

Головний редактор:

Клименко А. П.,

ректор Чорноморського державного
університету імені Петра Могили, д.т.н.,
професор, Заслужений діяч науки і техніки
України, Президент Асоціації університетів
України

Заступники головного редактора:

Федоренко В. Г.,

д.е.н., професор, Заслужений діяч науки і техніки
України, академік УАН

Смельянов В. М.,

д.держ.упр., професор, директор Інституту державно-
го управління Чорноморського державного універси-
тету імені Петра Могили

Відповідальний секретар:

Кучеренко Г. Б.

Члени редакційної колегії:

Антонова А. В., д.держ.упр., професор, завідувач кафедри
обліку і аудиту Чорноморського державного університету
імені Петра Могили

Бакуменко В. Д., д.держ.упр., професор, проректор з на-
укової роботи Академії муніципального управління

Бистряков І. К., д.е.н., професор, завідувач відділу ДУ
«Інститут економіки природокористування та сталого роз-
витку НАН України»

Великий Ю. В., д.е.н., професор кафедри обліку і аудиту
Чорноморського державного університету імені Петра Мо-
гили

Горлачук В. В., д.е.н., професор, завідувач кафедри Чорно-
морського державного університету імені Петра Могили

Даций Н. В., д.держ.упр., доцент, професор кафедри Ака-
демії муніципального управління

Даций О. І., д.е.н., професор, завідувач кафедри Академії му-
ніципального управління

Денисенко М. П., д.е.н., професор, професор кафедри Київ-
ського національного університету технологій та дизайну

Анджей Стельмах, доктор політичних наук, професор, за-
відувач кафедри політичних систем Університету імені
Адама Міцкевича (м.Познань, Польща)

Тадеуш Валлас, доктор політичних наук, професор, декан
факультету політичних наук та журналістики Університету
імені Адама Міцкевича (м.Познань, Польща)

Джерзі Бабяк, доктор політичних наук, професор, заступ-
ник декану факультету політичних наук та журналістики
Університету імені Адама Міцкевича (м.Познань, Польща)

Завізна Н. С., д.е.н., доцент, провідний науковий співробіт-
ник відділу стратегії сталого розвитку та інвестиційно-інно-
ваційної політики Науково-дослідного економічного Інсти-
туту Міністерства економічного розвитку і торгівлі України

Івашова А. М., д.держ.упр., професор, завідувач кафедри
Академії митної служби України

Кальниш Ю. Г., д.держ.упр., с.н.с., професор кафедри пар-
ламентаризму та політичного менеджменту Національної
академії державного управління при президентіві України

Коваль Г. В., д.держ.упр., завідувач кафедри, професор ка-
федри соціальної роботи, управління і педагогіки Чорно-
морського державного університету імені Петра Могили

Кузьменко О. Б., д.е.н., професор, заступник декана Чорно-
морського державного університету імені Петра Могили

Плеханов Д. О., д.держ.упр., доцент, завідувач кафедри дер-
жавної служби Чорноморського державного університету
імені Петра Могили

Савченко О. Ф., д.е.н., професор, професор кафедри Пол-
тавського університету економіки та торгівлі

Сиченко В. В., д.держ.упр., доцент, завідувач кафедри
Дніпропетровського державного аграрного університету

Сорока С.В., д.держ.упр., професор кафедри місцевого са-
моврядування, регіонального розвитку та політичної аналі-
тики Чорноморського державного університету імені Пет-
ра Могили

Сорока М. П., д.держ.упр., професор, народний депутат
України

Федоренко С. В., доцент кафедри інформаційних систем і
технологій ІПК ДСЗУ, академік академії будівництва Украї-
ни, к.т.н., доцент

Чорна А. О., д.е.н., професор, завідувач кафедри мене-
джменту та адміністрування Вінницького торговельно-
економічного інституту Київського національного торговель-
но-економічного університету

Шамрай В. О., д.держ.упр., професор, професор кафедри
Академії праці та соціальних відносин

ІНВЕСТИЦІЇ:

ПРАКТИКА ТА ДОСВІД

№ 5 березень 2016 р.

Журнал засновано у січні 2002 року.

Виходить 2 рази на місяць.

ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ

*Журнал включено до переліку наукових фахових
видань України, в яких можуть публікуватися
результати дисертаційних робіт на здобуття
наукових ступенів доктора і кандидата наук з
ЕКОНОМІКИ*

*(наказ Міністерства освіти і науки України
№ 747 від 13.07.2015)*

Свідоцтво КВ № 17597-6447ПР від 29.03.2011 року
ISSN 2306-6814

Передплатний індекс: 23892

Адреса редакції:

04112, м. Київ, вул. Дорогожицька, 18, к. 29

Поштова адреса:

04112, м. Київ, вул. Дорогожицька, 18, к. 29

Телефон: (044) 223-26-28, 537-14-33

Тел./факс: (044) 458-10-73

E-mail: economy_2008@ukr.net

www.investplan.com.ua

Засновники:

Чорноморський державний університет імені

Петра Могили,

ТОВ "ДКС Центр"

Видавець:

ТОВ "ДКС Центр"

Відділ інформації

Стаднік С. Б.

Відділ реклами

Чурсіна А. М.

Коректор

Строганова Г. М.

Комп'ютерна верстка

Полулященко А. В.

Технічне забезпечення

Дідук Б. Б.

Передрукування дозволяється лише за згодою редакції.
Відповідальність за добір і викладення фактів несуть автори.

Редакція не завжди поділяє позицію авторів публікацій.

За зміст та достовірність реклами несе відповідальність
рекламодавець.

Рекомендовано до друку Вченою Радою Чорноморського
державного університету імені Петра Могили 17.03.16 р.

Підписано до друку 17.03.16 р.

Формат 60x84 1/8, Ум. друк. арк. 20,2.

Наклад — 1000 прим.

Папір крейдований, друк офсетний.

Замовлення № 1703/1.

Віддруковано у ТОВ «ДКС Центр»

м. Київ, пров. Куренівський, 17

Тел. (044) 537-14-34

Головний редактор:

Клименко А. П.,

ректор Чорноморського державного
університету імені Петра Могили, д.т.н.,
професор, Заслужений діяч науки і техніки
України, Президент Асоціації університетів
України

Заступники головного редактора:

Федоренко В. Г.,

д.е.н., професор, Заслужений діяч науки і техніки
України, академік УАН

Ємельянов В. М.,

д.держ.упр., професор, директор Інституту державно-
го управління Чорноморського державного універси-
тету імені Петра Могили

Бистряков І. К.,

д.е.н., професор, завідувач відділу ДУ «Інститут
економіки природокористування та сталого розвитку
НАН України»

Відповідальний секретар:

Кучеренко Г. Б.

Члени редакційної колегії:

Антонова А. В., д.держ.упр., професор, завідувач кафедри
обліку і аудиту Чорноморського державного університету імені
Петра Могили

Антонов А. В., д.держ.упр., доцент кафедри соціальної робо-
ти, управління і педагогіки Чорноморського державного уні-
верситету імені Петра Могили

Бакуменко В. Д., д.держ.упр., професор, проректор з науко-
вої роботи Академії муніципального управління

Беглиця В. П., д.держ.упр., доцент, проректор з наукової робо-
ти Чорноморського державного університету імені Петра Мо-
гили

Великий Ю. В., д.е.н., професор Чорноморського державно-
го університету імені Петра Могили

Горлачук В. В., д.е.н., професор, завідувач кафедри Чорно-
морського державного університету імені Петра Могили

Даций Н. В., д.держ.упр., доцент, професор кафедри Академії
муніципального управління

Даций О. І., д.е.н., професор, завідувач кафедри Академії
муніципального управління

Анджей Стельмах, доктор політичних наук, професор, заві-
дувач кафедри політичних систем Університету імені Ада-
ма Міцкевича (м.Познань, Польща)

Тадеуш Валлас, доктор політичних наук, професор, декан фа-
культету політичних наук та журналістики Університету імені
Адама Міцкевича (м.Познань, Польща)

Джерзі Бабяк, доктор політичних наук, професор, заступник
декана факультету політичних наук та журналістики Універ-
ситету імені Адама Міцкевича (м.Познань, Польща)

Євтушенко О. Н., д.політ.н., професор, завідувач кафедри
місцевого самоврядування, регіонального розвитку та політич-
ної аналітики Чорноморського державного університету імені
Петра Могили

Завізна Н. С., д.е.н., доцент, провідний науковий співробіт-
ник відділу стратегії сталого розвитку та інвестиційно-іннова-
ційної політики Науково-дослідного економічного Інституту
Міністерства економічного розвитку і торгівлі України

Івашова А. М., д.держ.упр., професор, завідувач кафедри Ака-
демії митної служби України

Кальниш Ю. Г., д.держ.упр., с.н.с., професор кафедри парла-
ментаризму та політичного менеджменту Національної ака-
демії державного управління при президентові України

Коваль Г. В., д.держ.упр., завідувач кафедри, професор кафед-
ри соціальної роботи, управління і педагогіки Чорноморсько-
го державного університету імені Петра Могили

Кузьменко О. Б., д.е.н., професор, заступник декана Чорно-
морського державного університету імені Петра Могили

Плеханов Д. О., д.держ.упр., доцент, завідувач кафедри дер-
жавної служби Чорноморського державного університету імені
Петра Могили

Савченко О. Ф., д.е.н., професор, професор кафедри Полтавсь-
кого університету економіки та торгівлі

Сиченко В. В., д.держ.упр., доцент, завідувач кафедри Дніпро-
петровського державного аграрного університету

Сорока С. В., д.держ.упр., професор кафедри місцевого само-
врядування, регіонального розвитку та політичної аналітики
Чорноморського державного університету імені Петра Могили

Сорока М. П., д.держ.упр., професор, народний депутат України

Шамрай В. О., д.держ.упр., професор, професор кафедри Ака-
демії праці та соціальних відносин

ІНВЕСТИЦІЇ:

ПРАКТИКА ТА ДОСВІД

№ 5 березень 2016 р.

Журнал засновано у січні 2002 року.

Виходить 2 рази на місяць.

ДЕРЖАВНЕ УПРАВЛІННЯ

*Журнал включено до переліку наукових фахових
видань України, в яких можуть публікуватися
результати дисертаційних робіт на здобуття
наукових ступенів доктора і кандидата наук з
ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ*

*(наказ Міністерства освіти і науки України
№ 1528 від 29.12.2014)*

Свідоцтво КВ № 17597-6447ПП від 29.03.2011 року
ISSN 2306-6814

Передплатний індекс: 23892

Адреса редакції:

04112, м. Київ, вул. Дорогожицька, 18, к. 29

Поштова адреса:

04112, м. Київ, вул. Дорогожицька, 18, к. 29

Телефон: (044) 223-26-28, 537-14-33

Тел./факс: (044) 458-10-73

E-mail: economy_2008@ukr.net

www.investplan.com.ua

Засновники:

*Чорноморський державний університет імені
Петра Могили,
ТОВ "ДКС Центр"*

Видавець:

ТОВ "ДКС Центр"

Відділ інформації

Стаднік С. Б.

Відділ реклами

Чурсіна А. М.

Коректор

Строганова Г. М.

Комп'ютерна верстка

Полулященко А. В.

Технічне забезпечення

Дідук Б. Б.

Передрукування дозволяється лише за згодою редакції.

Відповідальність за добір і викладення фактів несуть автори.

Редакція не завжди поділяє позицію авторів публікацій.

За зміст та достовірність реклами несе відповідальність
рекламодавець.

Рекомендовано до друку Вченою Радою Чорноморського
державного університету імені Петра Могили 17.03.16 р.

Підписано до друку 17.03.16 р.

Формат 60х84 1/8, Ум. друк. арк. 20,2.

Наклад — 1000 прим.

Папір крейдований, друк офсетний.

Замовлення № 1703/1.

Віддруковано у ТОВ «ДКС Центр»

м. Київ, пров. Куренівський, 17

Тел. (044) 537-14-34

ІНВЕСТИЦІЇ: ПРАКТИКА ТА ДОСВІД

№ 5 березень 2016 р.

У НОМЕРІ:

Економічна наука

Голян В. А., Андросчук І. І.

Інвестиції у сферу водокористування: інституціональне забезпечення та секторальні пріоритети 5

Георгіаді Н. Г.

Торгівля волатильністю вітчизняних інвестиційних інструментів: проблеми і перспективи 13

Ляшенко О. І., Крицун К. І.

Мультифрактальний аналіз динаміки фондових індексів США 17

Могилова М. М.

Удосконалення оцінки основних засобів сільськогосподарського призначення при діагностиці інвестиційної привабливості та кредитоспроможності аграрних підприємств 22

Горобець Н. М.

Вплив факторів на формування маркетингової стратегії птахівничого підприємства 28

Скіцько В. І.

Індустрія 4.0 як промислове виробництво майбутнього 33

Харабафа В. М.

Проблеми розвитку споживчого кредитування України 41

Хаянок Т. М.

Теоретичні аспекти соціальної оцінки кадрового потенціалу аграрного підприємства 46

Аскеров Рашад Элвиз оглы

Диверсификация экономики и экспорта в Азербайджане 49

Пономарьов Д. Е.

Капітал підприємства: сутність та аналіз формування і використання 53

Дадико Г. Д.

Маркетингові інновації як актуальний напрям розвитку страхового ринку України в сучасних умовах 59

Кудрявець Є. В.

Засади європейської політики створення інноваційних кластерів та поглибленої взаємодії з Україною 64

Жваненко С. А.

Курортно-рекреаційна сфера як чинник економічного зростання національної економіки 73

Кудрявська Н. В.

Теоретико-методичні засади діяльності страхових посередників 78

Смирнова Н. В.

Новітній підхід до оцінки ефективності організаційно-економічного забезпечення трансферу технологій на металургійних підприємствах 81

Державне управління

Сімак С. В.

Особливості методології дослідження державного управління публічно-приватним партнерством на сучасному етапі розвитку України 88

Грищенко І. М.

Причини виникнення лідерського середовища в системі місцевого самоврядування 93

Криштоф Н. С., Дороніна І. І.

Модернізація податкової системи в умовах європейської інтеграції та структурних зрушень 97

Рашковський О. А.

Девелопмент як принципово нова концепція організації інвестиційного процесу 106

INVESTYTSIYI: PRAKTYKA TA DOSVID

№ 5 / 2016

CONTENTS:

Economy

Golyan V., Androshchuk I.

INVESTMENTS IN THE FIELD OF WATER USE: INSTITUTIONAL PROVIDING AND SECTORAL PRIORITIES 5

Heorhiadi N.

TRADING BY VOLATILITY OF THE UKRAINIAN INVESTMENT INSTRUMENTS: PROBLEMS AND PROSPECTS 13

Lyashenko O., Krytsun K.

MULTIFRACTAL ANALYSIS OF THE DYNAMICS OF US STOCK INDEXES 17

Mogylova M.

THE IMPROVEMENT OF AGRICULTURAL FIXED ASSETS EVALUATION IN DIAGNOSTICS OF INVESTMENT ATTRACTIVENESS AND CREDITWORTHINESS OF AGRICULTURAL ENTERPRISES 22

Gorobets N.

INFLUENCE FACTORS ON FORMATION OF ENTERPRISE MARKETING STRATEGIES POULTRY 28

Skitsko V.

INDUSTRY 4.0 AS INDUSTRIAL PRODUCTION OF THE FUTURE 33

Kharabara V.

PROBLEMS OF UKRAINE CONSUMER CREDIT 41

Khayanok T.

THEORETICAL ASPECTS OF SOCIAL ASSESSMENT PERSONNEL POTENTIAL OF AGRICULTURAL ENTERPRISES 46

Askerov Rashad Elviz oghlu

ECONOMIC AND EXPORT DIVERSIFICATION IN AZERBAIJAN 49

Ponomarov D.

THE CAPITAL OF THE ENTERPRISE: THE ESSENCE AND ANALYSIS OF FORMATION AND THE USE 53

Dadyko H.

MARKETING INNOVATION AS THE CURRENT DIRECTION OF UKRAINIAN INSURANCE MARKET DEVELOPMENT IN MODERN CONDITIONS 59

Kudriavets Y.

PRINCIPLES OF EUROPEAN INNOVATION CLUSTERS POLICY AND ENHANCE COOPERATION WITH UKRAINE 64

Zhvanenko S.

RESORT-RECREATION SPHERE AS A FACTOR OF ECONOMIC GROWTH OF THE NATIONAL ECONOMY 73

Kudriavska N.

THEORETICAL AND METHODOLOGICAL PRINCIPLES OF INSURANCE INTERMEDIARIES 78

Smirnova N.

A NEW APPROACH TO EVALUATING THE EFFECTIVENESS OF ORGANIZATIONAL-ECONOMIC PROVIDING OF TECHNOLOGY TRANSFER AT THE METALLURGICAL ENTERPRISES 81

Public administration

Simak S.

FEATURES RESEARCH METHODOLOGY GOVERNANCE PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP ON THE MODERN STAGE OF DEVELOPMENT OF UKRAINE 88

Gryshchenko I.

THE CAUSES OF ENVIRONMENTAL LEADERSHIP IN THE SYSTEM OF LOCAL GOVERNMENT 93

Kryshtof N., Doronina I.

MODERNISATION OF TAX SYSTEM IN THE CONDITIONS OF EUROPEAN INTEGRATION AND STRUCTURAL CHANGES 97

Rashkovsky O.

DEVELOPMENT AS A FUNDAMENTALLY NEW CONCEPT OF THE INVESTMENT PROCESS 106

УДК 330.322:556.18

В. А. Голян,
 д. е. н., професор, заступник директора з науково-організаційної роботи, завідувач відділу
 проблем економіки земельних і лісових ресурсів, Державна установа "Інститут економіки
 природокористування та сталого розвитку Національної академії наук України", м. Київ
 І. І. Андросчук,
 громадська організація "Європейський аналітичний центр", м. Луцьк

ІНВЕСТИЦІЇ У СФЕРУ ВОДОКОРИСТУВАННЯ: ІНСТИТУЦІОНАЛЬНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ТА СЕКТОРАЛЬНІ ПРІОРИТЕТИ

V. Golyan,
 Doctor of Science (Econ.), Professor, Deputy Director for scientific and organizational work,
 Head of the Department Economic Issues of Land and Forest Resources, Public Institution "Institute of
 Environmental Economics and Sustainable Development National Academy of Sciences of Ukraine", Kyiv
 I. Androschuk,
 Non-governmental organization "European Analytical Centre", Lutsk

INVESTMENTS IN THE FIELD OF WATER USE: INSTITUTIONAL PROVIDING AND SECTORAL PRIORITIES

У статті розглянуто форми, методи та джерела фінансування інвестицій у сфері водокористування в умовах недосконалості інституціонального забезпечення володіння, користування та розпоряджання водними ресурсами та об'єктами водогосподарської інфраструктури. Визначено передумови нарощення обсягів інвестиційного забезпечення основних сегментів сфери водокористування в Україні, а саме: водопровідно-каналізаційного, водогосподарсько-меліоративного та промислового водокористування.

Проаналізовано рівень покриття капітальних інвестицій у відтворення та охорону водних ресурсів фіскальними платежами, які пред'являються за спеціальне використання води та скиди забруднюючих речовин у водні об'єкти, за період з 2000 по 2014 рік, що дало можливість виявити зрушення в структурі джерел інвестиційного забезпечення, виходячи з макроекономічної ситуації в країні. Досліджено структуру джерел фінансування капітальних інвестицій в очищення зворотних вод та захист і реабілітацію ґрунту, підземних і поверхневих вод у 2006 та 2013 роках, що показало збереження найбільшої питомої ваги власних коштів підприємств, організацій, установ і коштів Державного та місцевих бюджетів України.

