язках та залежностях. Ці методи відрізняються певним суб'єктивізмом, оскільки вони здебільшого засновані на інтуїтивному відчутті, досвіді та знаннях аналітика [1, с.192].

До формалізованих методів фінансової діагностики відносять ті, в основу яких покладено науково обґрунтовані і доведені аналітичні залежності. Ці методи є більш об'єктивними, а, відтак і найчастіше використовуваними в практиці оцінки діяльності вітчизняних підприємств.

В фінансовій діагностиці широко застосовуються методи економічної статистики (середніх та відносних величин, групування, графічний, індексний, методи обробки рядів динаміки), а також методи математичної статистики (кореляційний аналіз, дисперсійний аналіз, метод головних компонентів).

Використання визначених прийомів і методів аналізу для досягнення поставлених конкретних цілей вивчення фінансового стану підприємства в сукупності становить методологію та методику його фінансової діагностики.

Розглянемо детальніше інтегральні методи діагностики фінансового стану підприємства. До основних інтегральних методик фінансової діагностики можна віднести наступні моделі.

П'ятифакторна модель Е. Альтмана (зокрема та, що модифікована для підприємств, акції яких не котируються на біржі) передбачає

розрахунок інтегральний показник Z для обраних підприємств за формулою:

$$Z = 0,717x_1 + 0,847x_2 + 3,107x_3 + 0,42x_4 + 0,995x_5 \quad (1)$$

В процесі аналізу підбирається ряд показників, для кожного з яких визначається вага в так званій «дискримінантній функції». В загальному вигляді, алгоритм лінійної багатофакторної дискримінантної функції можна представити в такій формі:

$$Z = a_0 + a_1x_1 + a_2x_2 + a_3x_3 + \dots + a_nx_n, \quad (2)$$

де $a_1, a_2, a_3, \dots, a_n$ – коефіцієнти (ваги) дискримінантної функції;
 $x_1, x_2, x_3, \dots, x_n$ – показники (змінні) дискримінантної функції.

Величина окремих ваг, характеризує різний вплив окремих показників (змінних), на загальний фінансовий стан підприємства. Віднесення аналізованого підприємства до групи «хворих» чи «здорових» залежить від значення інтегрального показника, який є результатом розв'язку дискримінантної функції.

Розрахунок величини Z дозволяє проаналізувати динаміку змін фінансової стійкості підприємства та оцінити ймовірності появи кризи на підприємстві за такою шкалою:

$Z < 1,8$ – підприємство стане банкрутом через один рік – вірогідність 95%, через два роки – вірогідність 72%, через три роки – вірогідність 48%, через чотири роки – з вірогідністю 30%;

$1,81 < Z < 2,70$ – вірогідність банкрутства середня;

$2,71 < Z < 2,90$ – банкрутство можливе;

$Z > 2,91$ – вірогідність банкрутства дуже низька,

Z критичне = 1,23.

Слід відзначити суттєвий недолік даної моделі: відповідно до неї підприємства з рентабельністю вище певної межі майже уникають ймовірності банкрутства (ваговий коефіцієнт при x_3 – рентабельність активів). Однак, в українських умовах рентабельність окремого підприємства значною мірою піддається небезпеці зовнішніх коливань. [5, с. 107].

Всі індекси чи показники Z включають співвідношення між статтями балансу та звіту про фінансові результати. Індекси не враховують становища в країні в цілому, тенденцій розвитку галузі, доходів та витрат споживачів, показників постачальників та конкурентів, доходів та витрат споживачів [12, с.60].

Якщо говорити про ефективність і можливість застосування моделі Альтмана в українській економіці, то слід зважати на певні труднощі. По-перше, коефіцієнти регресії було розраховувало за результатами діяльності компаній, що функціонували у принципово іншому конкурентному ринковому середовищі, з іншими законами, принципами. По-друге, модель не зважає на різницю роботи підприємств в різних галузях. По-третє, українській ринок цінних паперів ще не досить розвинений аби забезпечити коректний розрахунок x_3 .

Тому при застосування моделі Альтмана у вітчизняній практиці господарювання необхідно проводити поправку: коефіцієнти регресії та критичні значення індексу «Z» треба обов'язково розраховувати для конкретних галузей (сфер діяльності) з використанням оптимальних критеріїв, які відображали б специфічні умови господарювання вітчизняних підприємств (організацій).

Модель Г. Спрінгейта, орієнтована на визначення рівня використання доходів підприємства. Модель Спрінгейта досягла 92,5% точності прогнозування платоспроможності на рік уперед, проте, з часом цей показник зменшується.

Критеріальна функція розраховується:

$$K_c = 1,03u_1 + 3,07u_2 + 0,66u_3 + 0,4u_4, \quad (4)$$

де u_1 – відношення суми оборотних активів та короткострокових зобов'язань до підсумку балансу;

u_2 – відношення суми прибутку до оподаткування та відсотків до сплати до підсумку по балансу;

u_3 – відношення прибутку до оподаткування до короткострокових зобов'язань;

u_4 – відношення виручки від реалізації до підсумку балансу.

Якщо при розрахунку критерій Спрінгейта дав результат менше 0,862, то ймовірність банкрутства дуже висока.

Коли $K_c > 2,45$, то загроза банкрутства мінімальна. В цілому похибка оцінки фінансового стану за цією моделлю вважається прийнятною для правильного обґрунтування рішень з управління фінансовими ресурсами [2, с.198].

Комплексна модель діагностики фінансового стану підприємства розроблена У. Бівером, який вивчав проблеми підприємств, пов'язаних з

нездатністю виконувати свої фінансові зобов'язання (або труднощі з погашенням заборгованості у встановлений строк).

В розробленій ним моделі отримані значення показників порівнюються з їх середніми значеннями для трьох груп підприємств: благополучних підприємств та підприємств, що збанкрутували впродовж п'яти років; підприємств, що збанкрутували впродовж одного року.

Коефіцієнт Бівера розраховується, як відношення різниці між чистим прибутком і нарахованою амортизацією до суми довгострокових і поточних зобов'язань, за формулою:

$$Кб = (\Phi 220 - \Phi 260) : (П480 + П620), \quad (5)$$

де Кб – коефіцієнт Бівера;

$\Phi 220$, $\Phi 260$ – чистий прибуток і амортизація, наведені у рядках 220 і 260 форми № 2 «Звіт про фінансові результати» відповідно;

$П480$, $П620$ – довгострокові і поточні зобов'язання (підсумки розділів III і IV), наведені у рядках 480 і 620 форми № 1 «Баланс».

Ознакою формування незадовільної структури балансу є таке фінансове становище підприємства, у якого протягом тривалого часу (1,5–2 роки) коефіцієнт Бівера не перевищує 0,2, що відображає небажане скорочення частки прибутку, який направляється на розвиток виробництва. Така тенденція в кінцевому випадку призводить до незадовільної структури балансу, коли підприємство починає працювати в борг і його коефіцієнт забезпечення власними засобами стає меншим 0,1 [3, с. 418].

Міністерство економіки України рекомендує для своєчасного виявлення тенденцій формування незадовільної структури балансу у прибутково працюючого суб'єкта підприємницької діяльності і вжиття випереджувальних заходів, спрямованих на запобігання банкрутству, проводити систематичний експрес-аналіз фінансового стану підприємств (фінансовий моніторинг) за допомогою коефіцієнта Бівера.

Крім того, у вітчизняній економіці застосовується найбільш прийнятна система показників У. Бівера, що дозволяє визначити незадовільну структуру балансу неплатоспроможних підприємств. П'ятифакторна модель У. Бівера оцінює фінансовий стан підприємства за допомогою наступних показників: коефіцієнт Бівера; рентабельність активів; фінансовий леверидж; коефіцієнт поточної ліквідності; частка чистого оборотного капіталу в активах [10]. Отримані значення індикаторів порівнюються з їхніми нормативними значеннями, розрахованими Бівером

для трьох видів фірм: для благополучних компаній; для компаній, які можуть стати банкрутами протягом п'яти років; для компаній, які можуть стати банкрутами протягом одного року.

Модель Бівера не може бути використана для прогнозування, оскільки не дає кількісної оцінки фінансового стану. Ця модель не дає всебічної оцінки діяльності підприємства та не враховує структуру капіталу, яка відбиває галузеві особливості функціонування підприємства [6].

Модель Сайфулліна – Кадікова:

$$R = 2Kз + 0,1Kпл + 0,08Koa + 0,45Pп + Pвк, \quad (6)$$

де $Kз$ – коефіцієнт забезпеченості власними коштами; $Kпл$ – коефіцієнт поточної ліквідності; Koa – коефіцієнт оборотності активів; $Pп$ – рентабельність продажів (комерційна маржа); $Pвк$ – рентабельність власного капіталу

Якщо $R < 1$, то підприємство має незадовільний фінансовий стан.

Ця модель проста у розрахунку, однак не дозволяє оцінити причини потрапляння підприємства «в зону неплатоспроможності»; нормативний зміст коефіцієнтів, що використовуються для рейтингової оцінки, не враховує галузевих особливостей підприємств; крім того, незбалансованість значень вагових коефіцієнтів веде до підвищення суб'єктивності оцінки [11].

Методика, розроблена Р. Дж. Таффлером. Запропонована чотирифакторна прогнозна модель застосовується для визначення деяких ключових аспектів діяльності фірми (прибутковість, достатність оборотного капіталу, фінансовий ризик, ліквідність).

Інтегральний показник для даної моделі розраховується наступним чином:

$$Z = 0,53x_1 + 0,13x_2 + 0,18x_3 + 0,16x_4, \quad (7)$$

де x_1 — відношення прибутку від реалізації продукції до короткострокових зобов'язань,

x_2 — відношення оборотних активів до зобов'язань,

x_3 — відношення короткострокових зобов'язань до всіх активів,

x_4 — відношення власного капіталу до позичкового капіталу.

Якщо величина Z -рахунку більше 0,3, це свідчить, що у фірми непогані довгострокові перспективи, а якщо менше 0,2, то банкрутство більш ніж ймовірно.

Застосування цього тесту вважаємо доцільним як для аналізу поточної діяльності підприємства, так і для оцінки фінансового рівня організацій-контрагентів [8, с. 415].

Якщо порівняти чотири коефіцієнти, що входять в дане рівняння, то виявимо, що перший коефіцієнт x_1 має вагу в 3-4 рази вищу, аніж у інших коефіцієнтів. Тому незначні коливання лише двох фінансових показників (валового прибутку і поточних зобов'язань) можуть суттєво позначатися на зміні інтегрального індексу, а, отже, і на об'єктивності.

Щодо застосування даної моделі в українській економіці, то слід відзначити, що хоча модель Таффлера і орієнтована на більш нових даних (1977 рік), ніж, наприклад, модель Альтмана, але орієнтована на підприємства Великобританії, що саме собою обумовлює різницю фінансово-економічних умов.

Методика О.Терещенка. Розрахунок інтегральної величини базується на шести показниках, що більш адекватно відображають фінансовий стан вітчизняних підприємств:

$$Z = a_1x_1 + a_2x_2 + a_3x_3 + a_4x_4 + a_5x_5 + a_6x_6, \quad (8)$$

де a_1, \dots, a_6 – параметри дискримінантної функції, питома вага показників;

x_1 – коефіцієнт покриття;

x_2 – коефіцієнт фінансової автономії;

x_3 – коефіцієнт оборотності капіталу(активів);

x_4 – коефіцієнт рентабельності операційного продажу за Cash – flow;

x_5 – коефіцієнт рентабельності активів за Cash – flow;

x_6 – коефіцієнт оборотності позикового капіталу.

Розроблена дискримінантна модель О. Терещенка має значні переваги над традиційними методиками:

- модель є зручною в застосуванні;
- розроблена на використанні вітчизняних статистичних даних;
- враховується сучасна міжнародна практика;
- за рахунок використання різноманітних модифікацій базової моделі до підприємств різних видів діяльності вирішує проблему критичних значень показників;
- враховує галузеві особливості підприємства. Результати оцінюються таким чином:

$Z > 0,3$ – загроза банкрутства мінімальна, тобто підприємство фінансове стабільне;

$Z < 0,2$ – підприємство переживає фінансову кризу і ймовірність банкрутства дуже висока.

Однак дана методика також не є досконалою і має свої недоліки: відсутність поглибленої класифікації стійкості фінансового стану (існує лише – задовільний та незадовільний фінансовий стан); отримання значень в межах від -0,9 до 0,9 зобов'язує проводити додатковий аналіз для ідентифікації стійкості фінансового стану [4].

Використану модель доцільно застосовувати для опрацювання методики оцінки кредитоспроможності позичальника, інвестиційної привабливості підприємств, їх санаційної привабливості тощо.

Г. Островська та О. Квасовський у своїй статті «Аналіз практики використання зарубіжних методик (моделей) прогнозування ймовірності банкрутства підприємств» пропонують спеціальний коефіцієнт на основі інтегральних показників:

$$K_{mb} = Z_n / Z_r, \quad (9)$$

де Z_n – інтегральний показник за моделлю для кожного підприємства;

Z_r – інтегральний показник за цією самою моделлю на основі середньогалузевих показників.

Якщо K_{mb} становить більше 1,5, то фінансовий стан підприємства відносно стабільний і йому банкрутство не загрожує. Коли цей коефіцієнт перебуває в межах від 0,8 до 1,5, то фінансовий стан суб'єкта господарювання задовільний, хоча він може мати певні фінансові проблеми. В разі, якщо K_{mb} дорівнює менше 0,8, то підприємство переживає фінансову кризу і ймовірність банкрутства для нього дуже висока.

Висновок. В економічній літературі погляди на кризу підприємства є різними як щодо її сутності, так і щодо походження, розвитку та наслідків. Слід зазначити, що не всі моделі достовірно й адекватно ідентифікують фінансове становище підприємства. Однією з основних причин такої ситуації є те, що моделі мають узагальнюючий економічний характер і не акцентують уваги на галузевих особливостях, як самих підприємств, так і провадження господарської діяльності.

Таким чином, потрібно розробити власну модель, в якій оцінка фінансового стану українських підприємств базувалася б на вітчизняних стандартах обліку і звітності, яка б використовувала статистичну, інформаційну бази вітчизняних підприємств з урахуванням специфіки

галузі, що дало б змогу враховувати особливості їх діяльності. Вибір методів та моделей діагностики кризового стану підприємств повинен ґрунтуватися на цілях і суб'єктах, об'єктах аналізу, особливостях діяльності та потенційних можливостях підприємства до уникнення та зниження ризику настання кризової ситуації. Розглянуті моделі, з'ясовані недоліки й переваги та виявлені можливості їх використання дають підставу зазначити, що в Україні без модифікації та адаптації їх ефективного використання практично не можливе.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Гетьман О.О. Економічна діагностика: навч. посібник / О.О. Гетьман, В.М. Шаповал. – К.: Центр навч. літ-ри, 2007. – 307 с.
2. Данілов О.Д. Фінанси підприємств у запитаннях і відповідях : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / О.Д. Данілов, Т.В. Паєнко. – К. : Центр учбової літератури, 2011. – 256 с.
3. Кірейцев Г.Г. Фінансовий менеджмент / Г.Г. Кірейцев / Житомир: ЖІТІ, 2001. – 440 с.
4. Лепейко Т.І., Доценко Т.О. Аналіз сучасних методик прогнозування ймовірності банкрутства підприємств. // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики: Збірник наукових праць. – 2011. – № 1 (10).
5. Матвійчук А.В. Прогнозування розвитку фінансових показників із використанням апарату нечіткої логіки / Матвійчук А.В. // Фінанси України. – 2006. – №1. – С. 107-115.
6. Мельникова М.О. Аналіз адекватності методів і прийомів кількісної оцінки фінансового стану підприємства // Теорія та практика державного управління: зб. наук. пр. – Х. : Вид-во ХарПІ НАДУ «Магістр», 2010. – Вип. 4 (31). – 468 с.
7. Навчально-методичний посібник для самостійного вивчення модуля дисципліни «Фінансовий менеджмент» (для магістрів спец. 8050106 «Облік і аудит»). Авт.: З.М. Мочаліна. – Харків: ХНАМГ, 2006. – 157 с.
8. Славюк Р.А. Фінанси підприємств. Навчальний посібник/ Р.А.Славюк. – К: ВД «Професіонал», 2004 р. – 460 с.
9. Терещенко О. О.Фінансова діяльність суб'єктів господарювання: навч. посібник/ О.О. Терещенко. – К.: КНЕУ, 2003. – 554 с.
10. Фурік В.Г., Кулік І.М. Фінанси підприємства: практикум. Джерело: <http://posibnyky.vntu.edu.ua/fin/index.htm>
11. Фучеджи В.І. Характеристика методів та моделей діагностики кризового стану підприємства // Вісник Національного університету «Львівська політехніка» №691 – Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення та проблеми розвитку, 2010 с. 240-246.
12. Шапунова О. О. Моделі оцінки банкрутства та кризового стану підприємств / О.О. Шапунова // Економіка та держава. – 2009. – №4. – С.59 – 64.

ЕКОНОМІЧНА ОСВІТА В ПОСТІНДУСТРІАЛЬНОМУ СУСПІЛЬСТВІ

UDC 37.015.6

THE AMOUNT OF SMALL-SCALE TRAINING AT THE TECHNICAL UNIVERSITIES IN UKRAINE

Lomonosov A. V., Dr. of Econ.Sc.**Lomonosova O. E., PhD in Economics***Kherson Branch of the National University of Shipbuilding*

The process of gradual expansion of small-scale training at the universities is described in the article. Small-scale training means that only small number of students are trained in certain areas of training and specialities and only one academic group is formed. Based on the statistical analysis of the number of the first-year full-time students enrolled for a Bachelor degree in 54 state technical universities in Ukraine in 2014 the hypothesis of a significant spread of small-scale training has been confirmed. The results of the statistical analysis show that in 2014 more than two thirds of areas of training at technical universities had the number of students that did not exceed 30 persons, and for one third of training areas it ranged from 1 to 15 persons. Distribution of small-scale training of specialists can be explained by the diversification of training and a decrease in the number of school leavers due to the negative demographic processes. Small-scale training leads to an increase in training costs which under the budget deficit creates some additional problems. It requires development and introduction of special measures allowing to save costs for educational process organization at the higher educational institutions.

Keywords: higher educational institutions, academic group, the number of students, diversification of specialists' training, small-scale training, first-year full-time students' distribution according to the areas of training

УДК 37.015.6

МАСШТАБИ ДРІБНОСЕРІЙНОЇ ПІДГОТОВКИ ФАХІВЦІВ У ТЕХНІЧНИХ ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДАХ УКРАЇНИ

Ломоносов А. В., д.е.н.**Ломоносова О. Е., к.е.н.***Херсонська філія Національного університету кораблебудування*

У статті розглянуто процес поступового розширення дрібносерійної підготовки фахівців у вищих навчальних закладах, яка означає, що за окремими напрямками підготовки та спеціальностями навчається невелика кількість студентів, які об'єднані в одну академічну групу. На основі статистичного дослідження результатів прийому студентів на I курс для здобуття освітньо-кваліфікаційного

рівня бакалавра за денною формою у 54-х державних технічних вищих навчальних закладах України у 2014 році підтверджена гіпотеза про суттєве поширення дрібносерійної підготовки фахівців. Результати статистичного аналізу показують, що у 2014 році в технічних вищих навчальних закладах більше, ніж за двома третинами напрямів підготовки чисельність студентів не перевищувала 30 осіб, а за третиною напрямів підготовки коливалася від 1 до 15 осіб. Поширення дрібносерійної підготовки фахівців пояснюється диверсифікацією підготовки фахівців і зменшенням чисельності випускників загальноосвітніх шкіл, що зумовлено негативними демографічними процесами. Дрібносерійна підготовка фахівців призводить до збільшення витрат підготовку фахівців, що в умовах дефіциту бюджетних коштів створює додаткові проблеми. Це вимагає від вищих навчальних закладів розробки та впровадження спеціальних заходів, спрямованих на економію витрат на організацію навчального процесу.

Ключові слова: вищі навчальні заклади, академічна група, чисельність студентів, диверсифікація підготовки фахівців, дрібносерійна підготовка фахівців, розподіл чисельності студентів 1 курсу денної форми навчання за напрямками підготовки

Problem Statement. At the present time there are a number of reasons, such as reducing the enterprises' demand for «massive» engineering professions, searching for additional sources of funding by higher education institutions (HEI), efforts to provide the local business with the professionals of all necessary specialties (as nowadays the local enterprises will hardly invite young professionals from other cities) and others, which led to the diversification of training, i.e. an increase of the total number of fields of study, specialties and areas of training, which are trained at the universities. This process took place intensively in the last decade of the past and the beginning of this century [8; 11].

Currently, this process has not stopped. The introduction of a new list of specialties for undergraduates in 2015 [2] reduced their number approximately to 40 (27%) compared to the former number of areas of training. But a large number of universities replaced the lost areas of training by specializations that are included in the new specialties. That is why the transition to a new list of specialties practically did not have any influence on the general number of specialties and specializations in the majority of universities in Ukraine.

Together with the negative demographic processes that led to the decrease in the number of secondary schools leavers, diversification of training caused a reduction in the number of students enrolled in each of these specialties. Its result is an increase of education costs, which under budget deficit creates additional problems.

Under such circumstances, the scope of this phenomenon plays an important role. The fewer students at one specialty and the wider the range of specialities with only one academic group, the more expensive the training is.

Literature review. The study of diversification and distribution of small-scale training, which are intertwined, has been not yet given due attention at the moment. Thus, in addition to the above mentioned scientific papers, the issues of diversification are considered in [3; 4; 5; 10] and others. But they focus on the educational aspects of the diversification of training. The economic part of diversification, its reasons, scope, results and role as a factor in the distribution of small-scale training of professionals were examined in [6; 10] and some others. Small-scale training is studied even less. This is especially true of its economic issues, although some of them were highlighted by the authors of this article [6; 7; 9].

Unsolved parts of the underlying problem. The majority of the literature sources, which address the economic aspects of small-scale training, relate to 2000-2006. Since then higher education in Ukraine and its demographic situation have changed significantly. The authors conducted the brief analysis of sixteen technical universities in Ukraine which allows assuming that small-scale training tends to further distribution [6]. It seems appropriate to carry out a more detailed analysis to confirm this hypothesis and determine the need to develop measures designed to offset the negative effects of this phenomenon.

Research objective. The main objective of the article is to confirm the assumption about the distribution of small-scale training in higher technical institutions of Ukraine and to determine its scope.

Key research findings. Information on the admission of the first-year full-time students for a Bachelor's degree program in 54 state technical institutions of Ukraine in 2014 was used. The universities of some parts of the Donetsk and Luhansk regions as well as the Crimean ones were not considered.

According to the «Konkurs» information system of Ministry of Education and Science of Ukraine the total number of areas of training for the first-year full-time students in all considered 54 technical universities was 1506. The number of areas of training in certain institutions ranged from 3 (Kharkiv State Academy of Arts and Design, Kherson State Maritime Academy) to 109 (National Technical University 'Kharkiv Polytechnic Institute«).

In all Universities under consideration the total number of areas of training, where up to 15 students were enrolled is 524, which is 34.8% of the total (Table 1). The number of areas of training where: one academic group of up to 30 people is 1023 (524 + 499). Thus, 78% of areas of training have only one academic group, which significantly increases cost of education. In 329 areas of training (21.9%) there are 2 academic groups. There are only 154 areas of training with 3 or more groups.

Table 1. Distribution of areas of training according to the number of students enrolled for obtaining a Bachelor's degree in 2014

Institution group	Unit of measure	Number of areas of training with students enrolled				Total number of areas of training at the institution
		1-15	16-30	31-60	> 60	
Polytechnical	un.	142	109	93	61	405
	%	35.1	26.9	22.9	15.1	100.0
Machinebuilding	un.	125	128	54	11	318
	%	39.3	40.3	16.9	3.5	100.0
Technology	un.	102	80	40	17	239
	%	42.7	33.5	16.7	7.1	100.0
Mining and Metallurgical	un.	59	62	45	13	179
	%	33,0	34,6	25,1	7,3	100.0
Construction and Art	un.	52	60	43	19	174
	%	29.9	34.5	24.7	10.9	100.0
Transport	un.	44	60	54	33	191
	%	23.0	31.4	28.2	17.3	100.0
Total	un.	524	499	329	154	1506
	%	34.8	33.1	21.9	10.2	100.0

Source: by authors

Machine-building and technology universities are in the most difficult position. They have one academic group where up to 30 first-year students enrolled respectively in 253 and 182 areas of training, representing 79.6% and 76.2% of the total for each group of universities. Moreover, 39.3% and 42.7% of the total number of areas of training have up to 15 students in a group.

The transport universities are in the best position. The areas of training with up to 30 students enrolled make up 54.4% of the total number. The

areas of training with the number of students up to 15 account for 23.0% of the total number. Instead, these universities have the biggest share of areas of training with up to 60 students enrolled, i.e. two academic groups. They are respectively: 28.2% and 17.3%.

As it can be seen from the table, one third of the areas of training is staffed with one subgroup of students; the number of students there does not exceed 15 persons. Another third has one academic group of between 16 and 30 persons. And the last third has two or more academic groups.

Small-scale training has its undoubted advantages. First, it allows one to give more attention to each student, to take into account his characteristics, to establish the close feedback with the students, to do research together, to organize in-depth individual counseling. All this improves the quality of training.

Second. As nowadays our economy, especially the regional one, does not require a large number of university graduates, small-scale training simplifies their employment. This is due not only to the fact that a small number of young professionals makes virtual absence of competition among them, but also to the fact that the organization of advanced individual training with planned or possible employment facilitates.

However, the decrease in the number of students enrolled in each training area and specialty has significantly increased the labour intensity of academic work. In terms of reducing the maximum academic workload per one staff position up to 600 academic hours a year, it requires increasing the number of full-time academic staff positions and leads to rise in tuition fee.

But at the same time reduction in the number of students leads to a reduction in the number of full-time positions of academic staff at universities, which, according to the standards, are determined by the number of students [1].