Обґрунтовано заходи нарощення обсягів інвестицій у сферу водокористування через інституціоналізацію сучасних норм, правил та специфікацій здійснення водогосподарських і водоохоронних робіт, корпоратизацію підприємств водного господарства, водопостачання та водовідведення, комерціалізацію надання водогосподарських послуг, сек'юритизацію водних і водогосподарських активів, диверсифікацію форм, методів і джерел інвестиційної діяльності.

Forms, methods and sources of investment financing in the field of water use in conditions of imperfection institutional providing of possession, use and disposal of water resources and objects of water management infrastructure are reviewed in the article. Preconditions for increasing the volume of investments in major segments of the sphere of water use in Ukraine, such as water supply and sewerage, water management and ameliorative, and industrial water use are determined.

The level of coverage of capital investment in reproduction and protection of water resources by fiscal payments that apply for the special use of water and discharges of pollutants into water bodies during from 2000 to 2014 is analyzed, that made it possible detect changes in the structure of sources of investment providing based on the macroeconomic situation in the country. The structure of the sources of funding for capital investment in purification of reverse waters and the protection and rehabilitation of soil, groundwater and surface water in 2006 and 2013 are investigated, it has shown preservation largest proportion of own funds of enterprises, organizations, institutions and funds of State and local budgets of Ukraine.

The measures of increasing the volume of investments into sphere of water use by institutionalizing modern norms, rules and specifications of implementation of water management and water conservation works, corporatization of enterprises of water management, water supply and sewerage, commercialization of water management services, securitization water and water management assets, diversification of forms, methods and sources of investment are substantiated.

Ключові слова: інвестиції, водокористування, інституціональне забезпечення, рентна плата, екологічний податок, диверсифікація.

Key words: investments, water use, institutional providing, rental payment, environmental tax, diversification.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ У ЗАГАЛЬНОМУ ВИГЛЯДІ ТА ЇЇ ЗВ'ЯЗОК ІЗ ВАЖЛИВИМИ НАУКОВИМИ ЧИ ПРАКТИЧНИМИ ЗАВДАННЯМИ

Однією з головних проблем раціоналізації господарського освоєння водно-ресурсного потенціалу та модернізації водогосподарської інфраструктури є нарощення обсягів інвестицій в реалізацію водогосподарських і водоохоронних проектів у різних сегментах національного господарства, де водні ресурси відіграють роль засобів виробництва і предметів праці, а також компонента, що забезпечує виробничий процес. В окремих сегментах водогосподарського комплексу (водне господарство, водогосподарсько-меліоративний і водопровідно-каналізаційний підкомплекс, промислове водокористування, мала гідроенергетика) наявні конкретні форми, методи і джерела інвестиційного забезпечення, які визначаються власністю на водні та водогосподарські об'єкти, а також роллю водних ресурсів у відтворювальному процесі.

Чи не вирішальним чинником активізації інвестиційної діяльності у сфері водокористування виступає інституціональне забезпечення процесів володіння, користування та розпоряджання водними ресурсами та об'єктами водогосподарської і водоохоронної інфраструктури. Фактично сьогодні у сфері водокористування сформувались державний, корпоративний та комунальний сектори, а також сектор домашніх господарств — мають на увазі водні та водогосподарські об'єкти, які перебувають у приватній власності громадян. Виходячи з форми власності на водні та водогосподарські об'єкти і формується специфікація форм, методів та джерел інвестування проектів модернізації, реконструкції та технічного переоснащення водогосподарської інфраструктури і відтворення водно-ресурсного потенціалу у відповідних сегментах сфери водокористування: водопровідно-каналізаційному, водогосподарсько-меліоративному та промислового водокористування.

На жаль, невпорядкованість відносин щодо володіння та користування водними і водогосподарськими активами не дає можливості повною мірою використати наявні у світовій практиці методи, форми та джерела інвестиційного забезпечення сфери водокористування, що призводить до перманентного інвестиційного дефіциту і консервує високий рівень фізичного спрацювання об'єктів водогосподарської інфраструктури, який є причиною надмірного техногенного впливу на водно-ресурсні джерела.

Тому при виборі секторальних пріоритетів інвестиційної діяльності варто враховувати весь спектр інституціональних обмежень, які не дають можливості диверсифікувати джерела інвестиційного забезпечення проектів відтворення водно-ресурсного потенціалу та модернізації об'єктів водогосподарської інфраструктури. Тим більше, що в практиці інвестиційної діяльності в останні періоди не відбулося проривних позитивних змін і власні кошти підприємств, організацій та установ, а також кошти Державного та місцевих бюджетів виступають основними джерелами фінансування проектів відновлення водних джерел та водогосподарських об'єктів.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Формуванню методологічного інструментарію інвестиційного забезпечення сфери водокористування, а також інституціональному забезпеченню диверсифікації форм, методів та джерел інвестування водогосподарських та водоохоронних проектів присвячено значну кількість наукових праць вітчизняних вчених [2—5], але не повною мірою ідентифіковано секторальні пріоритети залучення інвестицій у відтворення водно-ресурсного потенціалу та розбудову водогосподарської інфраструктури.

В окремих працях обґрунтовується доцільність імплементації позитивного зарубіжного досвіду щодо застосування механізмів інвестування екологічної реструктуризації водогосподарського комплексу, висловлюються пропозиції стосовно налагодження партнерських відносин між державою та підприємницькими структурами з приводу використання водних і водогосподарських об'єктів [1; 6].

Особливо ускладнене вирішення проблеми перегляду форм і методів інвестиційного забезпечення модернізації водопровідно-каналізаційного господарства, реінжинірингу гідротехнічних споруд меліоративних систем у зоні зрошення та осушення, упровадження систем оборотного водопостачання у промисловому секторі. Також недостатньо дослідженим є взаємозв'язок між величиною капітальних інвестицій у відтворення та охорону водних ресурсів та надходженнями водно-ресурсних платежів та екологічного податку за скиди забруднюючих речовин у водні об'єкти до Зведеного бюджету України.

ЦІЛІ СТАТТІ

Цілями публікації є визначення можливих форм, методів та джерел інвестиційного забезпечення сфери

водокористування, встановлення рівня покриття надходженнями зборів (рентної плати) за спеціальне використання води та екологічного податку за скиди забруднюючих речовин у водні об'єкти капітальних інвестицій у відтворення та охорону водних ресурсів, визначення напрямів нарощення інвестицій у відтворення водно-ресурсного потенціалу і модернізацію, реконструкцію та технічне переоснащення об'єктів водогосподарської і водоохоронної інфраструктури.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Впродовж останніх років необхідність нарощення обсягів інвестиційного забезпечення сфери водокористування в Україні особливо актуалізувалася, оскільки бюджетне фінансування утримання водогосподарських організацій є недостатнім, водоохоронних заходів — часто має не превентивний, а відшкодувальний характер, низька інвестиційна привабливість більшості водогосподарських активів не сприяє припливу інвестицій як вітчизняних, так і закордонних підприємницьких структур, міжнародних фінансово-кредитних організацій, урядів іноземних держав, інституціональних інвесторів.

Інвестиційне забезпечення сфери водокористування в Україні пов'язується з вирішенням комплексу проблем фінансового та інституціонального характеру. Значною мірою темпи зростання та обсяги залучення інвестицій у цю галузь детермінуються її багатофункціональністю та високим рівнем диверсифікованості, оскільки водні ресурси та водогосподарські об'єкти відіграють важливу роль у відтворювальному процесі багатьох секторів національного господарства. Інституціональні обмеження щодо вибору методів, форм та джерел інвестиційного забезпечення також зумовлені домінуванням державної форми власності на більшість водних і водно-господарських активів, низьким рівнем капіталізації і відсутністю резервів для нарощення капітальних інвестицій у водоохоронні об'єкти великими підприємствами-водокористувачами, а також відсутністю інвестиційної складової при встановленні тарифів на послуги водопостачання та водовідведення.

Оскільки сфера водокористування є складним поліфункціональним утворенням, в окремих її сегментах (водопровідно-каналізаційному, водогосподарсько-меліоративному, промисловому) сформовані специфічні інституціональні передумови для нарощення обсягів інвестиційного забезпечення відтворення й охорони водних ресурсів та модернізації об'єктів водогосподарської інфраструктури (рис. 1).

У водогосподарсько-меліоративному сегменті інвестиційна діяльність держави переважно зорієнтована на фінансування заходів по утриманню та ремонту загальнодержавних та міжгосподарських мереж гідротехнічних споруд, нові власники внутрішньогосподарських мереж гідротехнічних споруд не мають достатньої концентрації інвестиційних ресурсів для їх техніко-технологічної модернізації. У промисловому водокористуванні великі водокористувачі-промислові підприємства повільно впроваджують оборотні системи водопостачання та модернізують очисні споруди у зв'язку з обмеженістю внутрішніх та неможливістю залучити зовнішні інвестиції, а також з відсутністю відповідних стимулів,

які спонукали б їх впроваджувати маловодні та безводні технології.

У водопровідно-каналізаційному сегменті підприємства комунального водопостачання не мають змоги в тарифи за постачання та відведення води закладати інвестиційну складову внаслідок високого рівня затратності послуг водопостачання та водовідведення, що не дає можливості прискорити оновлення водопровідно-каналізаційних мереж, щоб знизити частку фізично спрацьованого та морально застарілого обладнання. Також повільно поширюється позитивний досвід запровадження нових інституціональних форм задоволення місцевих потреб у водопостачанні та водовідведенні.

Сьогодні основними джерелами інвестиційного забезпечення сфери водокористування є Державний та місцеві бюджети України, а також власні кошти підприємств, організацій та установ. Частка інших джерел є незначною у зв'язку з наявними інституціональними обмеженнями щодо вільного обороту водних та водогосподарських активів. Виходячи з цього, величина інвестиційного забезпечення водокористування значною мірою пов'язана з результативністю фінансування водогосподарських та водоохоронних проектів зі Зведеного бюджету України, що, у свою чергу, кореспондується з результативністю стягнення фіскальних платежів за спеціальне використання води та скиди забруднюючих речовин у водні об'єкти.

Упродовж 2000—2014 рр. у динаміці покриття капітальних інвестицій на відтворення та охорону водних ресурсів, що розраховувалися як сума капітальних інвестицій на очищення зворотних вод та реабілітацію ґрунту, підземних і поверхневих вод, фіскальними платежами, котрі пред'являються за спеціальне використання води та скиди забруднюючих речовин у водні об'єкти, не спостерігалось чіткої тенденції. У 2001 році порівняно з попереднім рівень покриття капітальних інвестицій у відтворення та охорону водних ресурсів фіскальними платежами збільшився до 66,4 % (рис. 2), а у період з 2001 по 2008 рр. — коливався в межах 36,2—66,4 %, що пояснюється стабільністю в цей період, можливістю підприємницьких структур відносно значний обсяг власних коштів спрямовувати в реалізацію водогосподарських та водоохоронних проектів унаслідок макроекономічної стабілізації.

Саме це зумовило зменшення рівня покриття за рахунок скорочення частки капітальних інвестицій у відтворення та охорону водних ресурсів, профінансованих за рахунок державного та місцевих бюджетів.

Починаючи з 2008-го і завершуючи 2013 роком, за винятком 2011-го, спостерігалась чітка тенденція підвищення рівня покриття капітальних інвестицій у відтворення та охорону водних ресурсів фіскальними платежами, які пред'являються за спеціальне використання води та скиди забруднюючих речовин у водні об'єкти й акумулюються в загальному та спеціальному фондах відповідних бюджетів. Якщо 2008 року цей показник становив 37,7 %, 2010 — 91,7, 2012 — 103,9, то 2013 р. він збільшився до 137,3 %. Це зумовлено скороченням у цілому загального обсягу капітальних інвестицій у відтворення та охорону водних ресурсів у зв'язку з поглибленням економічної кризи, яка призвела до зменшення обсягів фінансування водогосподарських та во-

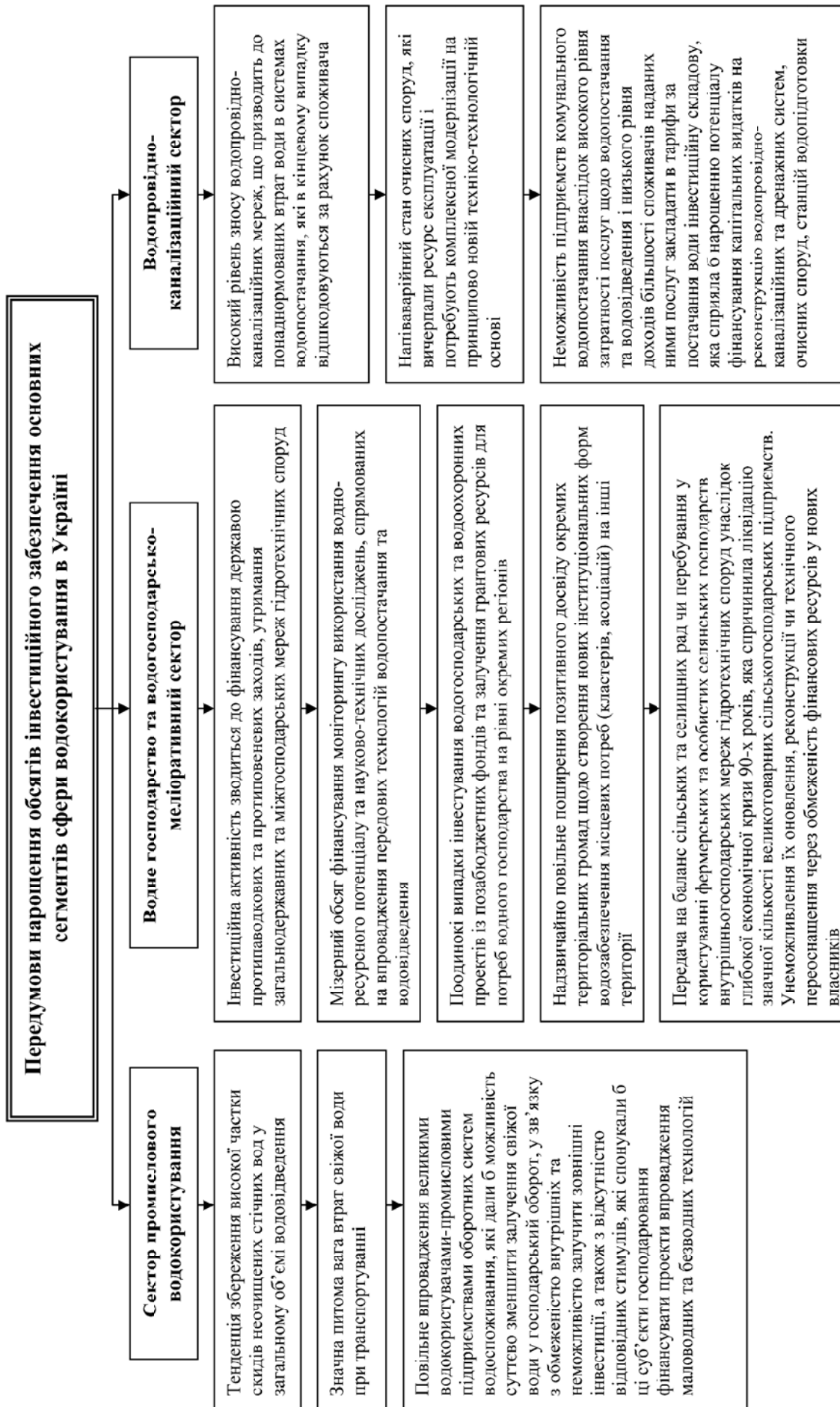


Рис. 1. Характерні ознаки інвестування водогосподарських і водоохоронних проектів

Розроблено авторами.

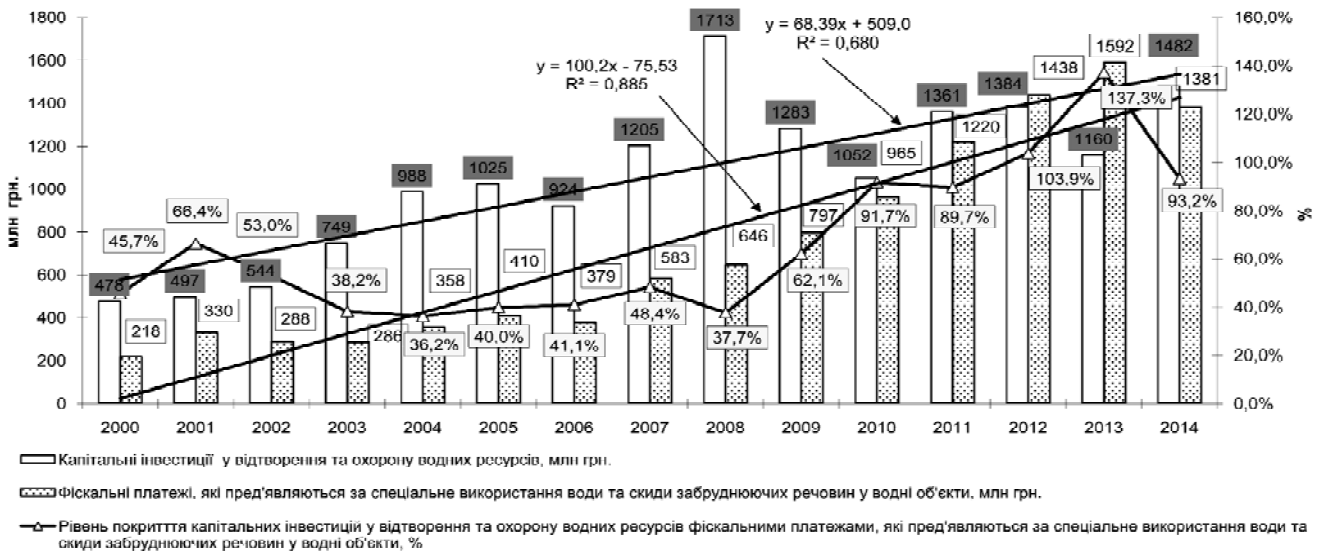


Рис. 2. Динаміка рівня покриття капітальних інвестицій у відтворення та охорону водних ресурсів фіскальними платежами, які пред'являються за спеціальне використання води та скиди забруднюючих речовин у водні об'єкти, 2000—2014 рр.

Джерело: розраховано авторами за даними Міністерства фінансів України, Державного казначейства України та Державної служби статистики України.

доохоронних об'єктів підприємствами, установами та організаціями.

Значний детермінуючий вплив на рівень покриття капітальних інвестицій у відтворення водно-ресурсного потенціалу впродовж 2008—2013 рр. здійснювало також номінальне збільшення величини фіскальних платежів, які пред'являються за спеціальне використання води та скиди забруднюючих речовин у водні об'єкти. Більше того, зростання їх надходжень до Зведеного бюджету України не привело до нарощення капітальних інвестицій у відтворення та охорону водних ресурсів, оскільки збір (рентна плата) за спеціальне використання води надходить до загального фонду відповідних бюджетів і не має цільової спрямованості на фінансування проектів модернізації об'єктів водогосподарської та водоохоронної інфраструктури, а також відтворення водно-ресурсних джерел. Рівень покриття капітальних інвестицій у відтворення та охорону водних ресурсів фіскальними платежами, які пред'являються за спеціальне використання води та скиди забруднюючих речовин у водні об'єкти, 2014 року знизився у зв'язку із збільшенням номінальної величини капітальних інвестицій та зменшенням обсягу названих фіскальних платежів.