Thus, there is a contradiction. On one hand, the increasing labour intensity of academic work requires the use of additional academic staff. On the other hand, it is necessary to reduce the number of full-time academic positions. This situation highlights the issue of developing a system of measures aimed at neutralizing the negative effects of small-scale training distribution.

As small-scale training proliferates, more and more universities have to react to this phenomenon. For example, National Mining University (Dnipro) has time rate to deliver lectures for small academic groups (up to 10 students) of 10% for a Bachelor's degree, 15% for a Specialist's degree and 20% for a Master's degree out of the total amount of academic hours for one subject per

one group [12]. In Podilskiy State Agricultural Technical University during training sessions with academic groups that have fewer than 12 students time rate is set as 20% of the total amount of the academic hours for a certain subject per one academic group [13]. In Lutsk National Technical University while calculating the workload in small groups (up to 10 students) for all qualification levels the classes in certain subjects must be conducted as consultations and distance learning. This is true for the subjects that are impossible to combine with the other streams [14].

Such measures should not be considered a solution. The growing scope of small-scale training of specialists put new demands to the educational process; require the use of new methods of its structure, changes in methodological and information support. Organization of systematic, science-based activities aimed at bringing the workload and the labour intensity of academic work, and therefore the number of full-time positions of academic staff in line with the number of students, in our opinion, should be based on university systems of academic work labour intensity management. Since the planning and adjustment of academic workload require performing a lot of work, namely a series of constantly repeating procedures, the use of computer technology seems appropriate. And it can be used in different ways. The most appropriate is to create the automated systems of academic workload formation and calculation of its labour intensity. This system is implemented in the Kherson branch of National University of Shipbuilding. This system enables us to perform a variety of complex calculations related to the planning of academic work, its labour intensity calculation, distribution of workload among the lecturers, determining the profitability of training at certain specialities, the financial results of university structural units etc.

Conclusions. Higher education in Ukraine is characterized by a high level of small-scale training. Thus, in 2014 during admission at the technical universities of Ukraine 1023 areas of training (78% of the total) had only one academic group of first-year full-time students. 524 out of them (34.8%) had groups with no more than 15 students enrolled. This shows the significant distribution of small-scale training that in financial distress in majority of institutions requires establishment and introduction of the new economic methods of learning management system.

REFERENCES:

1. Постанова Кабінету Міністрів України від 17 серпня 2002 р. № 1134 «Про затвердження нормативів чисельності студентів, аспірантів, докторантів, здобувачів наукового ступеня кандидата наук, слухачів, екстернів на одну штатну посаду науково-педагогічного працівника у вищих навчальних закладах III і IV рівня акредитації та вищих навчальних закладах післядипломної освіти державної форми власності» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1134-2002-%EF>.
2. Постанова Кабінету Міністрів України від 29 квітня 2015 р. № 266 «Про затвердження переліку галузей знань і спеціальностей, за якими здійснюється підготовка здобувачів вищої освіти» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/266-2015-%D0%BF>.
3. Беседіна Є. В. Концептуальна модель професійної підготовки конкурентоспроможних перекладачів в умовах диверсифікації вищої освіти / Є. В. Беседіна // Педагогіка формування творчої особистості у вищих загальноосвітніх школах: зб. наук. пр. / редкол. Т. І. Сущенко (голов. ред.) та ін. – Запоріжжя, 2009. – Вип. 3 – С. 38–44.
4. Горпинич О. В. Варіативна складова підготовки кадрів з вищою освітою на підставі компетентнісного підходу / О. В. Горпинич // Управління якістю підготовки кадрів з вищою освітою через удосконалення процедур ліцензування, акредитації та рейтингування: зб. тез доп. наук.-метод. конф., 15–16 берез. 2012 р., м. Дніпропетровськ / ред. кол.: В.О. Салов [та ін.]: у 2 т. – Д.: Національний гірничий університет, 2012. – Т 2. – С. 28–32.
5. Касянова О. П. Диверсифікація хореографічної освіти України в контексті євроінтеграційних процесів / О. П. Касянова // Вісн. держ. акад. кер. кад. культ. і мистецтв : зб. наук. пр. – К., 2012. – Вип. 3. – С. 49–54.
6. Ломоносов А. В., Ломоносова О. Е. Розширення дрібносерійної підготовки фахівців як передумова впровадження економічних методів управління у вищих навчальних закладах України / А. В. Ломоносов, О. Е. Ломоносова // Інновації в суднобудуванні та океанотехніці : V міжнар. наук.-техніч. конф., Миколаїв, 8–10 жовтня, 2014 р. : тези допов. – Миколаїв : НУК, 2014. – С. 501–503.
7. Ломоносов А. В., Савченко О. Е. (Ломоносова О. Е.). Тенденції розвитку вищої технічної освіти та їх вплив на менеджмент у вищих навчальних закладах // Вестник Херсонского государственного технического университета. – Херсон, 2001. – № 2 (11). – С. 160–164.

8. Ломоносова О. Е. Статистичний аналіз диверсифікації підготовки фахівців у технічних ВНЗ України / О. Е. Ломоносова // Sixth international school on mathematical and statistical methods in economics, finance and insurance. – Kyiv, 2002. – P. 18–19.
9. Ломоносова О. Е. Управління трудомісткістю навчальної роботи у вищих технічних навчальних закладах [Текст] : дис... канд. екон. наук: 08.06.01 / О. Е. Ломоносова ; Національний ун-т кораблебудування ім. адмірала Макарова. – Миколаїв, 2006. – 271 с.
10. Матвієнко О. В. Документознавча освіта: проблеми та перспективи розвитку практики та наукових досліджень / О. В. Матвієнко // Бібліотекознавство. Документознавство. Інформологія. – 2009. – № 4. – С. 17–22.
11. Савченко О. Е. (Ломоносова О. Е.). Диверсифікація підготовки фахівців як реакція вищих навчальних закладів на змінення зовнішнього середовища // Збірник наукових праць. – Миколаїв: УДМТУ, 2003. – № 7. – С. 81–90.
12. Норми часу з планування та обліку навчальної, методичної, наукової та організаційної роботи науково-педагогічних працівників державного вищого навчального закладу «Національний гірничий університет». Наказ ректора Державного ВНЗ «Національний гірничий університет» від 09 червня 2015 р. № 134 // www.nmu.org.ua/ua/content/activity/us_documents/normy_chasu_z_planuvan.pdf.
13. Норми часу для планування й обліку навчальної, наукової, методичної, організаційної та виховної роботи науково-педагогічних працівників Подільського державного аграрно-технічного університету (зі змінами згідно рішення науково-методичної ради протокол №7 від 21 вересня 2015 р.) // pdatu.edu.ua/documents/2016/normu.pdf.
14. Про норми часу для планування та обліку навчальної роботи професорсько-викладацького складу ЛНТУ Наказ ректора Луцького національного технічного університету від 08 червня 2012 р. № 224-04-34 // lutsk-ntu.com.ua/sites/default/files/nakaz_pro_normi_chasu_2012_r.pdf.

СТАЛИЙ РОЗВИТОК, ЕКОЛОГІЧНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ ТА АЛЬТЕРНАТИВНА ЕНЕРГЕТИКА

УДК: 338.23

ТЕОРЕТИКО-ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ЗЕЛЕНОЇ ЕКОНОМІКИ В КРАЇНАХ ЄС

Вовк М.С., к.е.н.

Чала В.С., к.е.н.

Мащенко С.О., к.е.н.

Придніпровська державна академія будівництва та архітектури

Стаття присвячена дослідженню теоретично-практичних аспектів зеленої економіки в країнах ЄС. Визначені переваги та недоліки економічних інструментів екологічного регулювання, приведена класифікація інструментів екологічної політики ЄС для боротьби із забрудненням повітря, запропонована узагальнена типологія інструментів екологічної політики в сфері зменшення забруднення повітря. Проведене дослідження дозволило зробити висновок, що нарощення екологічних проблем в країнах ЄС пов'язане з: макроекономічною політикою екстенсивного використання природних ресурсів; неефективною секторальною політикою в топливно-енергетичному секторі, лісному та сільському господарстві; інвестиційною політикою, орієнтованою на розвиток секторів економіки, які в значній мірі експлуатують природні ресурси; недосконалою законодавчою базою; відсутністю екологізбалансованої довгострокової стратегії; недостатньому врахуванню непрямого ефекту від охорони природи; існуванню дієвого «антиекологічного стимулу» у вигляді отримання великого та швидкого прибутку від надмірного використання та продажу природних ресурсів, таких, як нафта, газ, ліс та руда. Аналіз переваг та недоліків економічних інструментів екологічного регулювання дозволив зробити висновок, що загалом вони ефективні та значно сприяють зменшенню забруднення. Переваги пов'язані з високою ефективністю в боротьбі із забрудненням, зберіганням дефіцитних природних ресурсів, можливості залучати різні джерела фінансування природоохоронної діяльності. Недоліки стосуються можливого зниження конкурентоспроможності товарів, чутливістю до інфляційних процесів, а також важкістю визначення початкового рівня платежів за викиди. Виявлено, що в цілому інструменти екологічної політики в країнах ЄС поділяють на контрольні або регулятивні та ринково-орієнтовані або ринкові; ті, що функціонують в умовах існуючих ринків та ті, що можуть бути використані для створення нових; процедурні, спонукальні, політично-адміністративні. Запропоновано авторську типологію існуючих інструментів еколого-економічної політики держав з точки зору характеру їх дії, забезпечення соціально-економічного ефекту, фіскального характеру їх дії та умов для функціонування ринків.

Ключові слова: зелена економіка, екологічна політика

UDC: 338.23

THEORETICAL-PRACTICAL ASPECTS OF GREEN ECONOMY IN THE EU**Vovk M., PhD in Economics****Chala V.S., PhD in Economics****Mashchenko S.O., PhD in Economics***Prydniprovskaya State Academy of Civil Engineering and Architecture*

The article investigates theoretical and practical aspects of green economy in the EU. The advantages and disadvantages of economic instruments for environmental regulation have been identified, classification of environmental policy tools used in the EU for air pollution abatement has been presented, a generalized typology of instruments of environmental policy for reducing air pollution has been proposed. The study led to the conclusion that the increasing of environmental problems in the EU is related to: macroeconomic policies of the extensive use of natural resources; inefficient sector policies in the fuel and energy sector, forestry and agriculture; investment policy, focused on the development of economic sectors that are heavily exploit natural resources; imperfect legal framework; lack of long-term eco-friendly strategy; little attention paid to indirect effect of nature protection; the existence of an effective «unenvironmental stimulus» in the form to obtaining a large and quick profits from excessive use and sale of natural resources such as oil, gas, wood and ore. Analysis of the strengths and weaknesses of economic instruments for environmental regulation led to the conclusion that in general they are effective and significantly help to reduce pollution. Benefits are associated with high efficiency in the pollution abatement, preservation of scarce natural resources, the ability to attract various sources of funding of environmental activities. Shortcomings are related to possible loss of competitiveness of products, sensitiveness to inflation, as well as difficulties in determining the initial payments for emissions. There has been determined that the overall environmental policy instruments in the EU are classified into control or regulatory and market-oriented or market; those operating under existing markets and those that can be used to create new ones; procedural, stimulating, political and administrative. An author's typology of existing instruments of environmental and economic policy in terms of the nature of their action, the socio-economic effect, a fiscal nature of their action and the conditions for the functioning of markets has been proposed.

Keywords: green economy, environmental policy

Актуальність проблеми. На сьогодні, як зазначається в робочих документах Світової організації ОЕСР [1], вже існує більше, ніж 100 емпіричних досліджень, присвяченим еколого-економічним взаємозв'язкам та багато теоретичних спроб відкрити загальні, системні взаємозв'язки між екологічною та економічною ефективністю. Також

проявляється тенденція інтеграції екологічних проблем та завдань їхнього вирішення до політик економічного зростання та людського розвитку. Більш того, орієнтація на всебічне застосування інструментів екологічної політики зазначається європейськими експертами в числі пріоритетних напрямків вирішення проблеми низьких темпів економічного зростання. Отже, аналіз теоретичних та практичних аспектів зеленої економіки в країнах ЄС дозволить виявити сфери впливу зеленої політики на окремі аспекти економіки.

Аналіз системи сучасних інструментів екологічної політики в країнах ЄС цілком має спиратися на передумови, що сприяли виокремленню зеленої економіки в окрему сферу дослідження. Однією з головних проблем дослідження еколого-економічних зв'язків залишається виявлення причинно-наслідкових взаємозв'язків між парадигмою економічного розвитку та заходами екологічної політики.

Аналіз останніх наукових досліджень. Багато досліджень присвячено аналізу зеленої економіки як залежного компонента природного середовища, в межах якого вона існує, і, одночасно, є його часткою [2;3;4;5;6]. Зеленої економіки вчені сьогодні вважають формою «нової» економіки, яка водночас є інноваційною та ресурсоефективною [7;8], на відміну від так званої «коричневої» економіки, під якою розуміють традиційний вид економіки з початку епохи індустріалізації, тобто економіки з високим вмістом вуглецю та марнотратним використанням ресурсів без врахування невідновлюваності деяких з них [9]. Значна увага приділена виявленню сутнісного змісту та призначенню економічних інструментів зеленої економіки [10;11;12;13;14]. Проте, бракує систематичних досліджень, які б висвітлювали взаємозв'язок між економічними подіями, що передували розвитку зеленої економіки та сучасним характером системи її інструментів.

Мета даного дослідження полягає у виявленні теоретично-практичних аспектів зеленої економіки в країнах ЄС та особливостей екологічної політики регіону як основи зеленої економіки.

Викладення основного матеріалу дослідження. Історія активного формування екологічної політики ЄС бере свій початок від 70-х рр. ХХ ст. Цей період характеризувався економічними наслідками світової нафтової кризи поряд з екологічною кризою 60-70-х рр. ХХ ст., а також посиленням процесів інтернаціоналізації бізнесу з такими негативними

наслідками, як переміщення забруднюючих виробництв між країнами. Що стосується європейських країн, вчені звертають увагу, що в них нарощення екологічних проблем тієї пори зумовлювалось такими основними причинами, які повною мірою не вирішені й досі [15;16]:

- макроекономічна політика екстенсивного використання природних ресурсів;
- неефективна секторальна політика в топливно-енергетичному секторі, лісному та сільському господарстві;
- інвестиційна політика, орієнтована на розвиток секторів економіки, які в значній мірі експлуатують природні ресурси;
- недосконала законодавча база;
- відсутність екологічно збалансованої довгострокової стратегії;
- недостатнє врахування непрямого ефекту від охорони природи;
- існування дієвого «антиекологічного стимулу» у вигляді отримання великого та швидкого прибутку від надмірного використання та продажу природних ресурсів, таких, як нафта, газ, ліс та руда.

В результаті комплексної довготривалої дії цих причин накопичились такі головні проблеми навколишнього середовища для регіону ЄС: зростання викидів CO₂; кислотні дощі, які спричиняють забруднення води; накопичення в атмосфері токсичних речовин та радіоактивних відходів.

Зазначимо, що активне формування екологічної політики європейських країн з 70-х рр. ХХ ст. відбувалося на економічному підґрунті, адже не дарма вчені називають екологічну політику «побічним продуктом економічної інтеграції» [17], оскільки в зазначений період європейські розвинуті країни намагалися зміцнити свій економічний вплив та досягти цілісності з використанням різних важелів. Європейські політики розглядали інструменти екологічної політики як нетарифні торгові обмеження, за їх допомогою планувалося досягти гармонізації екологічних стандартів на європейському рівні, щоб остаточно досягти цілісності та єдності спільного європейського ринку. З часом екологічна політика перетворилася на самостійну галузь політики ЄС завдяки створенню Єдиного Європейського Акту у 1986 р. (Single European Act, SEA) [18].

Інструментами європейської екологічної політики, що передували сучасним ринковим інструментам (new environmental policy instruments,

NEPIs), були регулятивні інструменти у вигляді системи специфічних заходів. При цьому, починаючи з 1973 р., в ЄС запроваджені так звані програми дій з навколишнього середовища (Environmental Action Programmes). На даний час в ЄС вже здійснено шість таких програм. Так, згідно Шостої програми дій з навколишнього середовища, яка діяла до 2012 року, в якості пріоритетних завдань екологічної політики ЄС називались такі:

- завдання, спрямовані на вирішення проблеми зміни клімату, з короткостроковою метою досягнення цілей Кіотського протоколу;
- забезпечення біорізноманіття, роблячи основний акцент на запобіганні головних катастроф, пов'язаних з небезпечними речовинами, і на розширенні мережі Natura 2000;
- досягнення взаємозв'язку між довкіллям та здоров'ям населення, направленою на забезпечення якості навколишнього середовища;
- стале управління ресурсами і відходами [19].

В грудні 1998 року Єврокомісією та Європейською Радою у м. Відні була проголошена задача включення питань навколишнього середовища в усі напрямки економічної політики ЄС. Країни ЄС почали використовувати «горизонтальний» підхід, головним принципом якого є облік усього спектру галузей, що викликають забруднення навколишнього середовища.

Загальною метою екологічної політики ЄС є зменшення надмірного показника «екологічного сліду» на 50% в наступні 20 років [20]. Сьома програма дій ЄС з навколишнього середовища, перш за все, націлена на досягнення цієї довгострокової мети.

Екологічна політика ЄС тісно пов'язана з енергетичною політикою регіону, що було продекларовано весною у 2007 р. Європейською радою: «враховуючи, що виробництво і використання енергії є основними джерелами викидів парникових газів, це потребує комплексного підходу кліматичної та енергетичної політики» [21]. Важливість цього напрямку підтверджена дослідженнями науковців, які довели, що спалювання видобувного палива для виробництва та використання енергії викликало 70% усіх викидів CO₂ та стало основною причиною зміни клімату в ЄС. Тому для досягнення цілей екологічної політики влада ЄС часто звертається до інструментів

енергетичної політики, прогнозована ефективність яких має суттєвий соціально-економічний ефект [22].

Адже, як свідчать розрахунки експертів Світового банку, зниження у повітрі вісімнадцяти мегаполісів Центральної та східної Європи сажі і пилу до гранично допустимих норм, встановлених ЄС, дало б змогу зберегти життя 1800 людей та отримувати 1,2 млрд дол. США доходу за рахунок зниження рівня захворюваності та, як наслідок, втрат робочого часу [23].

Важливим внеском в розуміння головної мети екологічної політики країн також є акцент на тому, що захист навколишнього середовища досягається переважно завдяки впровадженню нових технологічних процесів, створенню нових ресурсномістких та екологічних технологій, реструктуризації виробництва по еколого-безпечному типу [24;25]. Таким чином, ефективна екологічна політика безпосередньо сприятиме інноваційному розвитку, який, як ми визначили, є одним з головних факторів міжнародної конкурентоспроможності країн. На нашу думку, екологічний імператив національного розвитку неодмінно стане стимулом до інноваційних зрушень в бік більш якісних технологій. Крім того, ефективність секторальної структури також є важливим фактором досягнення високого рівня розвитку економіки країн та її конкурентоспроможності, а екологічне регулювання може докорінно її змінити.

Аналіз поглядів науковців на поняття екологічної політики дозволив виокремити її основні риси, які відображують орієнтованість на:

- раціональне використання природних ресурсів;
- збереження та відтворення здорового та безпечного середовища проживання;
- розвиток країни і цивілізації в умовах збереження навколишнього середовища;
- гармонізація відносин «людина-довкілля».

При цьому серед інструментів екологічної політики найбільшу увагу сьогодні вчені приділяють саме економічним інструментам, під якими розуміють «сукупність економічних заходів, призначених для впливу на ринкову кон'юнктуру через зміну ринкових цін з метою оптимізації природокористування». При аналізі їх впливу на

економічний ефект діяльності підприємств впливають певні недоліки, проте, переваг від використання цього типу інструментів екологічної політики, виявляється більше (табл. 1.).

Таблиця 1. – Переваги та недоліки економічних інструментів екологічного регулювання

Переваги	Недоліки
Здатність формувати стійкі стимули до скорочення викидів забруднюючих речовин та сприяти науково-технічним інноваціям	Ризик зниження конкурентоспроможності товарів внаслідок екологічних витрат <i>*(вирішується появою нових «екологічних» товарів, попит на які стрімко зростає)</i>
Можливість забезпечувати зберігання дефіцитних природних ресурсів для майбутніх поколінь через механізм ринкового ціноутворення	Важкість визначення точного завдання початкового рівня платежів за викиди та певна невизначеність кінцевих результатів екологічного регулювання
Сприяння гнучкості механізму екологічного регулювання в цілому та забезпечення умов для самовизначення суб'єктами господарювання стратегії природоохоронної діяльності	Висока чутливість по відношенню до інфляційних процесів, що зумовлює постійну потребу у корегуванні рівня платежів
Висока ефективність з точки зору мінімізації екологічних витрат	
Здатність залучати різні джерела фінансування природоохоронної діяльності	

Примітка. Складено авторами за [26-28] (додано авторами)*

Аналіз літературних джерел дозволив зробити висновок, що в цілому інструменти екологічної політики поділяють на контрольні або регулятивні та ринково-орієнтовані або ринкові. Також їх можна поділити на ті, що функціонують в умовах існуючих ринків та ті, що можуть бути використані для створення нових. Вчені виокремлюють процедурні, спонукальні, політично-адміністративні, а ефективність екологічної політики досягається при раціональному співвідношенні усіх видів інструментів.

Міжнародною Організацією економічного та соціального розвитку (ОЕСР) дане таке визначення економічних інструментів екологічної політики: «інструменти, які впливають на витрати та прибутки в результаті альтернативних варіантів дій, відкритих для економічних агентів, таким чином, щоб впливати на їх поведінку сприятливим для навколишнього середовища шляхом» [1].

На думку Н.В. Пахомової, А. Ендрес, К. Рихтер призначення економічних інструментів екологічної політики полягає в «...

непрямому завданні значимих для окремих підприємств або суспільства в цілому цілей та жорсткий контроль за їх дотриманням, а використання пов'язаних з функціонуванням ринку стимулів для впливу на економічні інтереси та економічну поведінку суб'єктів господарювання в екологічно релевантному напрямку» [29].

В країнах з розвинутою ринковою економікою застосування економічних інструментів екологічного регулювання має стимулюючий характер в контексті економічного розвитку країн, оскільки вони «...сприяють забезпеченню відповідності між вартістю продукції і природними ресурсами; відшкодуванню витрат за завдану шкоду навколишньому природному середовищу; компенсації екологічних збитків самим забруднювачем, а не всім суспільством» [30]. Саме такі інструменти застосовувались в країнах ЄС для вирішення найбільш суттєвої екологічної проблеми – зростання обсягів викиду вуглецевих сполук.

В ході дослідження з'ясовано, що з метою досягнення критеріїв «низьковуглецевої» економіки в країнах ЄС застосовуються усі з розглянутих інструментів екологічної політики (табл.2). З таблиці видно, що частка регулятивних інструментів в загальній їх кількості традиційно переважає навіть після появи в кінці ХХ ст. ринковоорієнтованих та добровільних інструментів.

Домінування регулятивних інструментів в сфері захисту атмосферного повітря вчені пов'язують з тим, що вони підходять для таких ситуацій, «коли є чіткі екологічні цілі з переважаючою політичною погодженістю, аналогічні витрати на боротьбу з викидами у всіх акторів, відносна визначеність характеру емісій, легке та ефективне правозастосування» [31].

В результаті проведеного порівняльного аналізу запропонована узагальнена типологія інструментів екологічної політики в сфері зменшення забруднення повітря, тобто зменшення рівня «вуглецевості» економіки (рис 1).

Слід зазначити, що синергетичний ефект від взаємодії інноваційних процесів та заходів зеленої економіки, який спостерігається в багатьох країнах ЄС, підтверджує той факт, що інноваційний розвиток сьогодні є одним з головних чинників економічного розвитку будь-якої країни, а раціонально побудована система екологічної політики робить значний вклад у пожвавлення інноваційної діяльності в країні та покращення економічної ефективності [33-40].

Таблиця 2. – Класифікація інструментів екологічної політики ЄС для боротьби із забрудненням повітря

Тип інструменту	Кількість	Частка в загальній кількості, %
Регулятивні	165	51,24
квоти на викиди	4	1,24
затвердження технологічних процесів	2	0,62
вимоги щодо здійснення діяльності	19	5,9
встановлення граничних значень викидів	40	12,42
встановлення обов'язкових цілей	5	1,55
створення національних планів	11	3,42
обмеження (на виробництво або торгівлю)	12	3,73
технічні вимоги	72	22,36
Ринково-орієнтовані	17	5,28
квоти	1	5,28
інвестиційні програми	1	0,31
страхові премії	1	0,31
податки	1	0,31
торгові схеми	13	4,04
Процедурні	87	27,02
аудит	1	0,31
процедури санкціонування	1	0,31
оцінка	4	1,24
моніторинг	39	12,11
вимоги реєстрації	5	1,55
звітування	35	10,87
специфікація системи інвентаризації	2	0,62
Політично-адміністративні	36	11,18
плани дій	13	4,04
адаптація законодавства	3	0,93
фінансова підтримка	2	0,62
гармонізація	5	1,55
інформаційний обмін	8	2,48
дослідження та розробки	5	1,55
Спонукальні	17	5,28
доступ до інформації	7	2,17
маркування	9	2,8
тренінги	1	0,31
ВСЬОГО	322	100

Примітка. Складено авторами за [31;32]