Аналіз основних тенденцій рівня покриття капітальних інвестицій у відтворення та охорону водних ресурсів фіскальними платежами за спеціальне використання води та забруднення водних об'єктів, які акумулюються у Зведеному бюджеті України, дає підстави стверджувати про необхідність їх інституціонального закріплення за статтями витрат, які стосуються відтворення та охорони водних ресурсів. Тим більше, що 2015 року екологічний податок за скиди забруднюючих речовин у водні об'єкти також не спрямовувався до спеціальних фондів Державного та місцевих бюджетів, що, у свою чергу, ще більше сприятиме нецільовому використанню фіскальних платежів за користування водно-ресурсним потенціалом України.

Враховуючи необхідність конвергенції вітчизняної структури інвестиційного забезпечення відтворення та

охорони водних ресурсів з найкращими закордонними практиками, рівень покриття капітальних інвестицій у відтворення водно-ресурсного потенціалу та модернізацію об'єктів водогосподарської та водоохоронної інфраструктури фіскальними платежами, які надходять до фінансових фондів держави, регіонів і територіальних громад, має наближатися до рівня 2004 року і супроводжуватися аналогічним збільшенням частки інвестицій, профінансованих як за рахунок власних коштів підприємств-водокористувачів, так і міжнародних фінансово-кредитних організацій, урядів іноземних держав, іноземних підприємницьких структур та інституціональних інвесторів.

Негативним аспектом інвестиційного забезпечення сфери водокористування в Україні є незначна частка портфельного інвестування в загальній структурі інвестицій у відтворення та охорону водних ресурсів та модернізацію водогосподарської інфраструктури, що пов'язується з нерозвиненістю вітчизняного фондового ринку, відсутністю інституціонального забезпечення сек'юритизації водогосподарських активів, неможливістю вільного обороту одержаних водних та водогосподарських об'єктів, надмірною уніфікацією форм державно-приватного партнерства щодо передачі прав тимчасового користування об'єктами водогосподарської та водоохоронної інфраструктури, а також природними і штучними водними об'єктами.

Протягом останніх років у структурі інвестиційного забезпечення сфери водокористування відбулися певні зміни, які свідчать про послаблення участі держави і територіальних громад у фінансовому забезпеченні модернізації, реконструкції та технічного переоснащення об'єктів водогосподарської і водоохоронної інфраструктури. Якщо 2006 року частка державного бюджету у структурі капітальних інвестицій на очищення зворотних вод становила 4,6 %, то 2013-го вона знизилася до 0,7 % (рис. 3 та 4), а частка місцевих бюджетів дорівнювала 31 і 2,8 % відповідно.

Структура капітальних інвестицій на очищення зворотних вод у 2006 році

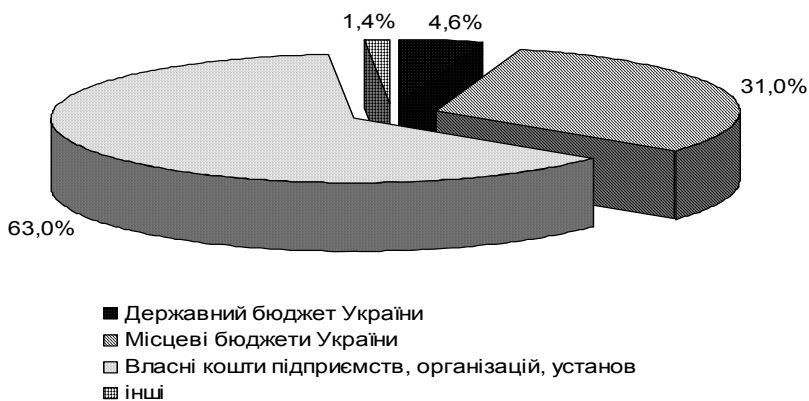


Рис. 3. Структура капітальних інвестицій на очищення зворотних вод, 2006 р.

Джерело: розраховано авторами за даними Державної служби статистики України.

При цьому значно зросла частка власних коштів підприємств, організацій та установ у фінансуванні капітальних інвестицій на очищення зворотних вод, а саме: із 63 (2006 р.) до 94,8 % (2013 р.). Відбулося також збільшення частки інших джерел фінансування капітальних інвестицій та очищення зворотних вод — відповідно із 1,4 до 1,7 %. Такі зрушення в структурі фінансування капітальних інвестицій на очищення зворотних вод свідчать про те, що центр тяжіння у фінансуванні водоохоронних заходів поступово переміщається в корпоративний сектор унаслідок значного зростання частки власних коштів підприємств, організацій та установ. Зменшення частки державного та місцевих бюджетів є виявленням неспроможності держави та територіальних громад достатньою мірою фінансувати проекти модернізації водогосподарської та водоохоронної інфраструктури, щоб підвищити ефективність очищення зворотних вод.

Незначне збільшення частки інших джерел (коштів іноземних підприємницьких структур, міжнародних фінансово-кредитних організацій, урядів іноземних держав тощо) свідчить про низький рівень інвестиційної привабливості об'єктів водогосподарської та водоохоронної інфраструктури для потенційних вітчизняних та іноземних інвесторів. Це пов'язано з недостатньою інституціональною впорядкованістю відносин щодо володіння, користування та розпоряджання водогосподарськими об'єктами, що не дає можливості їх використати як заставу для отримання кредитних ресурсів від фінансово-банківських установ.

Виходячи з результатів аналізу структури капітальних інвестицій на захист і реабілітацію ґрунту, підземних і поверхневих вод, прикметною ознакою є також висока частка власних коштів підприємств, організацій та установ: 2006 року вона становила 61,9 %, а 2013-го — збільшилася до 89,9 % (рис. 5, 6).

Натомість, частка державного бюджету знизилася з 29,4 до 2,9 % відповідно. Питома вага місцевих бюджетів у 2006 році становила 8,1 %, а у 2013 році знизилася до 6,8 %. Частка інших джерел фінансування капітальних інвестицій на захист і реабілітацію ґрунту, підземних і поверхневих вод дорівнювала 0,7 (2006 р.) та 0,3 % (2013 р.). Такі зрушення у структурі фінансування капітальних інвестицій на захист і реабілітацію ґрунту, підземних і поверхневих вод свідчать про поступове зменшення вагомості державних та регіональних джерел фінансування відтворення й охорони водно-ресурсного потенціалу, що унеможливило достатнє фінансування проектів водоохоронної діяльності, які перебувають поза сферою інтересів корпоративного сектору.

Підсумовуючи результати аналізу змін структури капітальних інвестицій на очищення зворотних вод, а

Структура капітальних інвестицій на очищення зворотних вод у 2013 році

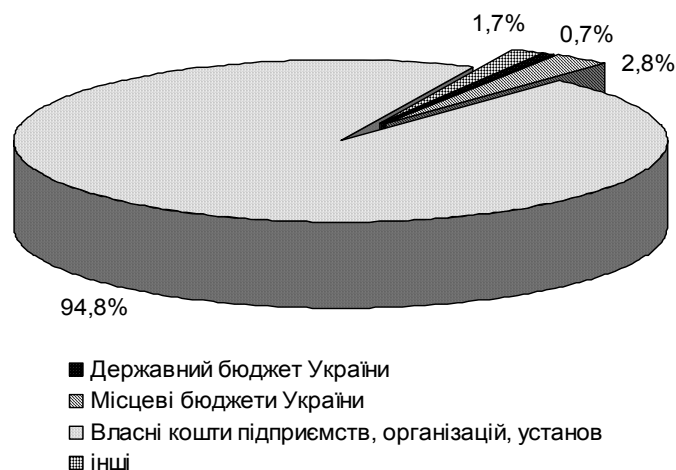


Рис. 4. Структура капітальних інвестицій на очищення зворотних вод, 2013 р.

Джерело: розраховано авторами за даними Державної служби статистики України.

також захист і реабілітацію ґрунту, підземних і поверхневих вод можна зробити висновок, що поступово основними суб'єктами інвестиційної діяльності у водогосподарській діяльності стають вітчизняні суб'єкти підприємництва. На жаль, надзвичайно повільно на внутрішній інвестиційний ринок виходять іноземні суб'єкти інвестиційної діяльності, які спеціалізуються на фінансуванні проектів у водопровідно-каналізаційному комплексі, а також у сфері господарського освоєння водно-ресурсного потенціалу. Дієвим стимулом нарощення обсягів фінансування капітальних інвестицій в очищення зворотних вод та відтворення водно-ресурсного потенціалу стане документальна та реальна імплементація водних та водоохоронних директив Європейського Союзу, які передбачають упровадження додаткової кількості технічних регламентів і стандартів дотримання якості води, екологізації питного водопостачання, використання стічних вод і захисту водних об'єктів від нітратів із сільськогосподарських джерел.

Нарощення інвестиційного забезпечення реалізації водогосподарських і водоохоронних проектів потребує диверсифікації джерел інвестування на основі дотримання таких принципів: невиснажливого водокористування; збереження цілісності водогосподарських систем; налагодження партнерських відносин між державою (територіальними громадами) та суб'єктами підприємництва; подолання суперечностей між пріоритетами розбудови водогосподарської інфраструктури і модернізації системи управління водними ресурсами та змінами в інституціональному середовищі водокористування; урахування інституціональних перетворень у сфері сільськогосподарського виробництва в зоні осу-

Структура капітальних інвестицій на захист і реабілітацію ґрунту, підземних і поверхневих вод у 2006 році

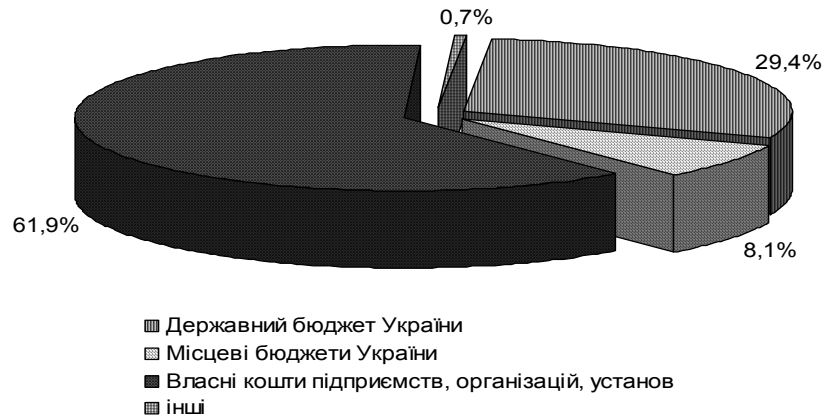


Рис. 5. Структура капітальних інвестицій на захист і реабілітацію ґрунту, підземних і поверхневих вод, 2006 р.

Джерело: розраховано авторами за даними Державної служби статистики України.

шення та зрошення; інтегрованого управління природними ресурсами [6].

Диверсифікація інвестиційного забезпечення сфери водокористування має передбачати використання наступних джерел фінансування: Державний і місцеві бюджети, в тому числі спеціальні та резервні фонди, а також позабюджетні фонди; власні кошти підприємств, організацій та установ, в тому числі водогосподарських організацій, отримані на основі надання платних водогосподарських та екосистемних послуг; кошти іноземних підприємницьких структур, урядів іноземних держав, міжнародних фінансово-кредитних структур, в тому числі у рамках фінансування глобальних екологічних проектів, передбачених природоохоронними конвенціями; кредитні спілки, фінансово-банківські установи, страхові організації, пенсійні фонди, громадські організації; прибутки, акумульовані в результаті спільної діяльності

Структура капітальних інвестицій на захист і реабілітацію ґрунту, підземних і поверхневих вод у 2013 році

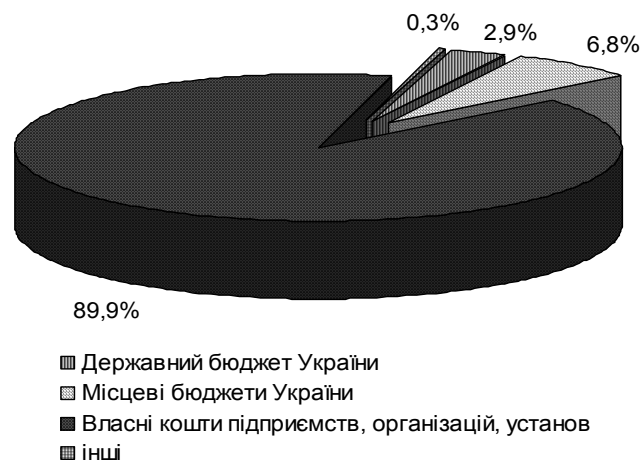


Рис. 6. Структура капітальних інвестицій на захист і реабілітацію ґрунту, підземних і поверхневих вод, 2013 р.

Джерело: розраховано авторами за даними Державної служби статистики України.

суб'єктів водогосподарської діяльності та підприємницьких структур на основі угод державно-приватного партнерства; фінансові ресурси, отримані в результаті продажу облигацій місцевої позики та іпотечного кредитування під заставу земель нероздільно з водогосподарськими об'єктами та гідротехнічними спорудами.

Для збільшення обсягів інвестиційного забезпечення сфери водокористування необхідно реалізувати такі заходи: інституціоналізація нових правил, норм і стандартів водогосподарської та водоохоронної діяльності; комерціалізація надання водогосподарських та екосистемних послуг; корпоратизація державних водогосподарських підприємств та окремих сторін діяльності бюджетних водогосподарських організацій; сек'юритизація водогосподарських активів (мереж гідротехнічних споруд), які перебувають у власності держави і тих, що внаслідок кризових явищ 90-х років стали безгоспними або ж перейшли до приватного власника чи перебувають на балансі місцевих рад; диверсифікація джерел інвестиційного забезпечення.

ВИСНОВКИ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ РОЗВІДОК

У період 2000—2014 рр. не виявлено чіткої тенденції в динаміці покриття капітальних інвестицій у відтворення та охорону водних ресурсів, що розраховувалися як сума капітальних інвестицій на очищення зворотних вод та реабілітацію ґрунту, підземних і поверхневих вод, фіскальними платежами, які пред'являються за спеціальне використання води та скиди забруднюючих речовин у водні об'єкти. Упродовж 2001—2008 рр. рівень покриття коливався в межах 36,2—66,4 % у зв'язку з макроекономічною стабільністю, яка давала можливість підприємницьким структурам відносно значний обсяг власних коштів спрямовувати на реалізацію водогосподарських та водоохоронних проектів. Саме це спричинило зменшення рівня покриття за рахунок скорочення частки капітальних інвестицій у відтворення та охорону водних ресурсів, профінансованих за рахунок державного та місцевих бюджетів.

Через численні інституціональні обмеження (превалювання державної та комунальної форми власності на водні й водогосподарські активи, надмірну централізацію функцій управління водними ресурсами) неможливо суттєво збільшити обсяги капітальних і фінансових іноземних інвестицій, а також активізувати банківське кредитування щодо надання фінансових ресурсів для відновлення потенціалу зрошувальних і осушувальних систем, реконструкції водопровідно-каналізаційного господарства, упровадження оборотних систем водопостачання, екологічного реінжинірингу природних та штучних водних об'єктів.

Суттєвого нарощення обсягів інвестиційного забезпечення сфери водокористування можливо досягти методами: інституціоналізації нових видів, норм, правил і стандартів водогосподарської діяльності; максимально можливої комерціалізації надання водогосподарських та екосистемних послуг; корпоратизації державних водогосподарських підприємств; сек'юритизації водогосподарських активів, які належать як державі, так і місцевим органам самоврядування та суб'єктам підприємницької діяльності; диверсифікації форм і методів інвестування водогосподарських та водоохоронних про-

єктів, у першу чергу на основі укладання угод державно-приватного партнерства.

Література:

1. Голян В.А. Інвестиційне забезпечення сфери водокористування: інституціональне підґрунтя та галузеві особливості / В.А. Голян, І.І. Андрощук // Економіст. — 2013. — № 8. — С. 36—43.
2. Голян В.А. Інституціональне середовище водокористування: сучасний стан та механізми вдосконалення: монографія / В.А. Голян. — Луцьк: Твердиня, 2009. — 592 с.
3. Жовтоног О. Організаційні засади залучення інвестицій для відновлення та сталого використання меліорованих земель / О. Жовтоног, В. Поліщук, М. Кудін, Т. Семенкова // Водне господарство України. — 2009. — № 3. — С. 35—39.
4. Кожушко Л.Ф. Порівняння альтернативних варіантів інвестування меліоративних проектів з урахуванням погодно-кліматичного ризику / Л.Ф. Кожушко, Н.А. Рокочинська // Актуальні проблеми економіки. — 2004. — № 4. — С. 52—57.
5. Соціально-економічний потенціал сталого розвитку України та її регіонів: націон. доп. / За ред. акад. НАН України Е.М. Лібанової, акад. НААН України М.А. Хвесика. — К.: ДУ ІЕПСР НАН України, 2014. — 776 с.
6. Хвесик М.А. Інвестиційне забезпечення сфери водокористування в умовах поглиблення інституціональних трансформацій: сучасна практика, пріоритети та методи / М.А. Хвесик, В.А. Голян, І.І. Андрощук // Економіст. — 2014. — № 1. — С. 4—13.

References:

1. Holian, V.A. and Androshchuk, I.I. (2013), "Water using field investment: institutional background and sectoral features", *Ukrainian Journal Ekonomist*, vol. 8, pp. 36—43.
2. Holian, V.A. (2009), *Instytutsional'ne seredovysche vodokorystuvannia: suchasnyj stan ta mekhanizmy vdoskonalennia* [Institutional environment of water use: current status and mechanisms of improvement], Tverdynia, Luts'k, Ukraine.
3. Zhovtonoh, O. Polishchuk, V. Kudin, M. and Semenkova, T. (2009), "Organizational foundations of investment attraction for renewal and sustainable using of ameliorations", *Vodne hospodarstvo Ukrainy*, vol. 3, pp. 35—39.
4. Kozhushko, L.F. and Rokochynska, N.A. (2004), "Comparison of the meliorative projects investment alternatives subject to weather and climate risk", *Actual problems of economics*, vol. 4, pp. 52—57.
5. Libanova, E.M. and Khvesyk, M.A. (2014), *Sotsial'no-ekonomichnyj potentsial staloho rozvytku Ukrainy ta ii rehioniv* [Socio-economic potential of the sustainable development of Ukraine and its regions], PI IEESD NAS of Ukraine, Kyiv, Ukraine.
6. Khvesyk, M.A. Holian, V.A. and Androshchuk, I.I. (2014), "Water-using field's investment supplying under the conditions of institution transformations' deepening: modern practice, priorities and methods", *Ukrainian Journal Ekonomist*, vol. 1, pp. 4—13.

Стаття надійшла до редакції 19.02.2016 р.

УДК 336.761

Н. Г. Георгіаді,
 д. е. н., професор кафедри менеджменту і міжнародного підприємництва,
 Національний університет "Львівська політехніка", м. Львів

ТОРГІВЛЯ ВОЛАТИЛЬНІСТЮ ВІТЧИЗНЯНИХ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ІНСТРУМЕНТІВ: ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ

N. Heorhiadi,
 Professor of the Department of Management and International Business, Institute of Economics
 and Management of Lviv Polytechnic National University, Doctor of Science, Economics, professor

TRADING BY VOLATILITY OF THE UKRAINIAN INVESTMENT INSTRUMENTS: PROBLEMS AND PROSPECTS

Розглянуто потенційні можливості формування та реалізації стратегій торгівлі волатильністю на вітчизняному фондовому ринку. Проаналізовано літературні джерела за проблематикою використання опціонних моделей торгівлі на фондовому ринку України. Подано оцінку перспектив застосування стратегій торгівлі волатильністю у перспективі та їх роль у розвитку вітчизняного фондового ринку на прикладі аналізування динаміки вартості ринкового портфеля із довгої позиції по ф'ючерсному контракту на індекс українських акцій UX та довгої опціонному контракту "колл" на даний ф'ючерс.