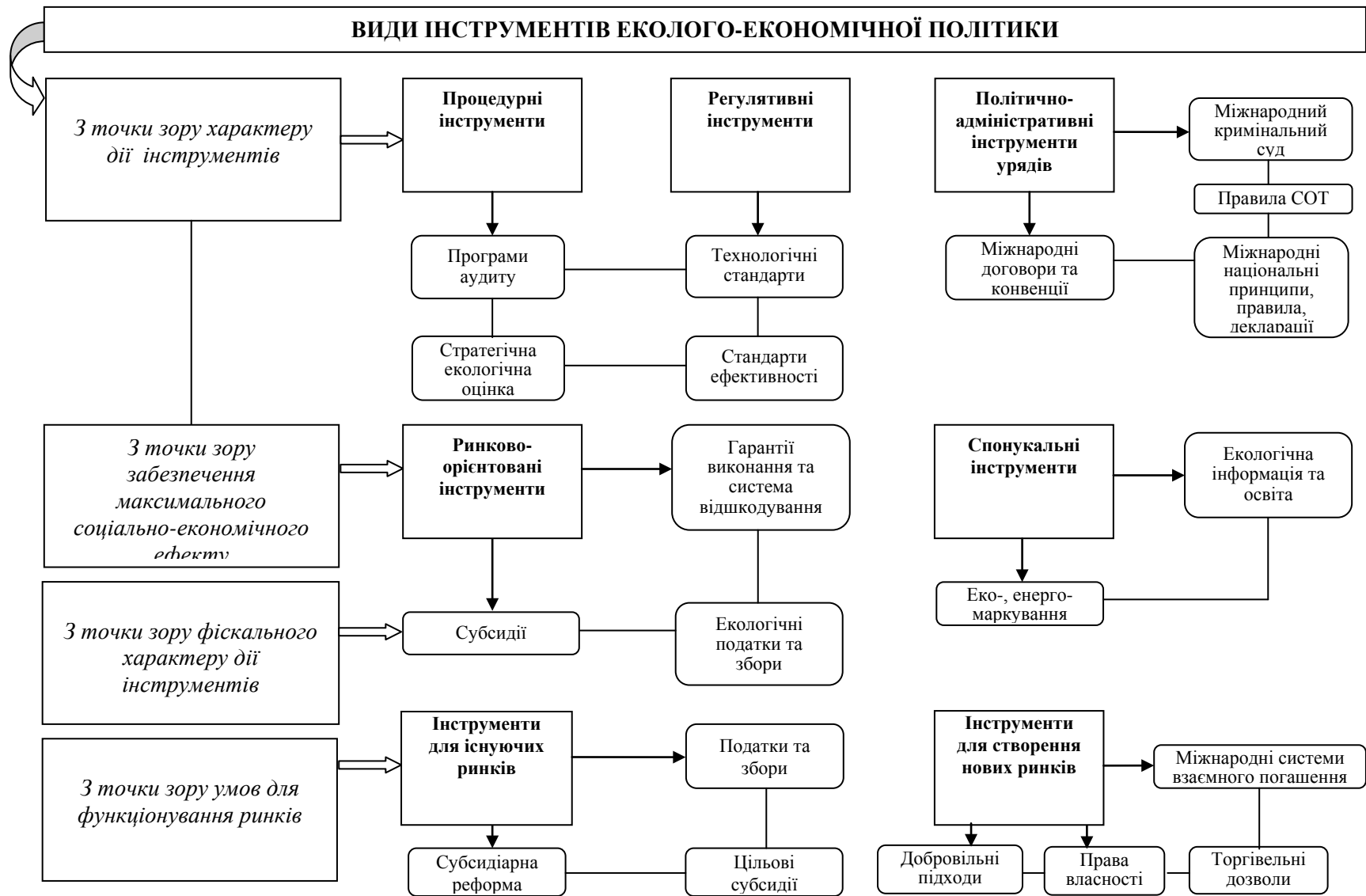


Рис. 1 Типологія інструментів еколого-економічної політики *Примітка.* Розроблено авторами

Висновки. Проведене дослідження дозволило зробити висновок, що нарощення екологічних проблем в країнах ЄС пов'язане з: макроекономічною політикою екстенсивного використання природних ресурсів; неефективною секторальною політикою в топливно-енергетичному секторі, лісному та сільському господарстві; інвестиційною політикою, орієнтованою на розвиток секторів економіки, які в значній мірі експлуатують природні ресурси; недосконалою законодавчою базою; відсутністю екологізбалансованої довгострокової стратегії; недостатньому врахуванню непрямого ефекту від охорони природи; існуванню дієвого «антиекологічного стимулу» у вигляді отримання великого та швидкого прибутку від надмірного використання та продажу природних ресурсів, таких, як нафта, газ, ліс та руда. Аналіз переваг та недоліків економічних інструментів екологічного регулювання дозволив зробити висновок, що загалом вони ефективні та значно сприяють зменшенню забруднення.

У результаті проведеного дослідження запропоновано авторську типологію існуючих інструментів еколого-економічної політики держав з точки зору характеру їх дії, забезпечення соціально-економічного ефекту, фіскального характеру їх дії та умов для функціонування ринків, що дозволяє оцінювати ступінь комплексності екологічних політик країн.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Матеріали ОЕСР. OECD Environmental Indicators. Towards sustainable development, 2001. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.oecd.org/>, вільний. Назва з екрану, англ.
2. Барский В.Г., Перелет Р.А. Диагностика и семиотика устойчивого развития / В.Г.Барский, Р.А. Перелет // Электронный журнал «Биосфера» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ihst.ru, вільний. Назва з екрану, рос.
3. Кунда Н. Т., Лебідь В.В. Застосування методу експертних оцінок для визначення якості надання транспортних послуг / Н. Т. Кунда, В. В. Лебідь // Управління проектами, системний аналіз і логістика. Технічна серія . – 2012. – Вип. 9. – С. 94-98.
4. Мітюшкіна Х.С. Досвід забезпечення енергетичними ресурсами національних економік окремих країн світу/ Х.С.Мітюшкіна // Економічний вісник ДВНЗ «Переяслав-Хмельницький державний педагогічний університет імені Григорія Сковороди». – 2012. – Вип. 18/3. – С. 389-394.

5. Стратегія «Європа 2020» – стратегія соціально-економічного розвитку Європейського Союзу на період до 2020 года, 2010 // [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://eeas.europa.eu/delegations/ukraine/documents/eurobulletin/eurobullet_04_2010_uk.pdf, вільний. Назва з екрану, рос.
6. Тараненко І.В. Аналіз еколого-економічних аспектів міжнародної конкурентоспроможності країн / І.В. Тараненко // Економічний простір. – 2014. – №92. – С. 69-77.
7. Кульчицький Я.В. Інституційні засади екологізації економічних систем / Я.В. Кульчицький // Науковий вісник НЛТУ України. – 2013. – Вип. 23.18. – С.116-123.
8. Навстречу «зеленої економіке». Пути к устойчивому развитию и искоренению бедности. Доклад ЮНЕП, 2011 – 52 с. // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.unep.org/green_economy/portals/88/documents/ger/ger_synthesis_ru.pdf, вільний. Назва з екрану, рос.
9. Дугінець Г.В. Дослідження проявів енергетичної кризи в умовах глобалізації / Г.В. Дугінець// Економічний простір: Збірник наукових праць. – № 90. – Дніпропетровськ: 2014. – С.23-31.
10. Матеріали ОЕСР. OECD Environmental Indicators. Towards sustainable development, 2001. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.oecd.org/>, вільний. Назва з екрану, англ.
11. Матеріали ООН. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.unesco.org/>, вільний. Назва з екрану, англ.
12. A Compendium of Economic Instruments for Environmental Policy, 2004. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.eftec.co.uk, вільний. Назва з екрану, англ.
13. Lawrence H. Goulder, Ian W. H. Parry. Instrument Choice in Environmental Policy Review of Environmental Economics and Policy, volume 2, issue 2, summer 2008, P. 152–174.
14. Schanzenbacher B. Economic Incentives as Policy Instruments for Environmental Management and Sustainable Development.[Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.cedar.at/unep/eia/docs/eo_incent.html, вільний. Назва з екрану, англ.
15. Agenda 21. Report of the United Nations Conference on Environment and Development Rio de Janeiro, 3 – 14 June. [Document A/Conf.151/26/Rev. 1(Vol.I)]. – New York : United Nations, 1992. – 492 p.
16. Allen C. A. guidebook to the Green Economy. Issue 1: Green Economy, Green Growth and Low-Carbon Development – history, definitions and a guide to recent publications Division for Sustainable Development / C.Allen, S. Clouth. – New York : UNDESA, Division for Sustainable Development. – 2012. – 65 p.

17. Papadaci O. European environmental policy and the strategy «EUROPE 2020». *Regional Science Inquiry Journal*, Vol. IV, (1), 2012, P. 151-158.
18. Матеріали Європейського Екологічного Агенства. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.eea.europa.eu/publications/technical_report_2005_8, вільний. Назва з екрану, англ.
19. Porfiriev V. *Green economy: realities, prospects, and limits to growth*, Carnegie Moscow centre, 2013.
20. Papadaci O. European environmental policy and the strategy «EUROPE 2020». *Regional Science Inquiry Journal*, Vol. IV, (1), 2012, P. 151-158.
21. Shell Energy Scenario to 2050. – Shell International BV, 2008. – 48 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://webhost.ua.ac.be/psw/pswpapers/PSWpaper%202000-07%20bertrand.pdf>, вільний. Назва з екрану, англ.
22. Faucheux S., Nicolai I. *International competitiveness and sustainable development. Dimensions on sustainable development / S.Faucheux, I.Nicolai*. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.eolss.net/Sample-Chapters/C13/E1-46B-09-00.pdf>, вільний. Назва з екрану, англ.
23. Lapinskien G., Paleckis K. 2009. *Impact of Sustainable Development Indicators on Economic Growth: Baltic Countries in the Context of Developed Europe / G.Lapinskien, K.Paleckis // Verslas: teorija ir praktika [Business: Theory and Practice]. – 2010. – №10(2). – P.107–117.*
24. Балабанов К.В. Роль екологічної освіти в забезпеченні екологічної безпеки // Збірка доповідей національного екологічного форуму «Екологія промислового регіону» – Донецьк, 2012. – С. 110–112.
25. Черниченко Г. А. Развитие промышленного производства (эколого-экономический аспект) // Донецк: ИЭП НАН Украины. – 2001. – Т. 320.
26. Heilbroner R.L. *Business Civilization in Decline / R.L. Heilbroner*. – N.Y. – L. 1976. – P. 73.
27. Lavy V., Ebenstein A., Roth S. *The Impact of Air Pollution on Cognitive Performance and Human Capital Formation / V. Lavy, A. Ebenstein, S.* [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nber.org/papers/w20648>, вільний. Назва з екр., англ.
28. Scott B. R. and Lodge G. C. *US Competitiveness in the World Economy / B. R. Scott, G. C. Lodge Boston: Harvard Business School Press, 1985.*
29. Пахомова Н.В. *Экологический менеджмент / Н.В. Пахомова, А. Эндрес, К. Рихтер.*– СПб.:Питер, 2003.–544с.
30. Загвайська Л.Д. Еколого-економічні підходи до реалізації екологічної політики / Л.Д. Загвайська // *Економіка України.* –2002. – № 12. – С. 76–79.
31. Hitchens D. *The Implications for Competitiveness of Environmental Regulations in the EU. Final Report*, 2001.

32. Challenges of Sustainability and Opportunities at Rio +20 / Pradeep Chaturvedi Vice President, Institute of Directors.[Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.iodonline.com/Articles/Challenges%20of%20Sustainability%20and%20Opportunities%20at%20Rio.pdf>, вільний. Назва з екрану, англ.
33. Braga D. Commercialization of Innovation, Selected Aspects (European Union Level). Materials of the 15th International Conference of Doctoral Students and Young Scholars: “Economic, political and legal issues of international relations 2016”, Virt, Slovak Republic, 3-4 June, 2016, pp.56-60. ISBN 978-80-225-4281-4.
34. Braga D. Effective government policy for successful innovations. Materials of International Scientific Conference for Doctoral Students and Post-Doctoral Scholars: “The Era of Science Diplomacy: Implications for Economics, Business, Management and Related Disciplines” 21-23, October, 2015, University of Economics in Bratislava, Slovak Republic, pp.68-75. ISBN 978-80-225-4200-5
35. Braga D. Innovations and new technology – what is their role in the economy? Materials of 16 International Scientific Conference: “International Relations 2015: Current issues of world economy and politics”, Smolenice Castle, Slovak Republic, 3-4 December, 2015, pp. 115-118. ISBN 978-80-225-4219-7.
36. Braga D. Správanie Štátneho globálneho dôchodkového fondu Nórska, lekcie pre súkromných investorov / D. Braga // ALMANACH: Actual Issues in World Economics and Politics – 2016, volume 11, issue 2, pp.18-27. ISSN 1339-3502.
37. Брага Д.О. Комерціалізація інновацій в країнах ЄС / Д.О. Брага // Економічний простір: Збірник наукових праць. – №109. – Дніпропетровськ: ПДАБА, 2016. С. 5-19.
38. Брага Д.О. Теоретико-методичні аспекти оцінювання ефективності комерціалізації інновацій на підприємстві / / Д.О. Брага // Економічний простір: Збірник наукових праць. – №111. – Дніпропетровськ: ПДАБА, 2016. С. 159-171.
39. Орловська Ю.В. Методологія стратегічного управління інвестиціями в регіональний розвиток : Дис...д.е.н.: 08.10.01 – К., 2004. – 341 с.
40. Машенко С.О. Енергозбереження як каталізатор реконструкції українського житлового фонду // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності: Збірник наукових праць / ПДТУ. – Маріуполь, 2013. – Вип.1, Т.1. – С. 171–174.