Consider potential development and implementation of strategies of trade volatility in the domestic stock market. Done analyzing the literature on the problems of the use of option trading patterns in the stock market of Ukraine. The assessment of prospects of volatility trading strategies in the future and their role in the development of the stock market for example, analyzing the dynamics of the market value of the portfolio of long positions on the futures contract on the Ukrainian stock index UX and long option contact "call" at the futures.

Ключові слова: торгівля, волатильність, деривативи, ф'ючерс, опціон, стратегія торгівлі волатильністю.
Key words: trading, volatility, derivatives, futures, options, volatility trading strategy.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Реалізація підприємницької діяльності в умовах нестабільного військово-політичного середовища та девальвації національної грошової одиниці вимагає пошуку нестандартних рішень у сфері реалізації інвестиційної політики підприємства. Незважаючи на значну нестабільність вітчизняного фондового ринку, він може розглядатись як потенційний майданчик для реалізації інвестиційних стратегій, які мають характеризуватись відносно низьким рівнем ризику та гнучкою моделлю формування надходжень. Серед таких стратегій виділяють системи торгівлі волатильністю, особливістю яких є те, що вони генерують надходження тільки у випадку наявності значних флуктуацій на ринку цінних паперів та сировинних ринках [1; 4—8 с.]. Таким чином, зміна тенденції на ринку незалежно від напрямку, за умови використання стратегії торгівлі волатильністю, генерує надходження для інвестора, які переважають видатки. За умови стабільності на ринку, консолідації цін, стратегії торгівлі волатильністю є збитковими. Оскільки вітчизняний фондовий ринок характеризується значними флуктуаціями, використання стратегій торгівлі волатильністю постає особливо актуальним. Тому виникає потреба розглянути можливість їх використання в сучасних умовах розвитку вітчизняного фондового ринку. Виходячи із вищенаведеного, обгрунтовано слід вважати наукову проблему: необхідність аналізування

сучасного середовища здійснення інвестицій на фондовому ринку з використанням стратегій торгівлі волатильністю.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Стратегії торгівлі волатильністю активно розглядаються у закордонних літературних джерелах. Серед науковців, які аналізують можливості їх реалізації та пропонують необхідний математичний апарат варто виділити Х. Пуна та П. Повпа [2, 5—18 с.], які у спільній статті "Спред від торгівлі волатильністю: тестування ефективності на основі ринкових індексів" (1999 р.) детально розглядають можливість застосування стратегій торгівлі волатильністю на основі застосування індексного інвестування. П. Карр, спільно із Д. Мадан (2002 р.) дослідили використання нелінійних моделей математичної статистики для побудови прогнозу та формування системи прийняття рішень в рамках системи торгівлі волатильністю. Серед інших закордонних вчених, які приділили особливу увагу означеній науковій проблемі можна виділити М. Авелланеду, А. Леві та А. Парас [4], які здійснили аналіз математичного апарату у сфері торгівлі волатильністю, розглядаючи саму волатильність з точки зору теорії невизначеності (1995), а також Д. Бріндена і Р. Лічнбергера [5], внесок яких полягає у тому, що вони одними із перших спробували

теоретично обґрунтувати можливість торгівлі волатильністю (1978 р.).

Розглядаючи дослідження вказаних вчених варто підсумувати, що опубліковані ними роботи не містять детальних матеріалів про результати застосування математичного апарату, запропонованого ними для реалізації стратегій торгівлі волатильністю. Проте незважаючи на теоретичний характер вказаних досліджень, їх практична цінність проявила себе у 90-х роках, коли використання комп'ютерної техніки стало глобальним і масовим явищем, що дало можливість успішно реалізовувати інвестиційні стратегії, що спирались на складний математичний апарат.

Незважаючи на успішне використання стратегій волатильності закордоном та особливу увагу іноземних науковців до проблем реалізації даних стратегій, через їх виняткові перспективи, вітчизняні вчені майже не акцентують на використанні даних стратегій у науковій літературі. Серед науковців, які все ж звертають увагу на їх актуальність та аналізують можливості застосування торгівлі волатильністю інвесторами на вітчизняному фондовому ринку, можна відмітити таких науковців, як С. Силантьєв [6, 103—104 с.], який досліджує використання торгівлі опціонами на ринку акцій компанії IBM (2011 р.), а також Л. Корсач [7], який аналізує волатильність вітчизняного фондового ринку протягом 2009—2012 рр., без аналізу потенціальних можливостей застосування торгівлі волатильністю в умовах вітчизняного фондового ринку. Крім цього, варто згадати таких вітчизняних дослідників, як Н. Купрій [8], яка вдосконалила метод розрахунку теоретичної вартості опціонів на основі власної вагової моделі, яка однак базується на нормальному розподілі Гаусса, що варто розглядати як один із її недоліків, оскільки у практиці прогнозування ціни опціонів поширений метод Блека-Шоулза (2010 р.). Детальний аналіз дохідності стратегій портфель з опціонів та базових активів проведений В. Хохловим [9], проте даний аналіз втратив свою актуальність, оскільки не враховує сучасні тенденції на фондовому ринку (2013 р.).

Таким чином, можна підсумувати, що стратегії торгівлі волатильністю почали розглядатись у закордонній науковій літературі з 70-х рр., проте довгий час носили в основному теоретичний характер. З 90-х рр. дані стратегії починають активно використовуватись на практиці, а з 2003 р. стають об'єктом уваги вітчизняних науковців. Проте аналіз вищенаведеної літератури показав, що жоден із названих вчених не аналізує можливість використання стратегій торгівлі волатильністю в сучасних умовах розвитку українського фондового ринку.

ФОРМУЛЮВАННЯ ЦІЛЕЙ СТАТТІ

Враховуючи недостатнє висвітлення у літературних джерелах та актуальність досліджуваної наукової проблеми, доцільним являється визначити наступну ціль статті: дослідити перспективи використання стратегій торгівлі волатильністю в умовах вітчизняного фондового ринку.

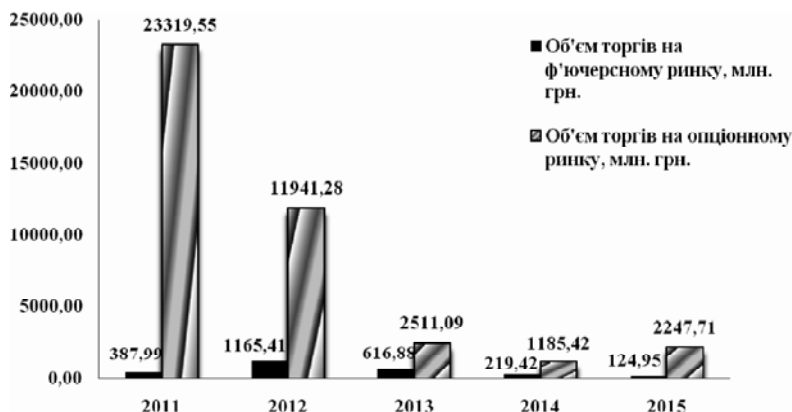


Рис. 1. Динаміка об'єму торгів на ринку ф'ючерсів та опціонів протягом періоду з 2011 по 2015 рр., млн грн.

Джерело: побудовано на основі даних фондової біржі "Українська біржа"

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Дослідження перспектив використання стратегій торгівлі волатильністю на фондовому ринку України варто розпочати із розгляду того, що собою являють дані стратегії і яким чином формується прибуток інвестора під час їх використання. Стратегії торгівлі волатильністю базуються на використанні портфель з двох активів: похідний цінний папір, зазвичай опціон та цінний папір, який засвідчує коротку позицію за базовим активом даного опціону. Найпростіший приклад такого портфеля це опціон "колл", або опціон, який передбачає придбання права купівлі цінного паперу за обумовленою ціною. Вартість таких опціонів, в основному, зростає за умови зростання вартості базового активу. Другим активом є власне базовий актив даного опціону, по якому відкривається коротка позиція (даний цінний папір продається на фондовому ринку). Дохід формується за умови зміни ціни базового активу, що відбувається за рахунок нелінійного характеру формування вартості опціону. Тому аналізування перспектив застосування стратегій торгівлі волатильністю пов'язане із дослідження вітчизняного ринку.

Динаміка обсягу торгів на ринку опціонів в Україні є надзвичайно нестабільною (рис. 1). Починаючи з 01.01.2013 по 01.01.2016 спостерігається зниження даного показника на 89,3 %. Найбільше річне значення об'єму торгів на ринку опціонів зафіксовано 01.01.2011 — 3,594 млрд грн. Об'єм торгів на вітчизняному ф'ючерсному ринку значно перевищує об'єм торгів на опціонному ринку. Динаміка даного показника також спадаюча, найбільше його значення спостерігалось протягом 2011 року і складало 23, 319 млрд грн. За даними фондової біржі "Українська біржа", протягом 2011—2015 рр. обсяг торгів у грошовому еквіваленті на ф'ючерсному ринку України скоротився на 90,31 %.

Під час реалізації стратегії торгівлі волатильністю за базовим активом відкривається коротка позиція, а за опціоном на право придбання даного активу, довго позиція, то будь-яка зміна на ринку базового активу, незалежно від напрямку, за умови правильного збалансування, приносить прибуток інвестору. Розглянемо приклад використання даної стратегії на основі даних ринку ф'ючерсних контрактів на індекс українських акцій UX та ринку опціонів "колл", базовим активом яких виступають дані ф'ючерсні контракти (табл. 1).

**Таблиця 1. Зміна вартості портфеля
при реалізації стратегії торгівлі волатильністю, приклади
ринку ф'ючерсів**

Місяць і рік котирування строкового контракту	Середньарифметична вартість ф'ючерсного контракту на індекс українських акцій UX (Останній день обігу 15.03.2016, UX-3.16), грн.	Середньарифметична розрахункова вартість опціонного контракту на UX- 3.16 15.03.2016 (Виконання контракту – 15.03.2016, UX- 3.16M150316CA 200), грн.	Абсолютний прибуток/збиток за короткою позицією по одному UX-3.16, грн.	Абсолютний прибуток/збиток за короткою позицією по одному UX- 3.16M150316CA 200, грн.	Абсолютний прибуток/збиток за портфелем, грн.
Вересень 2015	958,3333	750	-	-	-
Жовтень 2015	959,25	706,84	-0,91667	-43,16	-44,08
Листопад 2015	777,3091	593,32	181,9409	-113,52	68,42
Грудень 2015	702,975	509,49	74,33409	-83,83	-9,50
Січень 2016	668,0824	468,15	34,89265	-41,33	-6,44
Лютий 2016	613,735	417,40	54,34735	-50,75	3,59
Абсолютний прибуток/збиток за портфелем з одного опціонного та ф'ючерсного контракту, грн.					12,00

Примітки: побудовано за даними фондової біржі "Українська біржа".

Динаміка вартості зазначених інвестиційних інструментів наведена на рисунку 2, на основі аналізування якого можна оцінити характер динаміки даних інструментів та встановити що дані залежності описуються практично однаковими лінійними нахилами.

Аналіз рівнянь тренду досліджуваних інвестиційних інструментів протягом періоду з 16.09.2015 по 26.02.2016 для UX-3.16 і з 29.09.2015 по 26.02.2016 для UX-3.16M150316CA 200 дає можливість отримати наступні співвідношення, на основі використання лінійної регресії:

$$\text{UX-3.16} \quad y = 2,2187t + 947,04 \quad R^2 = 0,8581 \quad (1),$$

$$\text{UX-3.16M150316CA 200} \quad y = 3,5312t + 685,12 \quad R^2 = 0,8606 \quad (2).$$

Як бачимо, вплив складової часу для опціонного контракту є значно більшим ніж для ф'ючерсного, крім цього, варто зауважити, що нахил за опціонними контрактами є значно більшим. Оскільки ринок опціонів може характеризуватись нелінійною характеристикою формування вартості, тож доцільним є проаналізувати досліджувані інструменти на основі використання поліноміальної залежності:

$$\text{UX-3.16} \quad y = 0,011t^2 - 983,13t + 2 \cdot 10^7 \quad R^2 = 0,908 \quad (3),$$

$$\text{UX-3.16M150316CA 200} \quad y = 0,0424t^2 - 7,3902t + 744,29 \quad R^2 = 0,9276 \quad (4).$$

Як бачимо, опціони характеризуються значно сильнішим впливом нелінійної складової, що пов'язано із тим, що коефіцієнт, який відображає квадратичну залежність у рівнянні (4) є більшим за аналогічний коефіцієнт (3). Крім цього, коефіцієнт кореляції для поліноміальної залежності є більшим ніж для лінійної, що свідчить про степеневий характер впливу фактору часу на динаміку досліджуваних інвестиційних інструментів. Для опціонів даний вплив зростає швидше.

Подальший аналіз перспектив реалізації стратегії торгівлі волатильністю варто здійснювати з точки зору можливих інструментів, за допомогою яких він може реалізовуватись на практиці. З цією метою проведемо аналіз зміни експозиції за портфелем з досліджуваних інвестиційних інструментів. Для цього розділимо їх динаміку на три складові та обчислимо коефіцієнт нахилу для лінійного рівняння залежності вартості опціону від вартості ф'ючерса.

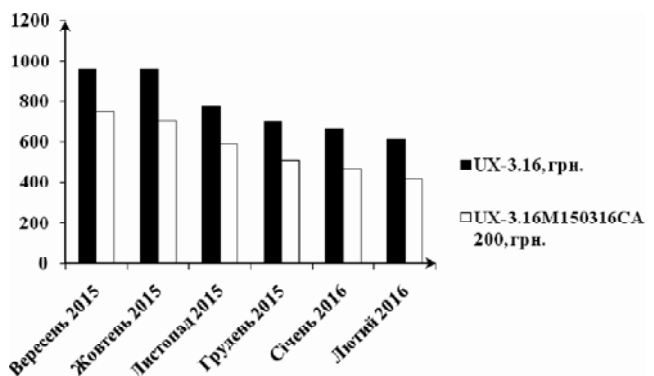
Отримання співвідношення у таблиці 2 можна здійснити розв'язавши наступні рівняння:

$$100 = 1,9974x \Rightarrow x = \frac{100}{1,9974} \approx 50;$$

$$100 = 2,013x \Rightarrow x = \frac{100}{2,013} \approx 49; \quad (5).$$

$$100 = 1,2544x \Rightarrow x = \frac{100}{1,2544} \approx 79;$$

Таким чином, варто зазначити, що протягом січня — лютого нахил лінії, яка виражає залежність між вартістю досліджуваних ф'ючерсних контрактів та опціонних, є значно меншим, що пов'язано із наближенням дати виконання за даними цінними паперами. Проте варто зазначити, що детальне дослідження перспектив застосування стратегії волатильності на досліджуваному ринку ф'ючерсів та опціонів варто здійснити із врахуванням середнього об'єму торгів за даними цінними паперами. В "українських реаліях" даний об'єм є невисоким і не переви-



**Рис. 2. Динаміка ринкової вартості
ф'ючерсних контрактів на індекс українських
акцій UX (UX-3.16) та розрахункової вартості
опціонного контракту на даний ф'ючерс (UX-
3.16M150316CA 200), грн.**

Джерело: побудовано на основі даних фондової біржі "Українська біржа"; виконання обох контрактів до 15.03.2016.

Таблиця 2. Розрахунок співвідношення кількості ф'ючерсних контрактів до опціонних, при загальній їх кількості рівній 100

Період за який беруться дані	Лінійне рівняння залежності вартості ф'ючерсних контрактів від опціонів, на основі якого визначається нахил	Співвідношення кількості ф'ючерсних контрактів до опціонних
29.09.2015 – 21.12.2015	$y = 0,9974x - 196,19$	50:50 (1:0,9974)
22.12.2015 – 29.12.2015	$y = 1,013x - 208,46$	49:51 (1:1,013)
28.01.2016 – 26.02.2016	$y = 0,2544x - 261,57$	79:21 (1:0,2544)

Примітки: досліджуються опціон "колл" UX-3.16M150316CA 200 з датою виконання 15.03.2016 та ф'ючерс UX-3.16 з аналогічною датою виконання; обчислення проведено на основі даних фондової біржі "Українська біржа".

щує 3500 угод за один день торгів. Так, протягом періоду з 29.09.2015 по 21.12.2015 на ринку ф'ючерсних контрактів UX-3.16 з датою виконання 15.03.2016 середній обсяг торгів складав 422 угоди за один день торгів, протягом наступного періоду з 22.12.2015 по 27.01.2016 даний показник зріс до 634 угод за один день торгів, проте за період з 28.01.2016 по 26.02.2016 середньоденна кількість угод складала 548. Таким чином, можна відмітити, що високих надходжень від торгівлі волатильністю інвесторам не варто очікувати, оскільки обсяги торгів на ринку деривативів в Україні є відносно незначними.

ВИСНОВОК ТА ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

У статті здійснено аналізування наукової літератури за проблематикою торгівлі волатильністю. Визначено можливість використання даної стратегії в умовах вітчизняного фондового ринку на основі аналізування вартості портфеля з довгої позиції по опціону "колл" на ф'ючерсний контракт індексу українських акцій UX та короткої позиції за даним ф'ючерсом. На прикладі такого портфеля доведено, що результат його використання може генерувати прибуток для інвестора за будь-якого напрямку зміни ціни. Проте варто врахувати що об'єми торгів на вітчизняному ринку деривативів є порівняно незначними, що створює труднощі для інвесторів, які використовують стратегію торгівлі волатильністю.

До перспектив подальших досліджень слід віднести:

- дослідження вітчизняного фондового ринку на предмет причин відсутності значної кількості інструментів для торгівлі опціонами, зокрема, обсяги торгів за опціонами на акції та інші цінні папери є надзвичайно низькими;
- визначення можливих альтернативних опціонним інвестиційним інструментам з нелінійним характером формування ринкової вартості.

Література:

1. Кевин Б. Коннолі. Покупка і продаж волатильності / Коннолі Кевин Б. — М.: ИК "Аналитика". — 2003 р.
2. Poon Ser Huang and Pope Peter F. Trading Volatility Spreads: A Test of Index Option Market Efficiency. — Lancaster University. — 1999. — UK. — P. 4—20.
3. Carr P. and Madan D. Towards a theory of volatility trading. — Boston University, 2002. — The NYU Courant Institute, P. 2—17.
4. Avellaneda M., Levy A. and Paras A. Pricing and Hedging Derivative Securities in Markets with Uncertain Volatilities. — Applied Mathematical Finance. — 1995. — Vol. 2. — P. 73—88.

5. Breeden D. and Litzenberger R. Prices of State Contingent Claims Implicit in Option Prices // Journal of Business. — 1978. — Vol. 51. — С. 621—651.

6. Силантьєв С.О. Імплицитна волатильність опціонів в умовах арбітражного ціноутворення / С.О. Силантьєв // Формування ринкової економіки. — № 25. — 2011.

7. Корсач Л.М. Оцінка волатильності ризику вітчизняного біржового ринку цінних паперів / Л.М. Корсач // Науковий вісник Національного університету ДПС України (економіка, право). — № 4 (59). — 2012 — С. 85—87.

8. Купрій Н.А. Математичні моделі оцінювання опціонних стратегій за умов невизначеності фондового ринку: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. ек. наук: спец. 08.00.11. "Математичні методи, моделі та інформаційні технології в економіці" / Н.А. Купрій. — Львів, 2010. — С. 8—11.

9. Хохлов В.Ю. Динамічне хеджування за допомогою опціонів / В.Ю. Хохлов // Наукові записки. Серія "Економіка". — № 23. — 2013. — С. 374—376.