УДК 332.142.6.330.341.44

**ДЕРЖАВНА РЕГІОНАЛЬНА ПОЛІТИКИ ФОРМУВАННЯ
КЛАСТЕРІВ ЕКОЛОГОУЗГОДЖЕНОГО БУДІВНИЦТВА В
УКРАЇНІ****Орловська Ю.В., д.е.н.
Євсєєва Г.П., д.н.д/упр
Гончарова К.В., к.е.н.***Придніпровська державна академія будівництва та архітектури, м. Дніпро*

В статті наголошується про актуальність сприянню розвитку нового типу будівництва – екологоузгодженого, «зеленого» - для створення таких основних фондів промисловості та житлового фонду, які сприяють сталому відтворенню регіональної еколого-соціо-економічної системи. Автори розглядають таке сприяння через обґрунтовану територіально-специфічну систему стратегічних пріоритетів та комплекс цільових орієнтирів, які разом формують державну регіональну політику розвитку екологоузгодженого (зеленого) будівництва. В статті доводиться, що зелене будівництво як інноваційний тип проектних, конструкторських, будівельних та експлуатаційних робіт може бути реалізоване в рамках сучасних територіально-галузевих організаційних форм – кластерів зеленого будівництва. Авторами з'ясовані особливості впровадження кластерних форм організації бізнесу та виявлена специфіка цих процесів в будівельній галузі. За допомогою інструментарію СВІТ-аналізу виявлені основні стратегічні плани заходів з реалізації політики формування кластерів зеленого будівництва в регіонах України.

Ключові слова: екологоузгоджене будівництво, регіони, кластерні форми організації бізнесу, економічна політика, стратегічні цілі, СВІТ-аналіз

UDC 332.142.6.330.341.44

**REGIONAL ECONOMIC POLICY OF FORMATION THE CLUSTERS OF
GREEN BUILDING IN UKRAINE****Orlovska Iu., Dr.of Econ.Sc.
Yevseeva G., Dr.of Sc.
Goncharova K., PhD in Economics***Pridniprovsk state academy of civil engineering and architecture, Dnipro*

The article emphasizes the actuality of the process of government supporting the new type of construction – green building to provide the “eco-friendly” industrial fixed assets creation as well as the green housing development. These types of building productions definitely could promote the sustainable development of regional eco-

socio-ecological system. The authors believe that this promotion is possible through the regionally-specific system of strategic priorities and complex of objectives which form the relative regional economic policy. It is proved in the article that green building as an innovative activity of design, construction, and exploitation of building objects could be implemented throughout clusters as the efficient form of business organization. The peculiarities of clusters' form of business organization are investigated and specificity of this process in building is revealed. With assistance of SWOT-analyze tulles the main strategic goals and tasks of implementation the regionally-specific economic policy of formation the clusters of green building in Ukraine are worked out.

Keywords: green building, regions, clusters' form of business organization, economic policy, strategic goals, SWOT-analyze

Актуальність проблеми. Збалансоване відтворення соціо-еколого-економічних систем країн та їхніх регіонів можливо завдяки такому відновленню основних фондів економіки, яке здатне створювати здорове середовище для праці й відпочинку людини та мінімізувати негативний вплив соціально-економічних чинників на довкілля. Виходячи з того, що до 90 % свого часу людина проводить у приміщеннях (переважно цивільного призначення), очевидно, що будівництво як галузь, яка відтворює (будує нові або модернізує) основні нерухомі фонди, починає відігравати ключову роль у створенні умов для сталого розвитку суспільних систем. Ця ключова роль полягає у створенні нової «екологоузгодженої» якості основних фондів, будівництво та експлуатація яких відповідають законам екології.

Способами реалізації цієї нової якості основних фондів досить часто визнається новий, так званий «зелений», тип інвестиційно-будівельної діяльності, тобто екологоузгоджений тип проектних, конструкторських, будівельних та монтажних робіт, які здійснюються в рамках програм сталого екологоузгодженого будівництва та мають безумовний інноваційний характер.

Світовий досвід та приклади успішного впровадження інноваційних змін в будівництві довели ефективність впровадженням нових організаційних форм у сфері капітального будівництва, які об'єднують проектні та виробничо-будівельні функції проектно-будівельних організацій з сучасними розробками наукових установ, в тісній співпраці з місцевими органами влади. Такими організаційними

формами в будівельній галузі виявилися в тому числі й кластерні форми галузево-територіальної організації бізнесу, при цьому формування регіональних кластерів екологоузгодженого будівництва в різних країнах спричиняє суттєвий позитивний вплив на використання природного капіталу регіону, при цьому не зменшуючи потенціалу економічного та соціального капіталів.

Саме тому актуалізується науково-практична проблема підтримки процесів формування та розвитку кластерних форм екологоузгодженого будівництва на регіональному рівні української економічної системи, що є можливим в рамках відповідної державної регіональної політики.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Обґрунтуванню важливості формування будівельних кластерів, їх стратегічним напрямкам розвитку, а також врахуванню їхнього впливу на соціально-економічний стан регіону присвячено роботи таких вчених як: Ю.В. Орловська, Н.І. Верхоглядова, О.О. Зайченко, В.М. Геєць, Л.М. Ганущак–Єфіменко, М.В. Малий, А.Ф. Мельник, О.І. Гуменюк, С.І. Соколенко, М. Войнаренко, В. Прайс, А.В. Крот, Т.А. Шиндина та інші. В їх працях досліджуються системний вплив кластерів на розвиток регіону, державне управління будівельними кластерами та важливість застосування цих просторових форм організації бізнесу для підвищення конкурентоспроможності регіонального розвитку. Проте недостатньо вивченими залишаються питання наукового обґрунтування системи дій, що пов'язані зі створенням кластеру з точки зору формування територіально-орієнтованих стратегічних пріоритетів розробки програм розвитку екологоузгодженого будівництва, які мають бути основою державної регіональної політики. Такий підхід дозволить планомірно розвивати сильні риси сукупного капіталу певних територій та перетворити слабкі риси в переваги при максимальному використанні можливостей сталого розвитку та уникненні загроз.

Метою роботи є визначення цільових орієнтирів державної регіональної політики розвитку кластерів екологоузгодженого будівництва, певних стандартів, за допомогою яких мають оцінюватися вихідні умови для здійснення відповідних заходів цієї політики, в тому числі із залученням інструментарію SWOT-аналізу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Слід зазначити, що кластери визначаються економістами як «галузево-територіальне

добровільне об'єднання підприємств, що тісно співпрацюють з науковими установами та органами місцевої влади з метою підвищення конкурентоспроможності власної продукції» [5, с.29].

При цьому учасники кластерів у будівельній сфері отримують чисельні переваги саме від об'єднання і співпраці на певній території, не втрачаючи при цьому своєї самостійності. Вони здобувають конкурентні переваги внаслідок колективної діяльності не тільки будівельників чи виробників будівельних матеріалів, але й проектувальників, дизайнерів, юристів, торговельних об'єднань і приватних підприємців, аудиторів та консультаційних фірм.

Кластери відрізняються різними рівнями взаємодій між компаніями, організаціями та інститутами, починаючи від вільних стосунків в асоціації до форм структурованого співробітництва та конкуренції. Причому вони не є простою місцевою концентрацією промисловості, а служать тією ареною, на якій здійснюється реальна взаємодія між місцевими фірмами, а також між фірмами та іншими інститутами. У кластері виникає взаємна підтримка та координація, які відображають поняття соціального капіталу та довіри. Нами з'ясовано, що в організаційно-правовому аспекті кластери мають низку особливих рис, які відрізняють їх від іншої ефективної форми співробітництва промислового та фінансового капіталу – фінансово-виробничих груп (наприклад, у [8]).

На нашу думку, в аспекті вищевикладеного кластерна форма інноваційності виробництва має чи не основну перевагу з точки зору інституціональної теорії інвестицій: вона, безумовно, сприяє мінімізації трансакційних витрат, тобто тих витрат, що пов'язані з отриманням інформації та встановленням договірних відносин.

Дійсно, у кластерах вартість операцій, які здійснюються традиційними постачальниками та іншими партнерськими структурами, значно нижча і, перш за все, завдяки високому ступеню довіри. Навіть якщо компанії не працювали раніше разом, але мали інформацію одна про одну та здійснювали неформальні зв'язки в рамках регіону, - вже все це являє собою базу формування взаємної довіри. Зауважимо також, що в умовах постійно зростаючої складності та швидких змін в економіці важливість співробітництва, яке стимулюється кластерами, важко переоцінити.

На інституційну природу кластерних схем звертає увагу С.Соколенко [9, с.188], який вважає, що подібні добре врегульовані та

гарантовані права власності, а також юридично захищені та виконувані контрактні обов'язки між учасниками трансакцій є головною основою ефективної ринкової економіки.

Вчений називає модель світової економіки у XXI столітті моделлю сітьової економіки, у якій немає альтернативи виникаючим виробничим інститутам, партнерству, альянсам, сітям та кластерам [9, с. 187, 193].

Кластери, що виступають як сітьові структури підприємств у відповідних галузях промисловості, існують та можуть бути ідентифіковані в будь-якій державі світу, як в багатих, так і в бідних регіонах, в країнах – членах ЄС, та в тих країнах, що розвиваються, у державах з перехідною економікою. Зауважимо, що сьогодні успіхами в кластеризації можуть пишатися Індія, Бразилія, Чілі. У Європі – це Словенія, Польща, Угорщина, Хорватія. Все більшу активність в цьому плані проявляють Словачія, Румунія та Болгарія.

Усе це можна пояснити тим, що кластери утворюють агломераційну економіку. Спільні кластеризовані фірми отримують певну перевагу від взаємного використання спеціалізованих трудових пулів, ділових послуг та фінансів. Більше того, обмін ідеями та інформацією здійснюється набагато легше та простіше в кластерах, які стимулюють інновації. Фактичним ядром багатьох всесвітньо відомих кластерів є фірми, які стали світовими інноваційними лідерами у своїх сферах.

Кластери важливі також і в соціальному плані, оскільки вони стимулюють розвиток співробітництва та утворення сітьових структур на певних територіях. У кластерах фірми часто кооперуються між собою, наприклад, для продажу та транспортування виробленої продукції. Вони також кооперуються з широким колом інших місцевих “гравців” на ринку, таких як університети, торгові асоціації, торгові палати, а також територіальні державні адміністрації. Поєднавшись в цілях підйому конкурентоспроможності регіону, вони здатні створювати здорове конкурентне навколишнє середовище, яке приносить вигоду кожному учаснику кластеру.

Ще на одній позитивній характеристиці кластерів хотілося б особливо зупинитися. Локальні сітьові структури та підтримуючі структури в кластерах спроможні допомогти малим та середнім підприємствам гідно зустріти виклики глобалізації. В умовах

динамічності та відкритості економіки кластеризація допомагає малим та середнім фірмам “на рівних” конкурувати з великими компаніями.

Проте у кластерів також можуть виникати складні проблеми. Основним обмежувачим аспектом виявляється місцева спеціалізація, що прив’язує територію і навіть регіон до конкретної промислової галузі і певною мірою визначає їхні перспективи можливостями цієї галузі чи сфери діяльності. Саме тому кластери повинні постійно зберігати свою інноваційність та спроможність адаптуватися до нових умов на ринку.

Ми можемо зробити висновок, що успішні приклади розвитку сітєвих кластерних моделей підтримки інновацій, в тому числі й будівельних, які вже мають українську “прописку” (Хмельницький, Вінниця, Тернопільська область) [5; 10], дають теоретичне та практичне підґрунтя регіональним аспектам формування сучасних партнерських відносин між адміністрацією, діловими колами, місцевими науковими та навчальними центрами заради підйому економіки регіону, підвищення якості та добробуту населення.

Кластерні моделі інноваційного розвитку можуть і повинні бути застосованими для створення екологічних нормативів та екологічно здорового середовища. Тому виглядає перспективним запровадження регіональної системи *кластерів сталого проектування та будівництва (КСПБ)*, основними специфічними завданнями яких мають бути для різних груп регіональних адміністративно-територіальних утворень такі.

Для регіонів-лідерів економічного розвитку, що, як правило, мають суттєві соціо-екологічні проблеми та особливі вимоги до «зеленої» якості будівництва:

1. Створення норм проектування щодо визначення та розширення меж екологічної реконструкції та доцільності нового будівництва; розширення практики екологічної реконструкції, застосування відповідної екологічної будівельної техніки та матеріалів.

2. Формування норм проектування щодо рециклінгу та зменшення забруднень, а також будівництво об’єктів з замкнутим природоподібним циклом експлуатації.

3. Нормування проектних робіт щодо забезпечення стійкості споруд до катастрофічних ситуацій, зниження ризику техногенних та природних катастроф; будівництво біопозитивних поліфункціональних

споруд, які успішно протистоять катастрофам, а також системи попередження про такі небезпечні ситуації.

Для регіонів з менш розвинутою економічною системою, в яких вимоги прискореного економічного зростання мають бути гармонізовані з обмеженнями екологічного характеру:

1. Створення норм діагностики здоров'я середовища; локальної екологічної реконструкції існуючих місць розселення; реконструкції забудови та будівництва нових об'єктів з урахуванням їхньої екологізації; підтримання здорового співвідношення між природними та забудованими територіями.