References:

1. Konnoli, K.B. (2003), *Pokupka i prodazha volatyl'nosti* [Buying and selling volatility], Analytika, Moscow, Russia
 2. Poon, S. H. and Pope, P. F. (1999), *Trading Volatility Spreads: A Test of Index Option Market Efficiency*, Lancaster University, Lancaster, UK.
 3. Carr, P. and Madan, D. (2002), *Towards a theory of volatility trading*, Boston University, the NYU Courant Institute, USA.
 4. Avellaneda, M. Levy, A. and Paras, A. (1995), "Pricing and Hedging Derivative Securities in Markets with Uncertain Volatilities", *Applied Mathematical Finance*, vol. 2, pp. 73—88.
 5. Breeden, D. and Litzenberger, R. (1978), "Prices of State Contingent Claims Implicit in Option Prices," *Journal of Business*, vol. 51, pp. 621—651.
 6. Sylantiev, S.O. (2011), "The implicit volatility of options in terms of arbitrage pricing", *Formuvannia rynkovoi ekonomiky*, vol. 25, pp. 103—104.
 7. Korsach, L.M. (2012), "Assessment of the risk of volatility of the domestic stock market securities", *Naukovyj visnyk Natsionalnoho universytetu DPS Ukrainy (ekonomika, pravo)*, vol. 4, pp. 85—87.
 8. Kuprij, N.A. (2010), "Mathematical models of option evaluation strategies in terms of stock market uncertainty", Ph.D. Thesis, Mathematical methods, models and information technologies in economy, Lvivskiy natsionalnyj universytet imeni Ivana Franka, Lviv, Ukraine.
 9. Khokhlov, V.Yu. (2013), "Dynamic hedging using options", *Naukovi zapysky. Seriya ekonomika*, vol. 23, pp. 374—376.
- Стаття надійшла до редакції 09.03.2016 р.

УДК 330.4

О. І. Ляшенко,
 д. е. н., проф. кафедри економічної кібернетики, економічного факультету,
 Київський національний університет імені Тараса Шевченка, м. Київ
 К. І. Крижун,
 аспірант кафедри економічної кібернетики, економічного факультету,
 Київський національний університет імені Тараса Шевченка, м. Київ

МУЛЬТИФРАКТАЛЬНИЙ АНАЛІЗ ДИНАМІКИ ФОНДОВИХ ІНДЕКСІВ США

O. Lyashenko,
 Doctor of economic sciences, Professor of Economic cybernetics department,
 Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv
 K. Krytsun,
 Phd student of Economic cybernetics department,
 Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv

MULTIFRACTAL ANALYSIS OF THE DYNAMICS OF US STOCK INDEXES

У статті досліджено динаміку фондових індексів Американського фондового ринку таких, як: Dow Jones, SP500, NASDAQ з 2006 по 2015 роки.

Використано такий інструмент дослідження, як мультифрактальний аналіз та R/S аналіз для аналізу та дослідження фрактальних властивостей фондових індексів. Розглянуто роботи науковців та дослідників, що використовують такий інструмент дослідження, як мультифрактальний аналіз. Для фінансових часових рядів було здійснено розрахунки коефіцієнту Херста. Встановлено, що часові ряди характеризуються такою властивістю, як персистентність. Досліджено мультифрактальні властивості фондових індексів, а також проведено розрахунки мультифрактального спектру сингулярності. Графічно зображено флуктуаційні функції індексів. Обґрунтовано доцільність застосування мультифрактального аналізу у дослідженні динаміки фондових індексів США. Окреслено подальші плани та ідеї у дослідженні фінансових індикаторів та їх взаємовпливу, синхронізації, а також взаємоз'язку з іншими фінансовими ринками.

The paper investigates the dynamics of the stock indexes such as Dow Jones, SP500, NASDAQ from 2006 to 2015 years. The study uses such mathematical instrument such as multifractal analysis and R/S analysis for investigate fractal properties of the stock indexes. The research highlights recent papers of the scientist and explorers which use in their studies instrument for discover such as multifractal analysis. The Herst coefficient was calculated for Dow Jones, SP500, NASDAQ stock indexes. The paper shows multifractal characteristics of the time series and that they have such property as persistence. The work studies multifractal spectrum of singularity. The research shows graphically the fluctuation functions of the time series. The perspective of using multifractal analysis in the exploring the US stock indexes was described in the research. Author outline further plans and ideas in the study of financial indicators and their interference, synchronization and correlation with other financial markets.

Ключові слова: фінансові індикатори, динаміка фондових індексів США, мультифрактальний аналіз, фондовий ринок, фондові індекси, індекс Херста.

Key words: financial indicators, the dynamics of the US stock indexes, multifractal analysis, stock market, stock index, the index of Herst.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Сучасні соціально-економічні системи характеризуються такими властивостями, як синергія, емерджентність, хаотичність. Тому дослідження таких систем стає складним за допомогою лінійних методів. На сьогодні актуальними методами дослідження і моделюван-

ня фінансових ринків є методи нелінійної динаміки такі, як вейвлет аналіз та мультифрактальний аналіз. У даній роботі використовується мультифрактальний аналіз фондових індексів США. Отримавши результати за допомогою цього методу, можна побудувати модель еволюції системи та прогнозувати кризові стани. Надзви-

Таблиця 1. Індекс Херста для NASDAQ

Розмір	RS(avg)	log(Розмір)	log(RS)
511	31,508	8,9972	4,9776
255	19,093	7,9944	4,255
127	11,707	6,9887	3,5493
63	8,6944	5,9773	3,1201
31	5,9319	4,9542	2,5685
15	3,7408	3,9069	1,9033
Результати регресії (n = 6)			
	коеф.	Ст. похибка	
Константа	-0,39628	0,15342	
Кут. коеф.	0,5861	0,022902	
Оцінка моделі індекс Херста		0,586099	

чайно велика кількість робіт присвячено дослідженню фондових ринків, проте вибір напряму дослідження обумовлений неможливістю висвітлення результатів та їх інтерпретації, а також для отримання найактуальнішої інформації.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Мультифрактальний аналіз ще недосконало вивчений інструмент дослідження і сьогодні є актуальним. Дослідженню економічних явищ та процесів за допомогою мультифрактального аналізу фінансових ринків присвячено наукові роботи значної кількості як вітчизняних, так й іноземних вчених та науковців.

Т.В. Кравець [8] та О.І. Ляшенко [12] досліджують ефекти синхронізації на фондових ринках, валютного ринку за допомогою мультифрактального аналізу з вейвлет перетвореннями. В.Д. Дербенцев, О.А. Сердюк, В.М. Соловйов, О.Д. Шарапов [6] у своїй роботі описують мультифрактальні методи для досліджень складних соціально-економічних систем та їх динаміку, а також інші методи нелінійного моделювання. А.В. Сірош, Д.Є. Семьонов [9] у своїй праці описують застосування мультифрактального аналізу при дослідженні фондових індексів США, Європи, Австралії та України.

Дослідженню фондових індексів, фондового ринку із застосуванням мультифрактального аналізу

присвятили такі іноземні вчені та науковці, як: Е. Петерс [5], Я. Корбел та П. Джизба [11], Л. Кириченко [10], М. Дубовиков [6], А. Марков, К. Кривоносова, А. Любушин [3].

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Завдання дослідження полягає у дослідженні динаміки фондових індексів таких, як: Dow Jones IA, SP500, NASDAQ з 2006 по 2015 роки, використовуючи мультифрактальний аналіз. Виявити фрактальні властивості досліджуваних часових рядів. Здійснити розрахунки мультифрактального спектру сингулярності та індексу Херста. Обґрунтувати доцільність застосування мультифрактального аналізу у дослідженні динаміки фондових індексів США.

НЕВИРІШЕНІ ЧАСТИНИ ПРОБЛЕМИ

Існує нечіткість у інтерпретації отриманих результатів досліджень у економічній сфері дослідження, хоч і на сьогодні є значна кількість досліджень. Це зумовлює проведення аналізу вже існуючих моделей та праць в цій сфері та їх вдосконалення, чи побудова нових моделей динаміки.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Часові ряди, які добре описуються формулою Херста, характеризуються фрактальністю [1, с. 20].

Таблиця 2. Індекс Херста для DJIA

Розмір	RS(avg)	log(Розмір)	log(RS)
511	30,467	8,9972	4,9292
255	19,158	7,9944	4,2598
127	11,922	6,9887	3,5755
63	7,8213	5,9773	2,9674
31	5,5158	4,9542	2,4636
15	3,7697	3,9069	1,9144
Результати регресії (n = 6)			
	коеф.	Ст. похибка	
Константа	-0,47757	0,13333	
Кут. коеф.	0,59186	0,019904	
Оцінка моделі індекс Херста		0,591865	

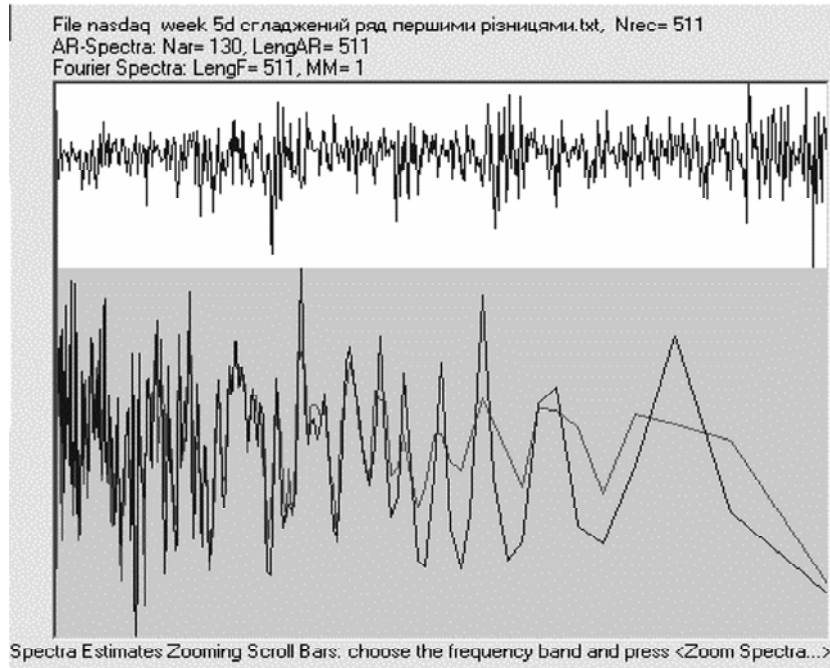


Рис. 1. Оцінка максимальної ентропії для NASDAQ

Фрактальна розмірність часових рядів відповідно: $D_{NASDAQ} = 1,413901$ та $D_{DJIA} = 1,408135$, якщо $D > 1$, то це свідчить про наявність фрактальної структури у досліджуваних часових рядах, вони є персистентними і будуть зберігати тенденцію.

На рисунках 1 та 2 графічно відображені: оцінка максимальної ентропії та допоміжна — Фур'є. Метод дозволяє отримати найбільш випадковий в заданих обмеженнях прогноз, який одночасно є й найбільш вірогідним.

Монофракталом називають такий часовий ряд, який на різних проміжках характеризується однаковим коефіцієнтом масштабування, тоді прогнозувати його легко.

Мультифрактал — це комплекс фракталів, що змінюють один одного на різних проміжках, із зміною скейлінгового параметру масштабування [2].

На рисунках 3 та 4 побудовано мультифрактальні спектри сингулярності та динаміку зміни флуктуаційних функцій. Спектр сингулярності представляє інформативну статистику, що характеризує режим хаотичних флуктуацій досліджуваного часового ряду [3, с. 16].

Флуктуаційні функції мультифрактальних часових рядів не паралельні між собою, а коефіцієнт Херста — змінюється в значних межах, а спектр сингулярності має параболічний вигляд [4, с. 64].

Отже, в нашому випадку фондові індекси є мультифрактальними часовими рядами. Це означає, що часовий ряд містить у собі цілий комплекс фрактальних властивостей. Крім того, фондовий ринок не варто розглядати окремо від валютного та ринку, дорогоцінних металів, особливо значний вплив має ринок нафтопро-

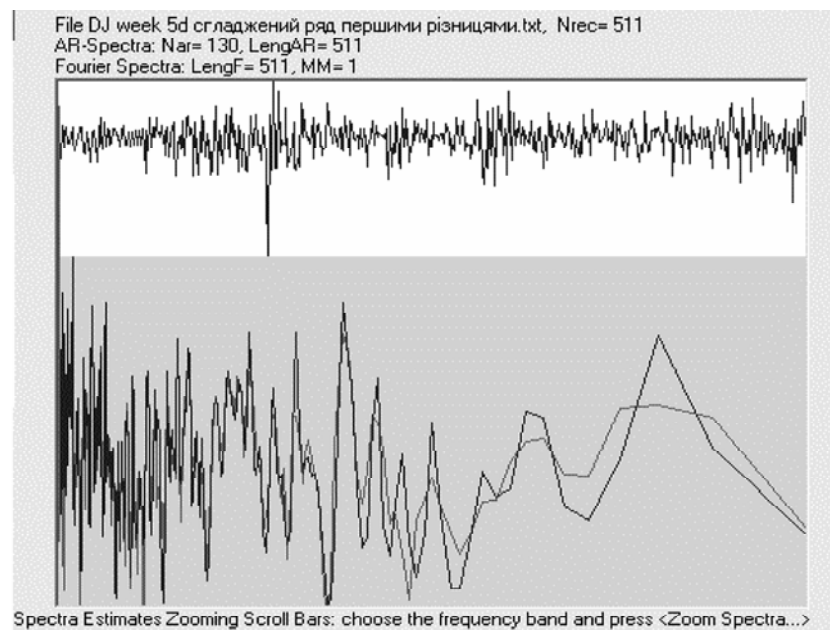


Рис. 2. Оцінка максимальної ентропії для DJIA

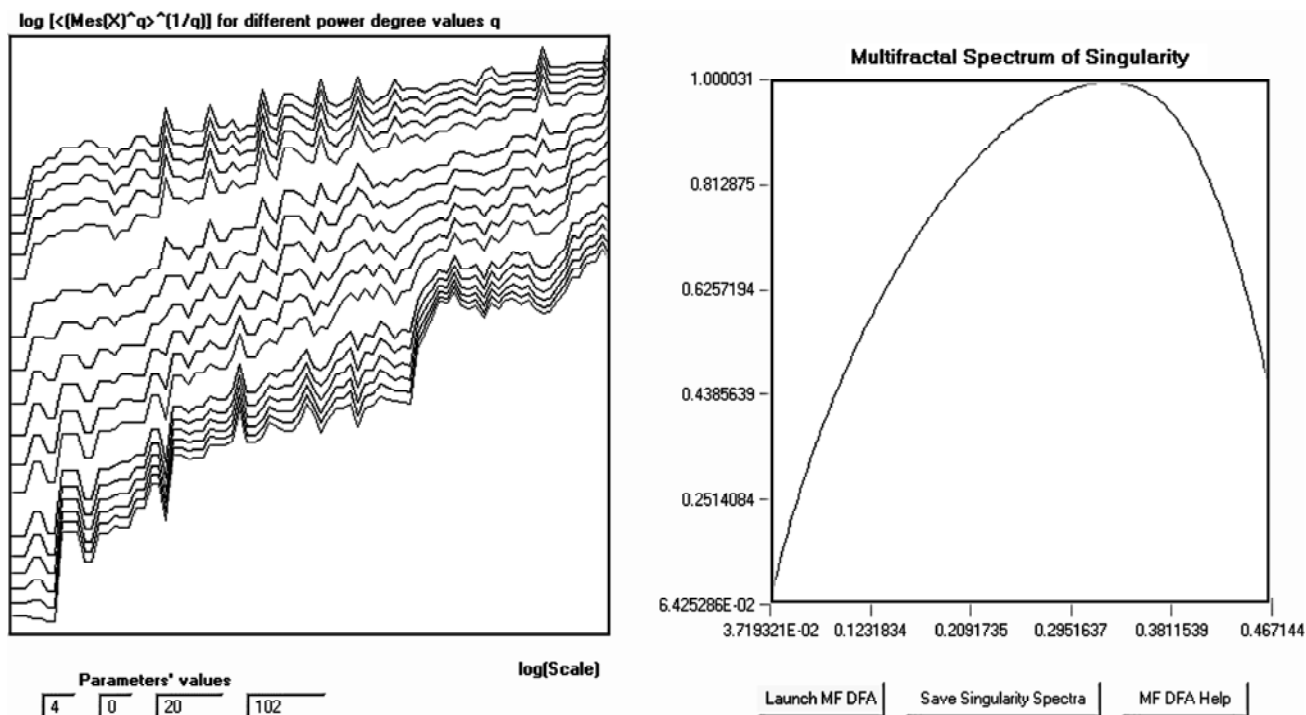


Рис. 3. Мультифрактальний спектр сингулярності індексу NASDAQ

дуктів на фондовий ринок США, адже ці ринки взаємопов'язані і зміни в одному з них спричинять зміни в іншому. А тому є потреба у дослідженні їх фрактальних властивостей на різних часових проміжках.

ВИСНОВКИ З ДОСЛІДЖЕННЯ ТА ПОДАЛЬШІ ПЕРСПЕКТИВИ

Нелінійні методи аналізу і моделювання краще пояснюють динаміку і розвиток складних систем. Склад-

ною системою є фінансові ринки, економіка країни тощо. Тому актуальним є дослідження динаміки фондових індексів США за допомогою мультифрактального аналізу. В процесі дослідження було виявлено, що фондові індекси мають фрактальні властивості і є мультифракталами. Мультифрактали є складними для дослідження порівняно з монофракталами.

У подальших дослідженнях планується розглядати фондовий ринок разом із валютним та ринком нафто-

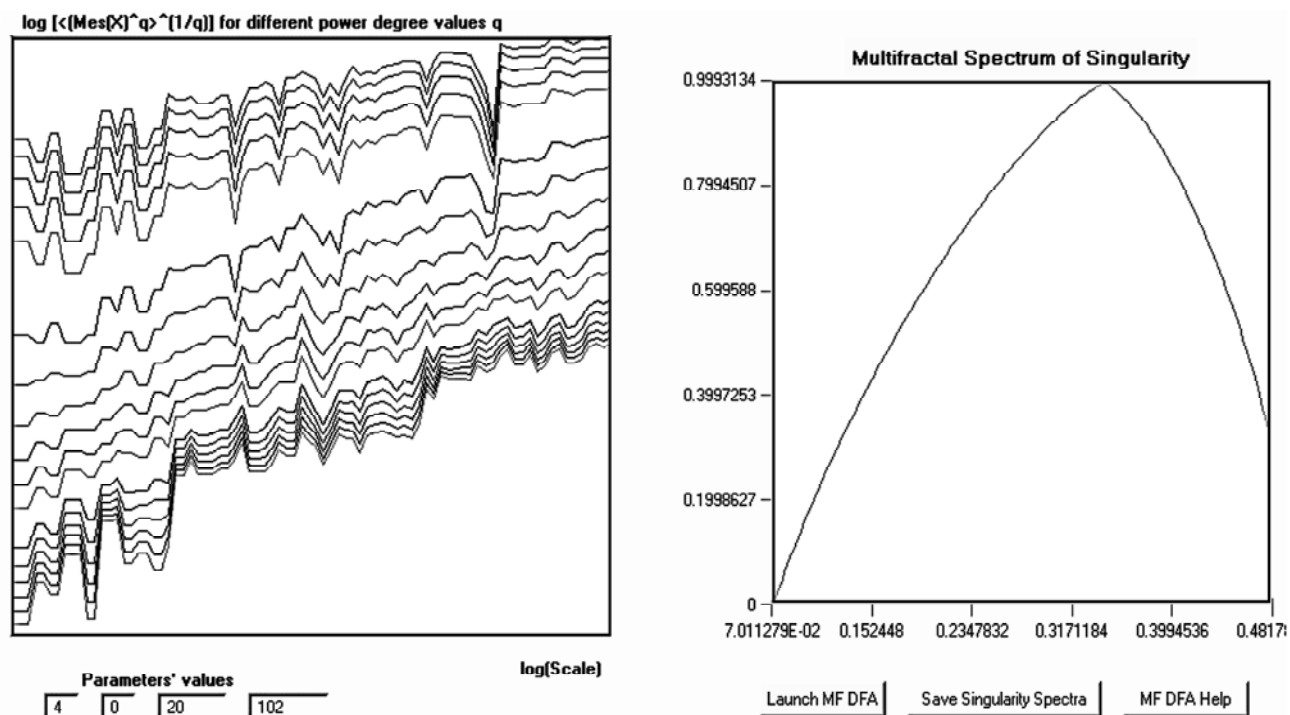


Рис. 4. Мультифрактальний спектр сингулярності індексу DJIA

продуктів, дослідити їх взаємовплив та синхронізацію з іншими фінансовими ринками. Також важливо дослідити динаміку часових рядів до кризи, в період кризи та після тому, що це може дати важливу інформацію щодо прогнозування майбутньої їх динаміки.

Література:

1. Старченко Н.В. Индекс фрактальности и локальный анализ хаотических временных рядов: дис. ... кандидата физ.-мат. наук: 01.01.03 / Старченко Николай Викторович. — Москва 2005. — 122 с.
2. Николаева Е.В. Города как фрактальные перекрестки мира / Е.В. Николаева // Лабиринт. Журнал социально-гуманитарных исследований: Лабиринт. Журнал социально-гуманитарных исследований. — 2012. — №3. — С. 92—106.
3. Любушин А.А. Исследование случайных флуктуаций геофизических полей — [Электронный ресурс] — режим доступа: http://www.ifz.ru/fileadmin/user_upload/subdivisions/506/Konferencii/2015/Lectons/Lyubushin.pdf
4. Дегтяренко И.В., Гарматенко А.М. Алгоритм поиска интервалов монофрактальности в неоднородных фрактальных процессах / И.В. Дегтяренко, А.М. Гарматенко // Збірник наукових праць ДонІЗТ. — 2014. — № 37. — С. 59—67.
5. Петерс Э. Фрактальный анализ финансовых рынков: Применение теории Хаоса в инвестициях и экономике / Э. Петерс. — М.: Интернет-трейдинг, 2004. — 304 с.
6. Дубовиков. М.М. О фрактальном анализе хаотических временных рядов / М.М. Дубовиков, Н.А. Старченко // Вестник РУДН. Серия Прикладная и компьютерная математика. — Т. 3, № 1. — 2004. — С. 30—44.
7. Дербенцев В.Д. Синергетичні та еконофізичні методи дослідження динамічних та структурних характеристик економічних систем / [В.Д. Дербенцев, О.А. Сердюк, В.М. Соловйов, О.Д. Шарапов]. — Черкаси: Брама-Україна, 2010. — 287 с.
8. Кравець Т.В. Моделювання доходностей фондових індексів методами вейвлет-аналізу / Т.В. Кравець // Бізнес Ін-форм. — 2013. — № 7. — С. 104—109.
9. Сірош А.В. Мультифрактальний аналіз фондового ринку / А.В. Сірош, Д.Є. Семьонов // Моделювання та інформаційні системи в економіці: зб. наук. праць / М-во освіти і науки, молоді та спорту України, ДВНЗ "Київський нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана"; відп. ред. В.К. Галицин. — 2012. — № 87. — С. 201—210.
10. Кириченко Л.О. Исследование выборочных характеристик, полученных методом мультифрактального флуктуационного анализа // Вісник НТУУ "КПІ". Інформатика, управління та обчислювальна техніка: зб. наук. пр. — 2011. — № 54. — С. 101—111.
11. Jizba P., Korbel J. Methods and Techniques for Multifractal Spectrum Estimation in Financial Time Series May 2013. [Electronic resource] — [Faculty of Nuclear Sciences and Physical Engineering Czech Technical University in Prague, 2013]. — Mode of access: http://www.lorentzcenter.nl/lc/web/2013/566/presentations/Contributed%20talk_Korbel.pdf
12. Kravets T., Liashenko O. The synchronization effects of stock indices dynamics in the multifractal

analysis using the wavelet technology. 2014. [Electronic resource] — [Taras Shevchenko National University of Kyiv, Ukraine, 2014]. — Mode of access: <http://economics.ulbsibiu.ro/revista.economica/archive/66205-kravets&liashenko.pdf>

References:

1. Starchenko, N.V. (2005), "Indeks fractalnosti i lokalnyi analiz haoticheskikh vremennykh ryadov", Abstract of Ph.D. dissertation, mathematical physics, Engineering-physics institute of Moscow, Moscow, Russia.
2. Nikolaeva, E.V. (2012), Goroda kak fraktal'nye perekrestki mira / Nikolaeva E.V. // Labirint. Zhurnal socialno-gumanitarnykh issledovaniy, vol. №3, Ivanovo, Russia, pp. 92—106.
3. Lyubushin, A. Issledovanie sluchaynykh fluktuatsiy geofizicheskikh polej. [Electronic resource] — mode access: http://www.ifz.ru/fileadmin/user_upload/subdivisions/506/Konferencii/2015/Lectons/Lyubushin.pdf
4. Dehtiarenko, I.V. Garmatenko, A.M. (2014), Algoritim poiska intervalov monofraktalnosti v neodnorodnykh fraktalnih processah. Zbirnyk naukovykh prac DonlZT, vol. № 37, pp. 59—67.
5. Peters, E. (2004), Fraktalnyj analiz finansovykh rinkov: priminenie teorii haosa v investitsiyah i v ekonomike. Internet trading, Moscow, p. 304.
6. Dybovnikov, M. M. (2004), O fraktalnom analize haoticheskikh vremennykh ryadov. Vestnik RUDN. Seria Prikladnaya i kompjuternaia matematika, vol. 3, № 1, pp. 30—44.
7. Derbencev, V.D. (2010), Synergetychni ta ekonomicheskii metody doslidzhennia dynamichnykh ta strukturnykh harakterystyk ekonomichnykh system, Brama-Ukraina, Cherkassy, p. 287.
8. Kravets, T.V. (2013), Modelyvannia dohodnostei fondovykh indeksiv metodami veyvlet-analizu, Biznesinform, Kyiv, vol. 7, pp. 104—109.
9. Sirosh, A.V. (2012), Multyfraktalnyj analiz fondovogo rynku. Modeluvannia ta informacijni system v ekonomici. Zbirnyk naukovykh prac, Kyiv, vol. № 87, pp. 201—210.
10. Kyrychenko, L.O. (2011), Issledovanie viborochnykh harakteristik, poluchenim metodom myltifraktalnogo fluktuacionnogo analiza. Visnyk NTUU "KPI", Kyiv, vol. № 54, pp. 101—111.
11. Jizba, P. Korbel, J. Methods and Techniques for Multifractal Spectrum Estimation in Financial Time Series May 2013 [Electronic resource]. — [Faculty of Nuclear Sciences and Physical Engineering Czech Technical University in Prague, 2013] — Mode of access: http://www.lorentzcenter.nl/lc/web/2013/566/presentations/Contributed%20talk_Korbel.pdf
12. Kravets, T. Liashenko, O. The synchronization effects of stock indices dynamics in the multifractal analysis using the wavelet technology, 2014 [Electronic resource]. — [Taras Shevchenko National University of Kyiv, Ukraine, 2014]. — Mode of access: <http://economics.ulbsibiu.ro/revista.economica/archive/66205kravets&liashenko.pdf>

Стаття надійшла до редакції 29.02.2016 р.

М. М. Могилова,

к. е. н., доцент, пров. наук. співробітник відділу ринку матеріально-технічних ресурсів,
ННЦ "Інститут аграрної економіки", м. Київ

УДОСКОНАЛЕННЯ ОЦІНКИ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПРИЗНАЧЕННЯ ПРИ ДІАГНОСТИЦІ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ТА КРЕДИТОСПРОМОЖНОСТІ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

М. Mogylova,

candidate of science (econ), assistant professor, leading researcher of department of market of material and technical resources, National Scientific Centre "Institute of Agrarian Economics", Kyiv

THE IMPROVEMENT OF AGRICULTURAL FIXED ASSETS EVALUATION IN DIAGNOSTICS OF INVESTMENT ATTRACTIVENESS AND CREDITWORTHINESS OF AGRICULTURAL ENTERPRISES

Розвиток сільського господарства України та зростання рівня конкурентоспроможності вітчизняних аграрних підприємств потребують активізації інвестиційно-інноваційних процесів у галузі. За умов недостатніх власних ресурсів та обсягів державної підтримки зростає потреба у залученні інвестицій та позикових коштів. Цей процес супроводжується детальною діагностикою потенційної інвестиційної привабливості та кредитоспроможності аграрних підприємств. З цією метою використовується ряд показників, щодо яких існує вимога достовірності та об'єктивності. В статті розкрито необхідність чіткої і правильної оцінки основних засобів, вартість яких позначається на показниках інвестиційної привабливості та кредитоспроможності підприємств. Встановлено, що оцінка основних засобів сільськогосподарського призначення має особливості. В статті обгрунтовано пріоритетність у застосуванні методів експертної оцінки та пропозиції по удосконаленню методичних підходів до оцінки різних видів основних засобів сільськогосподарського призначення.

The agriculture development in Ukraine and increase of competitiveness of domestic agricultural enterprises increasing need the investment and innovation activation in the sector. Given the lack of own resources and the state support the needs of borrowing and attracting investment are growing. This process is accompanied by a detailed diagnosis of potential investment attractiveness and creditworthiness of agricultural enterprises. For this purpose there is the number of indicators, which have to be reliable and objective. In the article it is clarified the necessity of clear and correct evaluation of fixed assets, value of whose is reflected on enterprise creditworthiness and investment attractiveness. Established, that the valuation of fixed assets has peculiarities for agricultural purposes. The priority in applying methods of expert evaluations and proposals on improvement of methodical approaches to evaluation of different types of agricultural fixed assets is substantiated in the article.

Ключові слова: основні засоби, сільське господарство, оцінка основних засобів, експертна оцінка, інвестиційна привабливість, кредитоспроможність.

Key words: fixed assets, agriculture, valuation of fixed assets, expert evaluations, investment attractiveness, creditworthiness.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Сучасний стан матеріально-технічної бази сільськогосподарських підприємств України свідчить

про потребу в активізації інвестиційно-інноваційних процесів у галузі. В умовах інфляції та переважання частки іноземних зразків на ринку матеріально-техні-

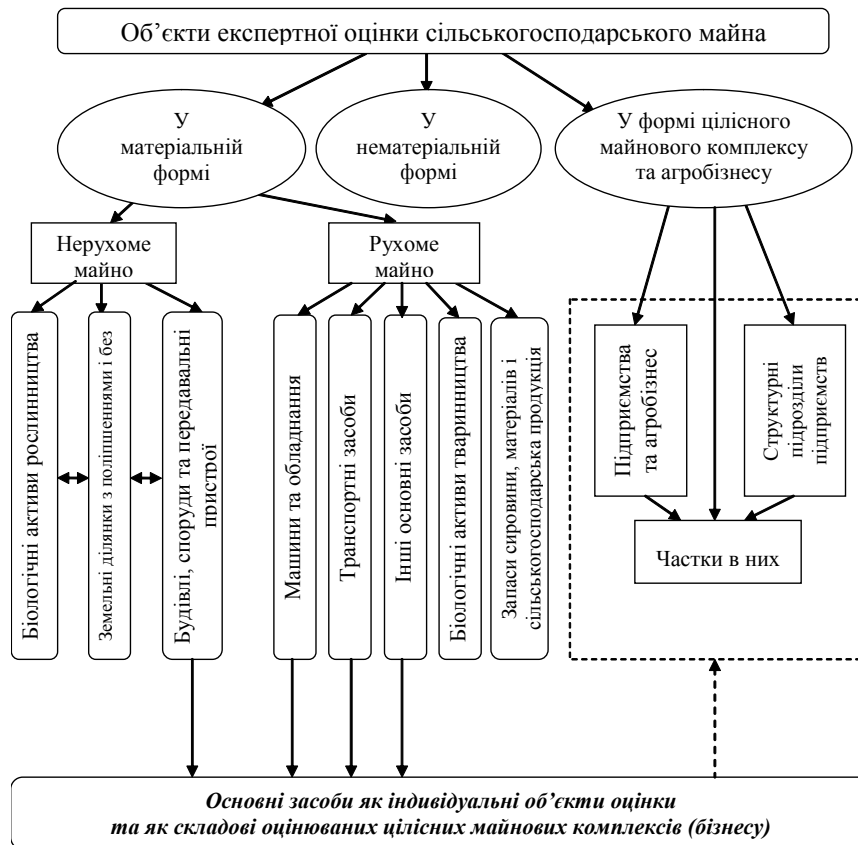


Рис. 1. Основні засоби як об'єкти експертної оцінки сільськогосподарського майна

Джерело: узагальнення автора.

чних ресурсів для сільського господарства потенційні можливості аграрних підприємств до самофінансування відтворення основних засобів у необхідних параметрах недостатні. Крім того, останніми роками стабільно зменшуються обсяги державної підтримки техніко-технологічного переоснащення аграрного виробництва.

За таких умов загострюється потреба в залученні інвестицій та позикових коштів. Цей процес супроводжується детальним дослідженням з боку інвестора та банку відповідно інвестиційної привабливості та кредитоспроможності потенційного об'єкту інвестування чи кредитування. Діагностика об'єкту інвестування та кредитування передбачає ретро- та перспективний аналіз ряду показників з використанням різних методів. На об'єктивності виміру цих показників позначається вартісна оцінка майна, зокрема основних засобів. Нині існує проблема невідповідності балансової вартості основних засобів сільськогосподарських підприємств їх ринковій вартості. Тому на сьогодні надзвичайно актуальним є питання об'єктивної оцінки основних засобів сільськогосподарського призначення як інформаційної основи для прийняття рішень інвесторами і кредиторами щодо аграрних підприємств.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Питання оцінки основних засобів сільськогосподарського призначення досліджували ряд вчених. Пасхавер Б.Й. розкриває негативний вплив відсут-

ності переоцінки основних засобів в сільському господарстві на обґрунтованість управлінських рішень [13]. Значимість оцінки агробізнесу та сільськогосподарського майна в контексті капіталізації сільського господарства обґрунтовано Андрійчуком В.Г. [8; 9]. Методи діагностики інвестиційної привабливості та кредитоспроможності підприємства розкриті в працях Гайдуцького А.П., Єпіфанова А.О., Пилипенко О.І. [10; 12; 14]. Методичні рекомендації щодо експертної оцінки основних засобів сільськогосподарського призначення розроблені Підлісецьким Г.М. і Геруном М.І. [15; 16].

МЕТА СТАТТІ

Метою статті є обґрунтування пропозицій по удосконаленню оцінки основних засобів сільськогосподарського призначення при діагностиці інвестиційної привабливості та кредитоспроможності аграрних підприємств для підвищення рівня інформаційного забезпечення потенційних інвесторів та кредиторів.

ВИКЛАД ОСНОВНИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДОСЛІДЖЕННЯ

З метою оцінки інвестиційної привабливості підприємства, як індикатора для прийняття рішень потенційними інвесторами, застосовується ряд показників та методик, що дозволяють здійснити інтегральну поточну і перспективну характеристику об'єкта інвестування. При діагностиці кредитоспроможності

Таблиця 1. Рекомендаційна пріоритетність при застосовуванні методів експертної оцінки основних засобів сільськогосподарського призначення

Об'єкти експертної оцінки	Рекомендаційна перевага при застосовуванні методів експертної оцінки		
	в першу чергу	в другу чергу	мало застосовуються
<i>Основні засоби як індивідуальне сільськогосподарське майно</i>			
Будівлі і споруди виробничі	- прямого відтворення; - заміщення	- зіставлення цін продажу	- прямої капіталізації доходу; - непрямой капіталізації доходу
Будівлі і споруди загальновиробничого призначення	- зіставлення цін продажу	- прямої капіталізації доходу; - непрямой капіталізації доходу	- заміщення; - прямого відтворення
Будівлі і споруди невиробничі	- прямої капіталізації доходу; - непрямой капіталізації доходу	- зіставлення цін продажу	- заміщення; - прямого відтворення
Сільськогосподарські машини та обладнання, неколісні транспортні засоби	- зіставлення цін продажу; - статистичного аналізу ринку	- прямого відтворення; - заміщення	- непрямой капіталізації доходу
Колісні транспортні засоби (КТЗ)	- зіставлення цін продажу ідентичних КТЗ	- зіставлення цін продажу аналогічних КТЗ; - мультиплікаторів	- методи витратного підходу
<i>Нерухомість, що містить земельні поліпшення у вигляді будівель та споруд</i>			
Сільськогосподарські угіддя з земельними поліпшеннями	<i>Оцінка нерухомості:</i> - методи дохідного підходу. <i>Оцінка земельних ділянок:</i> - залишку для землі; - розподілення доходу. <i>Оцінка земельних поліпшень:</i> - вартості відтворення; - вартості заміщення	<i>Оцінка нерухомості:</i> - методи порівняльного підходу. <i>Оцінка земельних ділянок:</i> - економічний; - співвіднесення. <i>Оцінка земельних поліпшень:</i> - вартості відтворення; - вартості заміщення; - частки земельних поліпшень у вартості нерухомості	- зіставлення цін продажу; - розвитку
Інші земельні ділянки з поліпшеннями	- економічний; - співвіднесення	- залишку для землі; - розподілення доходу	- зіставлення цін продажу; - розвитку
<i>Цілісні майнові комплекси, агробізнес та частки в них</i>	- метод накопичення активів; - вартості відтворення (заміщення) для оцінки основних засобів (! за МСО обов'язкові для використання)	- дисконтування грошового потоку; - прямої капіталізації доходу	- ринку капіталу; - ринкових угод

Джерело: таблиця удосконалена автором [13, с. 16—17].

з використанням сукупності показників здійснюється оцінка наявності у потенційного позичальника передумов для отримання кредиту і його здатності до погашення позики. Одним із ключових показників є фінансово-майновий стан, фінансові результати господарської діяльності та капіталізована вартість об'єкта інвестування. Принципово важливою є об'єктивність цих показників. Про це зазначає академік Академії аграрних наук Франції, радник Правління з питань сільського господарства "ПАТ Креді Агріколь Банк" Жан Жак Ерве, який ставить під сумнів об'єктивність даних щодо аграрного сектору України, наголошуючи, що відсутність довіри до економічної інформації не сприяє активізації кредитування українських сільськогосподарських товаровиробників [11].

Значення базових показників інвестиційної привабливості та кредитоспроможності значною мірою визначаються вартістю основних засобів, яка буде врахована при їх розрахунку. В сучасній практиці операційної, інвестиційної діяльності та бухгалтерського обліку відповідно до методик оцінки застосовується ряд видів вартості основних засобів: первісна, переоцінена, залишкова (балансова), ринкова, справедлива тощо. На наше переконання, при діагностиці інвестиційної привабливості та кредитоспроможності підприємств оцінку основних засобів слід здійснювати за рин-

ковою вартістю об'єктів з використанням стандартів і методик, передбачених нормативно-правовим і методичним забезпеченням експертної оцінки майна. Організаційні та методологічні засади експертної оцінки основних засобів, результатом якої є розрахунок їх ринкової вартості, визначені рядом нормативно-правових актів [1; 2; 3; 4]. Принципові положення з оцінки основних засобів обґрунтовані Міжнародними стандартами оцінки та стандартами оцінки окремих незалежних професійних організацій оцінювачів [5; 6]. Погоджуючись із загальною методикою оцінки основних засобів, вважаємо за необхідне конкретизувати методичні положення оцінки основних засобів сільськогосподарського призначення відповідно до специфіки галузі, особливостей таких об'єктів і їх ринку.