2. Створення норм проектування щодо виробництв з "м'якими технологіями" та з максимально замкнутими, безвідходними, природоподібними технологіями; будівництво тільки екологічних виробництв з такими технологіями та із застосуванням екологічної техніки.

3. Формування проектних нормативів, мотивуючих економію енергії та використання відновлюваних її джерел; спорудження енергоекономічних об'єктів з використання принципів будівельної біоніки.

В подібному контексті програми екологоузгодженого будівництва мають бути дієвим інструментом у вирішенні проблем навколишнього середовища та можуть спричинити потрійний ефект на збалансованість відтворення суспільного капіталу: зменшують забруднення та ступінь використання невідновлюваних ресурсів, поліпшують умови для відтворення людського капіталу, збільшують економічні ефекти завдяки задоволенню попиту на здорове середовище перебування.

Аналіз реалізації цих підходів на прикладі успішного досвіду регіональної політики екологоузгодженого будівництва показав, що в найбільш розвинених країнах така політика здійснюється у двох напрямках: у вигляді регулювання еко-інноваційної діяльності та у вигляді кластерної політики і має своє віддзеркалення у відповідних законодавчих актах. З іншого боку, як показав аналіз національної нормативної бази, українське законодавство в цих сферах не має системного характеру (в ньому домінують численні розрізнені підзаконні нормативно-правові акти щодо підтримки кластерних ініціатив або щодо екологізації економічного розвитку), практично

відсутнє нормативне поле формування принципів та критеріїв екологоузгодженого будівництва.

Виходячи з імперативної вимоги зростання рівня сталого розвитку, а також спираючись на ключові слова більшості визначень регіональної політики (сфера діяльності; діяльність держави; система цілей та дій; сукупність заходів, засобів, механізмів, інструментів та дій), державна регіональна політика формування кластерів екологоузгодженого будівництва представляє собою цілеспрямовані дії держави щодо формування та розвитку кластерів ЕУБ, що реалізуються у вигляді територіально-специфічних типів кластерної політики задля досягнення стратегічної мети – створення умов для збалансованого відтворення соціо-еколого-економічних територіальних систем і на цій основі підвищення рівня сталого розвитку регіонів та країни в цілому.

В свою чергу система стратегічних пріоритетів має виходити зі специфіки територій, тому нами визначається, що розробка заходів регіональної політики екологоузгодженого будівництва має спиратися на класифікацію регіонів за рівнем активності будівельної галузі та за їх сталим розвитком, яка може бути представлена у вигляді таблиці 1.

ного зростання та його соціальної й екологічної збалансованості.

Таблиця 1. - Визначення стратегічної важливості для регіону формування кластерів екологоузгодженого будівництва за їх характеристикою

Групи	Характеристика регіону	Стратегічна важливість для регіону
1	Найвищий рівень галузевого розвитку у поєднанні з антисталім розвитком (+-)	Критична важливість для регіону
2	Рівень галузевого розвитку вище середнього у поєднанні з антисталім розвитком (+--)	Критична важливість для регіону
3	Середній рівень галузевого розвитку у поєднанні з антисталім розвитком (-+-)	
4	Найвищий рівень галузевого розвитку у поєднанні зі сталим розвитком (++)	Проблемна важливість для регіону
5	Рівень галузевого розвитку вище середнього у поєднанні зі сталим розвитком(++)	Проблемна важливість для регіону
6	Середній рівень галузевого розвитку у поєднанні зі сталим розвитком(++)	Проблемна важливість для регіону
7	Низький рівень галузевого розвитку у поєднанні з антисталім розвитком (-+-)	Середня важливість для регіону
8	Низький рівень галузевого розвитку у поєднанні зі сталим розвитком(--+) (---)	Відносна не значимість для регіону

Авторська розробка

Згідно запропонованої таблиці, були отримані три групи регіонів, для яких формування кластеру екологоузгодженого будівництва є першочерговим та стратегічно важливим. До цих груп в результаті проведеного дослідження щодо активності будівельної галузі та сталості регіонального розвитку ми віднесли: Івано-Франківську, Вінницьку, Черкаську, Дніпропетровську, Донецьку, Запоріжську, Сумську, Луганську, Чернігівську області. Зазначимо, що в межах цих груп рівень активності будівельної галузі має середній або вище середнього рівень та при цьому регіони мають антисталий характер відтворення сукупного капіталу регіону. Таким чином, проведене групування дає стабільну основу для визначення специфічних заходів регіональної політики формування кластерів екологоузгодженого будівництва, метою яких є забезпечення одночасного темпу економіч

Для того, щоб вдало сформувати стратегічні плани-програми потрібно визначити специфічні риси груп регіонів щодо можливостей підсистем їхнього сукупного капіталу формувати загальний сталий розвиток регіону. Інструментом, що дозволяє зручно виконати таке завдання, є метод СВОТ-аналізу, який застосовується не тільки на підприємницькому рівні, а й на регіональному та національному рівнях стратегічного планування.

На першому етапі було виконано СВОТ-аналіз регіонів за станом їх соціальної, економічної та екологічної підсистем, що є узагальненням результатів спостережень економічних оглядачів, статистичних доповідей, різного роду досліджень, думок науковців, систематизованих відносно груп регіонів.

Також цей етап включає: аналіз сильних сторін обраних регіонів: їх позитивні характеристики; аналіз слабких сторін регіонів: всі ті характеристики групи регіонів, які ускладнюють збалансоване відтворення сукупного капіталу; аналіз можливостей для груп регіонів: наявність певних умов або характеристик, які можуть забезпечити баланс відтворення між складовими сукупного капіталу; аналіз загрозливих чинників для регіональної сталості.

Перетинання окремих чинників формує поля, в яких, відповідно до сучасного науково-практичного доробку [1; 4; 6; 7; 10; 11; 12; 13; 14], визначені характерні стратегічні плани заходів, що можуть ефективно враховувати слабкі сторони та погрози і при цьому ефективно

використовувати сильні сторони та можливості (таблиця 3). SWOT-аналіз виконувався методом послідовного порівняння парних ознак з різних елементів, наприклад, однієї з рис поля «слабкі сторони» з рисою поля «можливості» і так всі парні сполучення.

Таблиця 3. – Матриця SWOT-аналізу пріоритетної групи регіонів

	Можливості:	Загрози:
1	2	3
	<ol style="list-style-type: none"> 1. Позитивні зміни в вітворювальному суспільному капіталі. 2. Створення кластерів екологоузгодженого будівництва. 3. Впровадження інноваційних технологій. 4. Використання здібностей населення. 5. Використання підприємницької ініціативи для інноваційних проектів. 6. Підтримка зменшенню шкоди довкіллю міжнародними організаціями. 	<p>Виснаження сировинних ресурсів.</p> <p>Збільшення захворюваності трудових ресурсів, внаслідок забруднення атмосферного повітря та не правильного поводження з відходами.</p> <p>Незацікавленість інвесторів вкладання коштів в екологоузгоджені технології через високі первинні витрати та досить довгий термін окупності.</p> <p>Зменшення існуючого лісового фонду на площ ріллі внаслідок виділення місць для виробництва.</p> <p>Зменшення попиту на виробляємо продукцію для експорту через високу енерго та ресурсоміскість.</p>
<p><i>Сильні сторони:</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Наявність матеріальної бази – розвинена будівельна галузь 2. Наявність сировинної бази. 3. Соціальний досвід промислових регіонів 4. Наявність наукових розробок для ефективного використання ресурсів, енергії. 5. Наявність проектно-конструкторської бази. 6. Підготовка спеціалістів галузі будівництва в університетах 7. Розгалужена підприємницька діяльність. 	<p><i>«Сила й можливості»</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - Регіональна політика створення кластерів та ефективна взаємодія, між підприємствами обумовить збільшення інноваційних, екологічних розробок, що позитивне вплине на відтворення суспільного капіталу. - Менеджмент ресурсів на основі світового досвіду; - Підготовка документації для одержання грантів або цільового фінансування наукових розробок. - За державною та регіональною підтримкою по створенню кластерів підприємства галузі зможуть удосконалювати матеріальну, проектно-конструкторську базу, впроваджувати інноваційні технології та випускати конкурентоздатну продукцію. - Забезпечення екологічної безпеки житла (в том числі сертифікація по зеленим стандартам). 	<p><i>«Сила й погрози»</i></p> <p>Розробка альтернативних джерел енергії, введення програм енерго, ресурсо ефективності на підприємствах доступних до сировинної бази.</p> <p>Інвестування та програмування екологоузгодженого будівництва.</p> <p>Регулювання ціноутворення екологічної продукції, використання державних закупівель.</p> <p>Технологічне переозброєння чи поступове виведення з експлуатації виробництв з застарілим устаткуванням.</p> <p>Оснащення підприємств сучасним природоохоронним устаткуванням.</p>

Продовження таблиці 3

1	2	3
Слабкі сторони:	«Слабкість та можливості»	«Слабкість та погрози»
8. Високі збитки від забруднення повітря	Інвестиційна підтримка технологій зменшення викидів.	Модернізація основних забруднюючих повітря галузей,
9. Захворюваність населення та збитки від забруднень	Використання новітніх розроб будівельних матеріалів, які створюють комфортні умови для споживачі, при цьому зменшують викиди.	звертаючи увагу саме на економічний, а не фінансовий ефект. Інвестицій в лісонасадження в містах.
10. Висока матеріало- і енергомісткість суспільного продукту	Модернізація існуючих основних фондів.	Проектування та будівництво біоспоріднених будинків та споруд.
11. Відставання від екологічних орієнтирів світу	Організація проектів екологічних інвестицій.	Заходи щодо обладнання конструкцій будівель для використання відновлюваної енергії.
12. Накопичене техногенне навантаження	Екологічно-орієнтована перебудова галузей економіки.	Розвиток екологічно орієнтованих та енергоефективних технологій
13. Низький рівень інновацій та інвестицій в нематеріальні активи.	Визначення стимулів для інвестування нематеріальних активи.	реконструкції житлово-комунального комплексу та будівництво нового житла.
14. Зanedбаний стан місцевих земель, окраїнних та рекреаційних зон	Реконструкція існуючих потужностей з виробництва енергії.	
15. Не має ефективного регулювання поведінки з відходами		

Авторська розробка

Розглянемо поле *S-O* (сили – можливості) - формування регіональної політики створення кластерів. Наявність критичної необхідності до кластеризації галузі екологоузгодженого будівництва є передумовою для використання світового досвіду екологоорієнтованого розвитку галузі та визначення ефективної взаємодії між підприємствами, представниками влади, наукових установ, що тим самим обумовить збільшення інноваційних, екологічних розробок та при цьому позитивне вплине на відтворення суспільного капіталу[2]. Менеджмент ресурсів, що має на меті: мінімізацію використання невідновлюваних ресурсів, повторне використання ресурсів, регулювання в сфері використання відходів, використання вторинної сировини, дозволить зменшити шкоду для навколишнього середовища, що спричинено виробництвом. За наявністю наукових розробок та зв'язів з міжнародними установами, можливе отримання грантів. З причини того, що екологоузгоджені технології потребують досить великого обсягу інвестицій, державна допомога у субсидуванні та фінансуванні створення кластерів екологоузгодженого будівництва дозволить удосконалити матеріальну, проектно-конструкторську базу, впроваджувати інноваційні технології та випускати конкурентоздатну продукцію. Забезпечення екологічної безпеки будівель та вводу

сертифікації по зеленим стандартам дозволить отримувати біопозитивні, «розумні», енерго-активні, з обґрунтованими можливостями використання одного чи декількох джерел відновлюваної енергетики будівлі та споруди [3].

Щодо *поля W-O (слабкості – можливості)*, пріоритетом тут виступає модернізація або введення принципово нових основних фондів (з точки зору екологічного тиску). Причина: висока матеріало- і енергомісткість суспільного продукту, значні викиди та захворюванність населення. Серед стратегічних пріоритетів тут має бути визначена реконструкція існуючих потужностей виробництва енергії, реалізація якої може визначатися такими заходами: а) реконструкція негенеруючих агрегатів (наприклад, використання парогазових установок) та електричних мереж – дає зменшення енергетичних витрат на 10-15%; б) реконструкція заводських теплоелектростанцій, компресорних станцій для збільшення інтегрального енергетичного КПД в комбінованому виробництві енергії (10%-ва реконструкція зменшує споживання енергії в промисловості до 5% на 1 особу); в) реконструкція, ремонт та покращення обслуговування внутрішньозаводських енергетичних мереж (економія енергії при цьому – 20-30%); децентралізація виробництв енергії, що дозволить зменшувати втрати від транспортування енергії.

Також важливо визначити, що ще одним важливим орієнтиром є технології зменшення викидів та емісії CO₂, при цьому в будівництві вважається потрібним використання екологічних матеріалів, що мають бути здатними до переробки та утилізації, а також таких, що не мають негативного впливу на навколишнє середовище (наприклад, щорічно в світі виробляється 7 км³ бетону, що здійснює 5% емісії CO₂) [2]. Іншими напрямками стратегічного управління можна вважати запровадження проектів екологічних інвестицій та визначення стимулів для інвестування в нематеріальні активи. Тут, важливо зацентувати увагу, що програмами в першому випадку можуть бути особливі податкові умови для «екологічних інвестицій» а в другому державна підтримка закупівлі ліцензованих технологій, франшиз тощо.