Важливість обґрунтованої класифікації основних засобів в якості об'єктів оцінки пов'язана з пріоритетним застосуванням методів оцінки відповідно до її мети. Основні засоби можуть оцінюватись як індивідуальні об'єкти чи складова цілісного майнового комплексу (агробізнесу), що визначає особливості їх оцінки. Існують відмінності в процедурних та методичних положеннях оцінки основних засобів, що відносяться до нерухомості та рухомого майна. Загальна класифікаційна схема основних засобів як об'єктів оцінки представлена на рисунку 1.

Таблиця 2. Індеси цін на будівельно-монтажні роботи за видами економічної діяльності, %

	грудень до грудня попереднього року		рік до попереднього року	
	всього по економіці	по сільському господарству	всього по економіці	по сільському господарству
2004	126,2	138,9	120,2	125,7
2005	126,0	134,0	125,6	142,4
2006	123,4	111,8	123,5	119,4
2007	125,4	126,1	123,1	117,6
2008	130,1	130,0	135,3	140,0
2009	108,6	112,4	111,3	109,5
2010	118,9	117,3	115,8	118,7
2011	118,6	118,0	119,4	120,3
2012	109,0	108,3	112,6	110,5
2013	104,0	x	105,6	x
2014	115,7	x	109,5	x
2015	122,7	x	127,1	x

* — з 2013 року індекс цін на будівельно-монтажні роботи за видами економічної діяльності відсутній в даних ДКСУ.
Джерело: дані з офіційного сайту Держкомстату України <http://www.ukrstat.gov.ua/>

Оцінку основних засобів сільськогосподарського призначення здійснюють на основі загальноприйнятих принципів та з використанням загальноприйнятих методів. Загальноприйняті принципи оцінки визначають правила, якими слід керуватись для об'єктивної оцінки основних засобів в залежності від призначення результату такої, оскільки вони відображають соціально-економічні фактори, закономірності формування вартості майна через його корисність, закономірності, які приймають до уваги інвестори щодо поведінки продавців і покупців на ринку.

Існує чотири базисні та одна допоміжна групи принципів оцінки основних засобів: I — принципи, пов'язані з об'єктом оцінки (граничної продуктивності і внеску, економічного розподілу, зменшення чи збільшення доходів, збалансованості і економічної величини); II — ті, що характеризують уявлення суб'єкта трансакцій з основними засобами (корисності, заміщення, очікування); III — ті, що є відображенням ринкового середовища (попиту і пропозиції, відповідності, зміни вартості, конкуренції); пов'язані з використанням об'єкта (найбільш ефективного використання, який інтегрує в собі і три попередні групи принципів); пов'язані зі збором та аналізом інформації (достовірності, коректності і відповідності, цільової спрямованості, багатокритеріальності та оптимальності обсягу вихідних даних).

Оцінка основних засобів полягає у визначенні міри корисності об'єкта з використанням грошового еквіваленту. Для визначення вартості об'єкта застосовують різні методи та їх комбінації в рамках трьох методологічних підходів: дохідного, порівняльного та витратного. Оцінку основних засобів сільськогосподарського призначення здійснюють з використанням загальноприйнятих методів. Разом з тим, існує певна пріоритетність у застосуванні методів експертної оцінки для різних видів галузевих основних засобів, обумовлена особливостями об'єкту оцінки, станом розвитку ринку аналогічних ресурсів щодо їх продажу чи використання (табл. 1).

При оцінці основних засобів сільськогосподарського призначення з позицій діагностики інвестиційної привабливості та кредитоспроможності підприємства

до уваги слід приймати природнокліматичні умови як фактор ризикованості агробізнесу. Доречно аналізувати можливий вплив змін в макроекономічному, ринковому та зовнішньому інституціональному середовищі. Оцінка основних засобів сільськогосподарського призначення, ґрунтуючись на загальноприйнятій методології, має певні особливості в цілому та по їх окремих видах.

У світі усталеною є практика оцінки нерухомості, як цілісного предмету, що поєднує в собі елементи земельної ділянки та земельних поліпшень. Такий підхід правильний з позиції формування дохідності цих об'єктів лише в їх сукупності. У вітчизняній оцінчій практиці існують проблеми, обумовлені недоліками подвійного нормативно-правового регулювання оцінки нерухомості і окремо оцінки земельних ділянок. Це суперечить загальноприйнятим канонам оцінки, виробленим світовою практикою та історичним досвідом, і негативно позначається на організаційних та методологічних аспектах практики оцінки в Україні. Тому необхідно запровадити єдине узгоджене нормативно-правове забезпечення оцінки нерухомості.

Нерухомість сільськогосподарського призначення, що містить земельні поліпшення у формі будівель та споруд, є особливим об'єктом оцінки, поєднуючи в собі загальні засади оцінки нерухомості, сільськогосподарського майна, земель сільськогосподарського призначення, будівель та споруд. При її оцінці принципово чітко визначити юридичний статус кожної складової, оскільки будівля може бути з правами власності, а земельна ділянка лише з правом користування. Така ситуація нині актуальна для нерухомості аграрної сфери України через мораторій на продаж земель сільськогосподарського призначення. При оцінці будівель і споруд галузевого призначення враховується їх видова класифікація: тваринницькі приміщення, сховища для продукції рослинництва і тваринництва; силосні та сінажні споруди; теплиці; склади для зберігання мінеральних добрив, отрутохімікатів, будівлі комбікормових підприємств та цехів; гаражі; інші.

При потенційній можливості застосування всіх методологічних підходів де-факто у вітчизняній практиці для оцінки сільськогосподарської нерухомості пріоритетними є методи витратного підходу, переважно через відсутність достатньої кількості інформації про ринкові трансакції з такими об'єктами. При його застосуванні визначається залишкова вартість заміщення або прямого відтворення будівельних об'єктів за загальноприйнятою процедурою. Вартість заміщення (прямого відтворення) є сумою прямих та непрямих витрат на будівництво чи спорудження об'єктів і прибутку підприємця. Для визначення прямих витрат в основному застосовують базисно-індексний метод. На нашу думку, при визначенні вартості створення будівель та споруд сільськогосподарського призначення базисно-індексним методом доцільно застосовувати не загальні індекси цін на будівельно-монтажні роботи, як нині прийнято, а ті, що склалися безпосередньо в галузі. Використання загального індексу прийняте лише в роки відсутності індексів цін на будівельно-монтажні роботи за видами економічної діяльності (табл. 2).

Значну частку в основних засобах аграрного сектору займає сільськогосподарська техніка. Методологічні засади оцінки машин, обладнання і транспортних засобів визначені Національними стандартами оцінки й Методикою оцінки колісних транспортних засобів [2; 4]. Визначення вартості проводиться за загальноприйнятою процедурою. Розвиненість ринку техніки дозволяє без проблем використовувати методи порівняльного підходу для оцінки ринкової вартості об'єктів.

Для оцінки потенційної корисності подальшого використання майна, зокрема з точки зору інвестиційної вартості, доцільно застосовувати методи дохідного підходу. Традиційно у вітчизняній практиці де-факто вважається неприйнятним використання дохідного підходу для оцінки рухомого майна, з чим ми не погоджуємось. З нашої точки зору, на сьогодні можливо здійснювати розрахунок вартості сільськогосподарської техніки за дохідним підходом шляхом дисконтування прогнозованих майбутніх чистих доходів від її використання. Прогнозування доходів і витрат, пов'язаних з технічними засобами, здійснюється на припущенні про здавання техніки в оренду або надання послуг з виконання сільськогосподарських робіт. Аргументом на користь застосування методів дохідного підходу для оцінки сільськогосподарської техніки слугує активний ринок послуг з виконання робіт в аграрному секторі. На сьогодні в залежності від виду агротехнологічних операцій в межах 4,3 — 25,2 % сільськогосподарських робіт в аграрних підприємствах здійснюється з використанням послуг сторонніх організацій.

Потенційні валові доходи від підприємницької діяльності, пов'язаної з володінням сільськогосподарською технікою, залежать від річного навантаження різних видів техніки, ринкової плати за надання послуг з виконання робіт сільськогосподарською та автотранспортною технікою. Ефективний валовий

дохід визначається шляхом коригування потенційного валового доходу на коефіцієнт його можливого недоотримання, що обумовлений несвоєчасною оплатою наданих послуг, простоями, пов'язаними з відсутністю замовлень, недозавантаженням сільськогосподарської техніки через поламки та ремонти.

Визначена з урахуванням вищезазначених особливостей і конкретизації вартість пасивних та активних основних засобів сільськогосподарського призначення сприятиме більш об'єктивному аналізу ряду показників, що формують інтегровану комплексну оцінку інвестиційної привабливості та кредитоспроможності агропідприємства.

ВИСНОВКИ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Оцінка основних засобів сільськогосподарського призначення відповідно до поточної ситуації та мети використання результатів оцінки є об'єктивною необхідністю інформаційного забезпечення діагностики інвестиційної привабливості та кредитоспроможності аграрних підприємств. Відсутність дієвої практики переоцінки галузевих основних засобів відповідно до інфляційних процесів чи практики їх оцінки за справедливою вартістю негативно позначається на об'єктивності показників фінансово-майнового стану та рівня капіталізації сільськогосподарських підприємств. З метою вирішення цих проблем при оцінці інвестиційної привабливості об'єктів інвестування аграрної сфери та кредитоспроможності підприємств галузі вартісні параметри їх основних засобів доцільно оцінювати з використанням методів, передбачених загальноприйнятою методологією експертної оцінки. При цьому слід враховувати специфіку аграрного сектору, що обумовлює необхідність конкретизації і деталізації методики оцінки основних засобів сільськогосподарського призначення відповідно до особливостей об'єктів і сфери застосування результатів оцінки. В подальшому існує потреба в розробці Методичних рекомендацій з експертної оцінки сільськогосподарського майна і агробізнесу, в тому числі галузевих основних засобів.

Література:

1. Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні: Закон України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>
2. Про затвердження Національного стандарту № 1 "Загальні засади оцінки майна і майнових прав": Постанова Кабінету Міністрів України від 10 вересня 2003 року № 1440 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>
3. Про затвердження Національного стандарту № 2 "Оцінка нерухомого майна": Постанова Кабінету Міністрів України від 28 жовтня 2004 року № 1442 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>
4. Про затвердження Методики товарознавчої експертизи та оцінки колісних транспортних засобів: Наказ Міністерства юстиції України, Фонду державного

майна України від 24 листопада 2003 року № 142/5/2092 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>

5. Міжнародні стандарти оцінки. Восьме видання. 2008 / [пер. з англ. С.О. Пузенка]. — К.: "АртЕк", 2008. — 432 с.

6. Стандарты оценки RICS / [пер. з англ.]. — М.: Альпина Паблишерз, 2011. — 188 с.

7. Стандарти з оцінки та оціночної діяльності в агропромисловому комплексі України, рекомендовані до застосування рішенням Правління ВГО "ВСЕО". — К., 2012. — 240 с.

8. Андрійчук В. Г. Капіталізація сільського господарства: стан та економічне регулювання розвитку: [монографія] / В. Г. Андрійчук — Ніжин: ТОВ "Видавництво "Аспект-Поліграфія", 2007. — 216 с.

9. Андрійчук В.Г. Аналіз методології визначення вартості підприємства в межах дохідного підходу / В.Г. Андрійчук, Р.В. Андрійчук // Економіка АПК. — 2012. — № 9. — С. 40—47.

10. Гайдуцький А.П. Оцінка інвестиційної привабливості економіки / А.П. Гайдуцький // Економіка і прогнозування. — 2004. — № 3. — С. 119—128.

11. Жан Жак Эрве, советник Правления по вопросам сельского хозяйства "ПАО КРЕДИ АГРИКОЛЬ БАНК", о работе банков с аграрным сектором [Електронний ресурс]. — Режим доступу: https://credit-agricole.ua/rus/press/expert?news_id=402.

12. Оцінка кредитоспроможності та інвестиційної привабливості суб'єктів господарювання: монографія / А.О. Єпіфанов, Н.А. Дехтяр, Т.М. Мельник, І.О. Школьник та ін. / За ред. доктора економічних наук А.О. Єпіфанова. — Суми: УАБС НБУ, 2007. — 286 с.

13. Пасхавер Б.Й. Цінова конкуренція аграрного сектора / Б.Й. Пасхавер // Економіка України. — 2007. — № 1. — С. 78—87.

14. Пилипенко О.І. Аналіз інвестиційної привабливості підприємства: огляд методик / О.І. Пилипенко // Міжнародний збірник наукових праць. — 2010. — Вип. 1 (13). — С. 324—330.

15. Методичні рекомендації з експертної оцінки майна в підприємствах АПК. — [Підлісецький Г.М., Могилова М.М., Герун М.І. та ін.]; за ред. Г.М. Підлісецького. — К.: ННЦ ІАЕ УААН, 2005. — 204 с.

16. Підлісецький Г.М. Оцінка сільськогосподарського майна: інституціональні та організаційно-методологічні аспекти / Підлісецький Г.М., Могилова М.М., Герун М.І.; за ред. Г.М. Підлісецького. — К.: ННЦ "ІАЕ", 2013. — 256 с.

References:

1. Verkhovna Rada of Ukraine (2001), The Law of Ukraine "On Appraisal of Property, Property Rights and Professional Appraisal Activity in Ukraine", available at: <http://www.rada.gov.ua> (Accessed 10 Feb 2016).

2. Cabinet of Ministers of Ukraine (2003), Resolution "On approval of the National Standard number 1 "General principles of property valuation and property rights", available at: <http://www.rada.gov.ua> (Accessed 10 Feb 2016).

3. Cabinet of Ministers of Ukraine (2004), Resolution "On approval of the National Standard number 2, "Assessment of real property", available at: <http://www.rada.gov.ua> (Accessed 10 Feb 2016).

4. Ministry of Justice of Ukraine (2003), Order "On approval of the Methodology commodity expertise and evaluation of wheeled vehicles", available at: <http://www.rada.gov.ua> (Accessed 10 Feb 2016).

5. Puzenko, S.O. (2008), Mizhnarodni standarty otsinky [International Valuation Standards], 8-t ed., ArtEk, Kyiv, Ukraine.

6. Al'pyna Pablysherz (2011), Standarty otsenky RICS [RICS Valuation Standards], Al'pyna Pablysherz, Moscow, Russia.

7. VSEO (2012), Standarty z otsinky ta otsinochnoi diial'nosti v ahropromyslovomu kompleksi Ukrainy, rekomendovani do zastosuvannya rishenniam Pravlinnia VHO "VSEO" [The standards of evaluation and assessment activities in the agricultural sector of Ukraine, approved for use by the Board of NGO "VSEO"], Kyiv, Ukraine.

8. Andriychuk, V.H. (2007), Kapitalizatsiia sil's'koho hospodarstva: stan ta ekonomichne rehuliuвання rozvytku [The capitalization of agriculture: state regulation and economic development], Vydavnytstvo "Aspekt-Polihrafiia", Nizhyn, Ukraine.

9. Andriychuk, V.H. and Andriychuk, R.V. (2012), "Analysis of the methodology for determining the value of the enterprise within the income approach", Ekonomika APK, vol. 9, pp. 40—47.

10. Hajduts'kyj, A.P. (2004), "Evaluation of investment attractiveness of the economy", Ekonomika i prohnozuvannya, vol. 3, pp. 119—128.

11. CREDIT AGRICOLE BANK (2013), "Jean-Jacques Herve, Councillor to the Board for Agriculture at PJSC "CREDIT AGRICOLE BANK" about banks cooperation with the agricultural sector", available at: https://credit-agricole.ua/rus/press/expert?news_id=402 (Accessed 10 Feb 2016).

12. Yepifanov, A.O. Dekhtiar, N.A. Mel'nyk, T.M. and Shkol'nyk, I.O. (2007), Otsinka kredytopromozhnosti ta investytsijnoi pryvabylyvosti sub'iektiv hospodariuvannya [Assessing the creditworthiness and investment attractiveness of business entities], UABS NBU, Sumy, Ukraine.

13. Paskhaver, B.J. (2007), "Price competition of agrarian sector", Ekonomika Ukrainy, vol. 1, pp. 78—87.

14. Pylypenko, O.I. (2010), "Analysis investment attractiveness of enterprises: review of methods", Mizhnarodnyj zbirnyk naukovykh prats', vol. 1, no. 13, pp. 324—330.

15. Pidlisets'kyj, H.M. Mohylova, M.M. and Herun, M.I. (2005), Metodichni rekomendatsii z ekspertnoi otsinky majna v pidpriemstvakh APK [Methodical recommendations on expert valuation of property in agricultural enterprises], NNTs IAE UAAN, Kyiv, Ukraine.

16. Pidlisets'kyj, H.M. (2013), Otsinka sil's'kohospodars'koho majna: instytutsional'ni ta orhanizatsijno-metodolohichni aspekty [Evaluation of agricultural property: institutional, organizational and methodological aspects], NNTs "IAE", Kyiv, Ukraine.

Стаття надійшла до редакції 09.03.2016 р.

Н. М. Горобець,
к. с.-г. н., доцент, доцент кафедри менеджменту і права,
Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет

ВПЛИВ ФАКТОРІВ НА ФОРМУВАННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ ПТАХІВНИЧОГО ПІДПРИЄМСТВА

N. Gorobets,
PhD, associate professor, assistant professor of management rights Dnepropetrovsk state agrarian-economic university

INFLUENCE FACTORS ON FORMATION OF ENTERPRISE MARKETING STRATEGIES POULTRY

У статті розглянуто вплив факторів на формування маркетингових стратегій птахівничого підприємства. Проведено факторний аналіз основних показників виробничо-економічної діяльності підприємства та встановлено їх вплив на формування прибутку. На підставі здійсненого кореляційно-регресійного аналізу встановлено тісний зв'язок між показниками фондоозброєності та продуктивності праці. Виявлено резерви щодо ефективності роботи птахівничого підприємства є підґрунтям для розробки та впровадження маркетингових стратегій у діяльність організації, що сприятиме зміцненню конкурентоспроможності організації у ринковому середовищі.

The article discusses factors influence the formation of marketing strategies poultry enterprise. A factor analysis between major industrial and economic performance of the company and determined their impact on the profit. Based committed correlation and regression analysis showed a close relationship between the capital-labor ratio and productivity. Identified reserves on the effectiveness of the poultry enterprise is the basis for the implementation of marketing strategies in the organization that will strengthen the competitiveness of the organization in the market environment.

Ключові слова: птахівниче підприємство, факторний аналіз, регресійний аналіз, стратегія, управління маркетингом.

Key words: poultry company, factor analysis, regression analysis, strategy, marketing management.

ВСТУП

Актуальною проблемою розвитку економіки України на сучасному етапі є підвищення ефективності суспільного виробництва шляхом виробництва сільськогосподарської конкурентоспроможної продукції на базі інновацій, що зумовлює необхідність посилення стратегічного напрямку діяльності аграрних підприємств. Важливе місце в стратегічній діяльності організації посідає його маркетингова стратегія, яка формує ринкові стратегічні орієнтири.

Забезпечення населення високоякісним продовольством — одна із головних проблем, яку вирішують економічно розвинуті країни з перехідною економікою. Однією із галузей, яка здатна за короткий термін вирішити поставлені задачі, є птахівництво, яке в Україні останніми роками динамічно розвивається [2]. Успішне вирішення намічених завдань підприємствами птахівничої галузі може бути досягнуто за рахунок розробки й реалізації стратегій маркетингового менеджменту, що сприятиме як насиченню внутрішнього ринку яйцями,

Таблиця 1. Фінансово-економічні показники виробничо-господарської діяльності ТОВ "Агрофірма "Дніпропетровська"

Показники	2012	2013	2014	2014 у % до 2012
Виручка від реалізації, тис. грн.	82161	75914,1	92277,3	112,31
Повна собівартість, тис. грн.	64552	57073	62187	96,33
Прибуток, тис. грн.	17609	18841,1	30090,3	170,88
Рівень рентабельності, %	27	33	48	+21 в.п.