Результати, отримані поєднанням *полей «слабкі сторони - загрози» (W-T)* наступні: по-перше проаналізовані нами високі збитки від забруднення повітря та захворюванності населення з екологічних

причин визначають необхідність модернізації основних галузей, що забруднюють повітря, звертаючи увагу саме на економічний, а не фінансовий ефект за рахунок існуючих наукових розробок та проектно-конструкторської бази. Серед основних напрямів слід зазначити на розробку механізмів «управління лісами», які дозволять покращити екологічні характеристики лісових екосистем через реалізацією таких заходів: зелені насадження на будівлях («зелений дах» тощо) «оновлення» лісів за рахунок більш широкого використання дерев'яних конструкцій. Розвиток «біокліматичної архітектури» також є одним з варіантів заходів проектування та будівництва біоспоріднених будинків та споруд [2]. Обов'язковими елементами, ми вважаємо впровадження заходів щодо обладнання будівель засобами для використання відновлюваної енергії та розвиток екологічно орієнтованих та енергоефективних технологій реконструкції житлово-комунального комплексу та будівництва нового житла.

Аналіз результатів за *полем «сильні сторони-загрози» (S-T)* визначає наступні орієнтири стратегічного управління: розробка альтернативних джерел енергії, введення програм енерго-, ресурсо-ефективності на підприємствах, що мають доступ до сировинної бази, серед яких принциповими діями можуть бути – створення потужностей по виробництву сонячної енергії нового покоління, придбання устаткування з акумулювання сонячної енергії. Найбільш важливими змінами, на наш погляд є також - інвестування та програмування екологоузгодженого будівництва, що дозволить мінімізувати негативний вплив галузі будівництва на навколишнє середовище та при цьому максимізувати якість та комфорт мешканців. Загальним заходом на цьому етапі повинне бути регулювання ціноутворення екологічної продукції, використання державних закупівель, що дозволить підтримувати конкурентоздатну ціну та попит.

За наявності наукових розробок та проектно-конструкторської бази ще одним завданням є технологічне переозброєння чи поступове виведення з експлуатації виробництв з застарілим устаткуванням та оснащення підприємств сучасним устаткуванням.

Висновки. В силу специфіки будівельної продукції, яка є нерухомою, залучає для свого створення велику кількість технологічних процесів різних видів економічної діяльності, повинна швидко

адаптуватися до нових екологічних технологій та матеріалів, а також вимагає доступу до фінансування в досить великий проміжок часу, галузеві кластери як інноваційна форма організації бізнесу на певній території найбільшою мірою сприятимуть ефективній будівельній діяльності, в тому числі на екологічних засадах. Формування кластерів має особливі переваги для галузі екологоузгодженого будівництва, що полягають у впровадженні концепції конструктивного взаємовигідного діалогу влади, бізнесу та інституцій задля реалізації як бізнес-інтересів, так і суспільного інтересу – збалансованого відтворення сукупного капіталу регіону.

Отримані результати SWOT аналізу можуть бути використані як певний стандарт, за яким мають оцінюватися вихідні умови для визначення державної регіональної політики впровадження кластерів екологоузгодженого будівництва, що є основою для відтворення сталого розвитку регіонів.

Перспективою подальших досліджень у даному напрямку має бути визначення системи дієвих механізмів реалізації такої політики та основних етапів її впровадження.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Карпова Д.П. Использование кластерного подхода в управлении региональной экономикой // Региональная экономика и управление. – 2007. – №4 (12). Електроний ресурс. – Режим доступу: www.region.mcsnp.ru
2. Устойчивое развитие: теория, методология, практика// под. ред. проф. Л.Г. Мельника. – Сумы: Университетская книга, 2009. – 1216 с.
3. Соколенко С.І. Кластери в глобальній економіці. – К.: Логос, 2004. – 848 с.
4. Геєць В. Кластери і мережеві структури в економіці – тема досить цікава, але на сьогодні ще до кінця не вивчена...Інтерв'ю // Економіст. – 2008. - №10. – С. 10 – 11.
5. Войнаренко М. Концепція кластерів – шлях до відродження виробництва на реальному рівні // Економіст. – 2000. - №1. – С.29-31.
6. Тетиор А.Н. Устойчивое проектирование и строительство // Промышленное и гражданское строительство – 1999. – N1 – С. 12 – 15.
7. Орловська Ю.В., Верхоглядова Н.І., Зайченко О.О. Системний вплив просторово-кластерних утворень в будівництві на соціально-економічний розвиток регіону // Економічний простір: збірник наукових праць. –2008. – №20\2. – С.5-13.
8. Орловська Ю.В. Методологія стратегічного управління інвестиціями в регіональний розвиток : Дис...д.е.н.: 08.10.01 – К., 2004. – 341 с.

9. Соколенко С.И. Экономическая стратегия формирования новых производственных систем / Научные доклады IV межд. науч.-практ. конфер. – Донецк: Юго-Восток, 2003. – С. 186 – 198.
10. Малий М. Будівельний кластер – об'єднання з новим змістом // Економіст. – 2000. - №1. – С. 39 – 40.
11. Вовк М.С. Крокування країн до високого конкурентного рейтингу та «зеленої» економіки за допомогою систем екологічного менеджменту / М.С. Вовк // Економічний простір: зб. наук. пр. – Дніпропетровськ: ПДАБА, 2013. – №76. – С.5-16
12. Мащенко С.О. Енергозбереження як каталізатор реконструкції українського житлового фонду // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності: Збірник наукових праць / ПДТУ. – Маріуполь, 2013. – Вип.1, Т.1. – С. 171–174.
13. Vovk M.S. Strategic environmental assessment as a tool for improving competitiveness of the territories / M.S. Vovk // Nauka i studia. – 2013. – №14(82). – С.36-42
14. Алієв Р.А. Теоретичні аспекти регіональної стратегії розвитку житлового будівництва // Економічний простір: Збірник наукових праць. – №90. – 2014. – С. 52 – 60.

ВИМОГИ ДО ОФОРМЛЕННЯ СТАТЕЙ

Засновник фахового видання з економіки – державний вищий навчальний заклад Придніпровська державна академія будівництва та архітектури (ПДАБА).

Свідоцтво про державну реєстрацію в Мінюсті України № 12699–1583Р від 17.05.2007р.

Фахова реєстрація: *Наказ МОНУ №1081 від 29.09.2014р.*

Редакційну колегію очолює завідувача кафедри міжнародної економіки, д.е.н., проф. Ю.В. ОРЛОВСЬКА.

До складу редколегії входять провідні вчені по різних напрямкам економічної науки: д.т.н., заслужений діяч науки і техніки України Большаков В. І., д.е.н. Божанова В. Ю., д.е.н. Вакульчик О. М., д.е.н. Верхоглядова Н. І., д.е.н. Дубницький В.І., д.е.н. Задоя А.О., д.е.н. Залунін В.Ф., д.е.н. Іванов С.В., д.е.н. Коломицева О. В., д.е.н. Максимова Т. С., д.е.н. Поповиченко І. В., д.е.н. Стукало Н.В., д.е.н. Уманець Т.В., д.е.н. Чимшит С.І., д.е.н. Чужиков В.І., д.е.н. Шейнфілде М.

Термін публікації матеріалів складає 3 місяці з дня їх надходження до редакційної колегії. Статті, відхилені рецензентами та редакційною колегією, повертаються авторам для доопрацювання.

До публікації в збірник наукових праць «Економічний простір» приймаються матеріали, що стосуються результатів оригінальних науково–економічних досліджень і розробок.

Мова – українська, російська або англійська.

Наукові статті, що публікуються в журналі «Економічний простір», організовуються редколегією в блоки, які містять декілька статей одного достатньо загального і значущого тематичного напрямку

- МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА І ЗМІНИ ГЕОЕКОНОМІЧНОГО ПРОСТОРУ;
- ПРОБЛЕМИ НАЦІОНАЛЬНОЇ ТА РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ;
- ФІНАНСИ ТА ІНВЕСТИЦІЙНО – БУДІВЕЛЬНА ДІЯЛЬНІСТЬ;
- ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА ТА ПРОСТОРОВО – КЛАСТЕРНИЙ БІЗНЕС;
- РОЗБУДОВА ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ;
- ЕКОНОМІЧНА ОСВІТА В ПОСТІНДУСТРІАЛЬНОМУ СУСПІЛЬСТВІ;
- СТАЛИЙ РОЗВИТОК, ЕКОЛОГІЧНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ ТА АЛЬТЕРНАТИВНА ЕНЕРГЕТИКА.

Блоки можуть змінюватися за рішенням редакційної колегії.

Кожна стаття супроводжується рецензією доктора економічних наук. Статті авторів, що мають вчений ступінь доктора економічних наук, не рецензуються.

Редакція журналу залишає за собою право скорочення отриманих матеріалів і внесення в них редакційних змін. Зміни в статтях узгоджуються з представниками авторського колективу.

Редакція може публікувати статті в порядку обговорення, не розділяючи точки зору авторів. Автори опублікованих статей несуть відповідальність за точність приведених фактів, статистичних даних, власних імен і інших відомостей, а також за зміст матеріалів, що не підлягають відкритій публікації.

СТРУКТУРА СТАТТІ

Стаття повинна складатися з логічно взаємопов'язаних розділів, озаглавлених згідно нижченаведеної схеми:

УДК

Назва статті

ПІБ автору (авторів) з зазначенням наукового ступеню, місце роботи (повністю).

Анотація – розширена, мінімум 900 знаків (від 0,5 до 1 сторінки) українською та англійською мовами.

Ключові слова та словосполучення – від 5 до 10 – українською та англійською мовами.

Актуальність проблеми та її зв'язок з важливими науково–практичними завданнями.

Аналіз останніх наукових досліджень з досліджуваної проблеми та (ОБОВ'ЯЗКОВО!) визначення питань, що не вирішені.

Мета роботи.

Викладення основного матеріалу дослідження з науковим авторським обґрунтуванням отриманих результатів.

Висновки (висновки та перспективи подальших наукових розробок в даному напрямі).

Список використаних джерел – мінімум 8 одиниць.

ДО СТАТТІ ДОДАЮТЬСЯ:

(для виконання вимог міжнародних наукометричних баз даних):

1) засвідчена печаткою установи рецензія доктора економічних наук – скан.копія;

2) МЕТАДАНИ на трьох мовах – англійській, українській та російській:

прізвище, ім'я, по–батькові автора (–ів),

назва статті,

анотація обсягом не менше 900 знаків,

ключові слова та словосполучення – від 5 до 10,

вчений ступінь і вчене звання автора (–ів),

місце роботи та посада кожного з авторів,

номери службового, домашнього або мобільного телефонів,

поштова адреса,

адреса електронної пошти кожного з авторів – ОБОВ'ЯЗКОВО!

Стаття та авторська справка надсилаються електронною поштою на адресу редакції

Важливо: назва файлу зі статтю – прізвища авторів; назва файлу з МЕТАДАНИМИ – прізвища авторів зі словом «метадані»; в темі листа обов'язково вказувати прізвища авторів В одному електронному листі має бути тільки одна стаття!

ВИМОГИ ДО МАТЕРІАЛІВ, ЩО НАДАЮТЬСЯ У СЕКТОР КОМП'ЮТЕРНОГО МАКЕТУВАННЯ

– Обсяг статті – від десяти сторінок комп'ютерного набору у форматі А4. Міжрядковий інтервал 1,5. Шрифт Times New Roman, розмір (кегель) – 14. Абзац–10мм.Поля з усіх боків повинні складати 25 мм.

– Рисунки і таблиці набираються шрифтом Times New Roman №12 з одинарним міжрядковим інтервалом. Рисунки, діаграми і таблиці створюються з використанням чорно–білої гамми. Використання кольору не допускається!

– Формули набираються за допомогою редактора формул Microsoft Equation і нумерувати в круглих дужках, наприклад: (2).

– Список літератури повинен містити відомості з доступних читачам джерел і бути оформлений згідно діючим стандартам. Посилання в тексті на літературу подаються в прямих дужках, наприклад: [12].

Кількість літературних джерел– не менше вісьмох!

– Підрядкові примітки не дозволяються.

Більш детальну інформацію щодо надання статей до редакції збірника «Економічний простір» можна отримати на сайті: www.eprostir.dp.ua, e–mail: eprostir@gmail.com, або в робочі дні з 9.00 до 16.00 за телефоном (096) 559–20–18 Олена Миколаївна.

Наукове видання

Економічний Простір

Збірник наукових праць

№112

Українською, російською та англійською мовами

*Комп'ютерну верстку та друк виконано
в редакційно-видавничому відділі ПДАБА*

Відповідальний редактор *Орловська Ю.В.*
Технічний редактор *Вовк М.С.*

Підписано до друку 1.09.2016 р.
Формат 60x84 1/16. Цифровий друк.
Умов.друк.арк. 14,26 Тираж 200 прим.

АДРЕСА РЕДАКЦІЇ:
Україна, 49600, м. Дніпропетровськ,
вул. Чернишевського, 24–А, офіс В–500
www.eprostir.dp.ua, e-mail: eprostir@gmail.com