м'ясом птиці, так і завоюванню надійних позицій на світових ринках.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ

У контексті сучасних проблем щодо стратегічного розвитку аграрного сектору економіки України все більш актуальними стають наукові праці багатьох вітчизняних та іноземних вчених, серед яких: В.Я. Амбросов, Г.Л. Багієв, Л.В. Балабанова, С.В. Близнюк, М.Я. Демяненко, Й.С. Завадський, В.Я. Месель-Веселяк, М.Й. Малік, М.К. Моїсєєва, Л.В. Осипова, П.Т. Саблук та ін. Питанням розробки маркетингових підходів до стратегічного управління діяльністю птахівничих підприємств на підставі визначення їх резервного потенціалу присвячені наукові дослідження таких вчених, як: Р.І. Буряк, В.В. Бутенко, С.В. Діденко, В.С. Заболотний, І.Г. Кушнір, Л.В. Лопотан, Н.П. Пономаренко, В.К. Савчук та ін. Проте питанням виявлення в птахівничих підприємствах можливого резерву для розробки і впровадження стратегій на засадах маркетингу та за допомогою використання статистичних методів приділено недостатньо уваги.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Метою статті є проведення досліджень щодо виявлення та впливу факторів на формування маркетингових стратегій птахівничого підприємства.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Формування організаційно-економічного механізму функціонування ринку продукції птахівничих підприємств є важливою соціально-економічною проблемою. Особливістю сучасного ринку цієї продукції є зменшення його ємності, внаслідок зниження купівельної спроможності населення, яке змушене займатися самозабезпеченням продукцією, тобто птахівництвом за нинішніх умов зорієнтоване на дрібнотоварне виробництво. Птахівничі підприємства практично не нарощують виробництво яєць та м'яса птиці, а спеціалізовані райони з їх виробництва дещо змінили напрям своєї діяльності. Основними напрямками формування сучасного висококонкурентного птахівництва є: поліпшення годівлі птиці білковими кормами; вдосконалення племінної роботи; забезпечення збереження поголів'я; впровадження ресурсозберігаючих технологій; розширення асортименту і підвищення якості продукції.

Характерною тенденцією розвитку птахівництва в Україні за останнє десятиріччя та на сучасному етапі є переміщення обсягів виробництва продукції в господарства населення, яке супроводжується посиленням процесу деспеціалізації виробництва, зниженням рівня механізації виробничих процесів, погіршенням епізоотич-

ного благополуччя птахогосподарств, і як, наслідок, — ослабленням конкурентоспроможності продукції птахівницької галузі [3]. Відродження птахівництва є можливим за рахунок державної підтримки галузі, залучення значних інвестицій, спрямованих на технічне переоснащення, розширення виробничих потужностей птахівничих підприємств, якісне поліпшення племінних ресурсів; сучасного менеджменту; впровадження маркетингових стратегій розвитку.

Дослідження щодо удосконалення системи маркетингового менеджменту проводились за матеріалами товариства з обмеженою відповідальністю "Агрофірма "Дніпропетровська", яке розташоване в с.м.т. Кіровське Дніпропетровського району Дніпропетровської області. Видом господарської діяльності товариства є розведення птиці, виготовлення комбікорму з давальницької сировини та реалізація яєць. Починаючи з 2004 року — початку створення ТОВ "Агрофірма "Дніпропетровська", птахофабрика успішно здійснює перехід на нові технології виробництва та збору продукції, а саме: встановлено сучасне кліткове обладнання для утримання курей-несушок фірми "Big Dutchman International GmbH" й "Hellman Poultry GmbH & Co.KG", загальною кількістю — 544 040 посадкових місць, а також для вирощування молодняку кількістю — 200 000 посадкових місць. Крім того, до структури птахофабрики входить комбікормовий завод, продуктивністю 12,5 тонн за годину, що дозволяє покращити якість корму та знизити виробничі витрати. Випускаються повнораціональні корми за 6 рецептами з комп'ютерним дозуванням компонентів. Збудовано склади для зберігання зерна, загальною місткістю 1000 тон, новий яйцесклад, встановлено систему водоочищення. Ветеринарна і зоотехнічна лабораторії дозволяють оперативно проводити аналіз на небезпечні мікроорганізми, кваліфікований ветеринарний догляд, вакцинація птиці проти небезпечних захворювань забезпечує безпеку і чистоту продукції, що випускається. На птахофермі використовується один із найпродуктивніших яєчних кросів птиці "ЛОМАНН ЛСЛ-ЛАЙТ" і "ЛОМАНН БРАУН-ЛАЙТ", основними характеристиками яких є: гарна пристосованість до зовнішнього середовища, низькі витрати на одне яйце, яйця масою 60,5—62,5 г, що згідно зі стандартами відповідає першій категорії — М. На підприємстві виробляється біле яйце. Харчові яйця за масою відповідають ДСТУ 5028:2008 "Яйця курячі харчові технічні умови".

Продукція реалізується як приватним особам, так і оптовим споживачам Дніпропетровської, Харківської та Полтавської областей.

За допомогою таблиці 1 проаналізуємо фінансові показники виробничо-господарської діяльності ТОВ "Агрофірма "Дніпропетровська".

Таблиця 2. Вихідні дані показників господарської діяльності ТОВ "Агрофірма "Дніпропетровська" щодо проведення факторного аналізу

Показники	2012 (базисний, x ₀)	2014 (звітний рік, x ₁)	Зміна Δх	
			Абсолютне +/-	Відносне у %
Кількість реалізованої продукції яєць, шт.	142500	130307	-12193	91,44
Середня ціна реалізації яєць, тис. грн./ тис. шт	0,523	0,691	+0,17	133
Виручка від реалізації продукції яєць без ПДВ, тис. грн.	74494	90012,5	+15518,5	120,83
Собівартість продукції яєць, тис. грн.	64552	62187	-2365	96,34
Прибуток, тис. грн.	9942	27825,5	+17883	279,88

На підставі аналізу даних наведених в таблиці 1 встановлено, що у звітному році відбулося значне зростання прибутку (на 70,88%), яке обумовлено зростанням виручки від реалізації на 12,31%, що позначилося на зниженні повної собівартості на 3,67%. Загалом протягом 2012—2014 рр. виробничо-господарська діяльність ТОВ "Агрофірма "Дніпропетровська" характеризувалася значними темпами нарощування виробництва валової продукції, активністю продажу та достатнім рівнем рентабельності.

Досягнення маркетингових цілей на підприємстві здійснюється через відділ збуту. Основна функція відділу — збут продукції за каналами розподілу, що склалися за роки функціонування товариства, але при цьому відсутнє стратегічне планування маркетингової діяльності (дослідження ринку, розробка рекламних заходів, політика ціноутворення), тобто даний структурний підрозділ товариства своєю діяльністю не охоплює в повній мірі комплекс необхідних заходів з маркетингу, які необхідні для ефективного функціонування підприємства в ринкових умовах. Тому виникає необхідність у перегляді існуючої системи управління маркетингом в ТОВ "Агрофірма "Дніпропетровська" та виявити можливі резерви для вдосконалення маркетингового менеджменту.

За допомогою факторного аналізу з'ясуємо залежність прибутку від певних факторів та оцінимо їх вплив на прибуток підприємства [4]. Вихідні дані для факторного аналізу представлені в таблиці 2.

Вплив факторних показників на прибуток представимо у вигляді моделі:

$$\Pi = p \times q - C \quad (1),$$

де Π — прибуток;

q — обсяг реалізації;

p — ціна одиниці продукції;

C — собівартість продукції.

Розрахуємо прибуток за базисний період:

$$\Pi_0 = p_0 \times q_0 - C_0 = 142500 \times 0,523 - 64552 = 9942$$

грн.

Проведемо розрахунки прибутку за звітний період:

$$\Pi_1 = p_1 \times q_1 - C_1 = 130307 \times 0,691 - 62187 = 27825,5$$

грн.

Обчисливши середній індекс цін, визначимо вплив на розмір чистого прибутку зміни цін, обсягу реалізованої продукції, обсягу виробленої продукції. Для визначення індексу цін скористаємося формулою:

$$I_p = \frac{\sum p_1 q_1}{\sum p_0 q_1} \quad (2),$$

де I_p — індекс ціни;

p_0 — ціна продукції у базисному періоді;

p_1 — ціна одиниці продукції у звітному періоді;

q_1 — кількість реалізованої продукції у звітному періоді.

$$I_p = \frac{0,691 \times 130307}{0,523 \times 130307} = 1,33$$

Тобто ціни на продукцію у звітному періоді зросли на 33%.

Визначимо вплив факторів на зміну виручки від реалізації продукції:

$$\Delta B_{\text{заг}} = B_1 - B_0 \quad (3),$$

де $\Delta B_{\text{заг}}$ — зміна загальної виручки;

B_1 — виручка за звітний період;

B_0 — виручка за базисний період.

$$\Delta B_{\text{заг}} = 90012,5 - 74494 = 15518,5 \text{ тис. грн.}$$

Отже, за звітний період виручка від реалізації зросла на 15518,5 тис. грн., це відбулося за рахунок двох чинників: ціни реалізації та обсягу реалізованої продукції. Розрахуємо вплив кожного з цих чинників на зміну виручки від реалізації:

$$\Delta B_p = B_1 - \frac{B_1}{I_p} \quad (4),$$

де ΔB_p — зміна розміру виручки продукції за рахунок ціни;

I_p — індекс ціни.

$$\Delta B_p = 90012,5 - \frac{90012,5}{1,33} = +20772,1 \text{ тис. грн.}$$

$$\Delta B_q = \frac{B_1}{I_p} - B_0 \quad (5),$$

де ΔB_q — зміна розміру виручки продукції за рахунок кількості;

B_0 — розмір виручки за базисний період.

$$\Delta B_q = \frac{90012,5}{1,33} - 74494 = -5253,6 \text{ тис. грн.}$$

Зростання цін обумовило збільшення виручки на 20772,1 тис. грн., у свою чергу, зменшення обсягів виробництва призвело до падіння на 5253,6 тис. грн.

Аналогічно обчислимо вплив чинників на зміну собівартості реалізованої продукції ТОВ "Агрофірма "Дніпропетровська".

$$\Delta C_{\text{заг}} = C_1 - C_0 \quad (6),$$

де $\Delta C_{\text{заг}}$ — загальна собівартість продукції;

C_1 — собівартість продукції за звітний період;

C_0 — собівартість продукції за базисний період.

$$\Delta C_{\text{заг}} = 62187 - 64552 = -2365 \text{ тис. грн.}$$

Таблиця 3. Зведені дані щодо впливу чинників на прибуток ТОВ "Агрофірма "Дніпропетровська"

Показник	Сума, тис. грн.
Зміна прибутку	+ 17883,1
За рахунок зміни ціни	+5342,24
Зміни собівартості	+12541,86
Резерв збільшення прибутку	+1351,14

$$\Delta C_p = C_1 - \frac{C_1}{I_p} \quad (7),$$

де ΔC_p — зміна собівартості продукції за рахунок ціни.

$$\Delta C_p = 62187 - 62187 / 1,33 = +15429,86 \text{ тис. грн.}$$

$$\Delta C_q = \frac{C_1}{I_p} - C_0 \quad (8),$$

де ΔC_q — зміна собівартості, зумовлена обсягом виробництва продукції.

$$\Delta C_q = 62187 / 1,33 - 64552 = -17794,86 \text{ тис. грн.}$$

Підвищення ціни на продукцію ТОВ "Агрофірма "Дніпропетровська" призвело до збільшення собівартості на 15429,86 тис. грн. та вплинула на прибуток. Слід врахувати, що вплив зміни ціни на розмір прибутку має різнонаправлений характер: зростання виручки від реалізації сприяє збільшенню прибутку, зріст собівартості — зменшенню. За допомогою розрахунків встановимо вплив зміни ціни на розмір прибутку:

$$\Delta \Pi_p = \Delta B_p - \Delta C_p \quad (9),$$

де $\Delta \Pi_p$ — зміна прибутку за рахунок ціни.

$$\Delta \Pi_p = 20772,1 - 15429,86 = +5342,24 \text{ тис. грн.}$$

Отже, зміна ціни сприяла збільшенню прибутку на 5342,24 тис. грн, що обумовлено пришвидшеними темпами зростання виручки від реалізації продукції у порівнянні із собівартістю.

$$\Delta \Pi_q = \Delta B_q + \Delta C_q \quad (10),$$

де $\Delta \Pi_q$ — зміна прибутку за рахунок обсягів виробництва.

$$\Delta \Pi_q = -5253,6 + 17794,86 = +12541,86 \text{ тис. грн.}$$

Таким чином, встановлено, що зниження обсягів виробництва сприяло зменшенню собівартості виробленої продукції, але суттєвіший вплив на зниження собівартості здійснило зростання продуктивності. Враховуючи той факт, що через зниження обсягів виробництва виручка зменшилася на 5253,6 тис. грн. розрахуємо можливий резерв збільшення прибутку. Для цього складемо та розв'яжемо пропорцію:

$$\frac{20772,1}{15429,86} = \frac{5253,6}{X}$$

де X — сума, на яку зросте собівартість виробленої продукції при збільшенні обсягів виробництва до рівня базисного року.

$$X = 3902,46 \text{ тис. грн.}$$

Таким чином, резерв збільшення прибутку в ТОВ "Агрофірма "Дніпропетровська" складе:

$$5253,6 - 3902,46 = 1351,14 \text{ тис. грн.}$$

Чинники, що вплинули на зміну обсягу прибутку, представимо за допомогою таблиці 3.

Враховуючи той факт, що значне зростання прибутку було досягнуто за рахунок зниження собівартості одиниці продукції, доцільно проаналізувати вплив фондоозброєності на продуктивність праці в ТОВ "Агрофірма "Дніпропетровська", вихідні дані для розрахунків наведемо в таблиці 4.

На підставі проведених розрахунків можна зробити висновок, що між показниками фондоозброєності та продуктивності праці існує тісний зв'язок — коефіцієнт кореляції склав $r_{xy} = 0,99$. Коефіцієнт детермінації становить 0,98.

При цьому рівняння регресії матиме наступний вигляд:

$$Y = -82117 + 1,608X$$

Таким чином, доведено, що між зазначеними показниками спостерігається прямий зв'язок, також з'ясовано, що зростання фондоозброєності на 1 призводить до збільшення продуктивності праці на 1,6 грн./люд.

За результатами проведеного факторного аналізу прибутку встановлено, що в досліджуваному товаристві виявлено можливий резерв зростання прибутку за рахунок збільшення обсягів виробництва продукції підприємства, який складає 1351,14 тис. грн. На підставі проведеного аналізу регресійної моделі між показниками фондоозброєності та продуктивності праці встановлено прямий зв'язок, що пояснюється зниженням собівартості одиниці продукції, яке обумовлене перенасиченням основних фондів ТОВ "Агрофірма "Дніпропетровська".

Досягнення маркетингових цілей на підприємстві здійснює відділ збуту, головною функцією якого є продаж продукції за встановленими протягом багатьох років каналів розподілу, але потрібно зауважити на відсутності обґрунтованого стратегічного планування маркетингової діяльності, тобто даний структурний підрозділ товариства своєю діяльністю не охоплює в повній мірі необхідних комплекс заходів з маркетингу, який потрібен для функціонування підприємства в кризових ринкових умовах.

Таблиця 4. Вихідні дані для побудови регресійної моделі

Показники	2012 рік	2013 рік	2014 рік
Y — продуктивність праці грн./люд.	305024	344474	574537
X — фондоозброєність грн./люд.	434714	441361	846581

Орієнтація птахівничого підприємства на ринок передбачає вдосконалення його організаційної структури. Важливим моментом в діяльності підприємства стає створення служби маркетингу, що дає можливість згуртувати співробітників даної служби за функціональною спеціалізацією. Якщо недооцінити актуальність такого рішення, то в сучасних кризових умовах підприємство може відчувати сильний тиск з боку конкурентів, втрати ринку збуту й знизити рентабельність виробництва.

Отже, для успішного виконання маркетингових функцій в ТОВ "Агрофірма "Дніпропетровська" доцільно провести реорганізацію відділу збуту та створити службу маркетингу, яка дозволить проводити маркетингову роботу в повному обсязі, включаючи певне коло функцій. До цих функцій належать: розробка цілей і завдань; розробка маркетингової стратегії підприємства; планування виробництва продукції птахівництва; розробка стратегії розподілу; формування каналів збуту; формування і реалізація цінової політики; планування фінансового та інвестиційного забезпечення; організація маркетингових досліджень; розробка заходів щодо просування та стимулювання; підбір, навчання (перепідготовка) та мотивування персоналу; контроль щодо виконання розроблених маркетингових заходів [1]. Що дасть змогу більш ефективно проводити маркетингові дослідження, покращити виробничо-збутову діяльність підприємства за допомогою розвитку логістично-збутових ланцюгів реалізації продукції яєчного птахівництва, переглянути цінову політику товариства та розробити маркетингові стратегії тощо.

На підставі проведеного SWOT-аналізу розроблено стратегію управління виробничо-збутовою діяльністю ТОВ "Агрофірма "Дніпропетровська", яка складається з двох напрямів:

1. Управління маркетинговою діяльністю: шляхом реорганізації відділу збуту та відкриття служби маркетингу, що дозволить значно покращити маркетингову діяльність й дасть змогу зосередити увагу на проведенні більш якісного дослідження елементів ринкового середовища, розробці форм стимулювання збуту яєць птиці за оптимізованими каналами розподілу, зокрема, розвитку мережі фірмової торгівлі, формуванні гнучкої цінової політики яєчного птахівництва тощо;

2. Удосконалення підсистеми менеджменту: за рахунок посилення контролю якості продукції; покращення кадрової політики на підставі добору висококваліфікованих спеціалістів до служби маркетингу, організації курсів підвищення кваліфікації для працівників; покращення мотиваційного менеджменту підприємства.

Слід зазначити, що існуючий стан стагнації економіки України негативно впливає на зацікавленість іноземних інвесторів щодо вкладання коштів в розвиток галузі птахівництва, зокрема в ТОВ "Агрофірма "Дніпропетровська", тому концепція стратегічного бачення майбутньої діяльності підприємства має ґрунтуватися на власному ресурсному потенціалі. Усунення виявлених слабких боків збільшить кількість сильних сторін, що дозволить ефективніше протидіяти загрозам, за рахунок впровадження сучасних технологій, підтримки високої якості продукції яєчного птахівництва, залучення висококваліфікованих спеціалістів. За рахунок впровадження нової маркетингової політики можливо очікува-

ти на зменшення негативних наслідків існуючої системи стимулювання збуту.

Впровадження запропонованих стратегічних напрямків у виробничо-господарську та маркетингову діяльність ТОВ "Агрофірма "Дніпропетровська" сприятиме збільшенню обсягів виробництва продукції, отриманню додаткового прибутку за рахунок більш ефективної цінової політики, виходу на нові ринки, одержанню додаткових інвестицій від стратегічних партнерів.

ВИСНОВКИ

Таким чином, для ефективної розробки та впровадження маркетингової стратегії, прогнозування подальшої діяльності, ухвалення ефективних рішень необхідно володіти об'єктивною інформацією про потенційні можливості підприємства. За результатами проведеного факторного аналізу, висновків щодо побудованої регресійної моделі та використання стратегічних інструментів менеджменту можна зробити висновок, що птахівниче підприємство має резерв для впровадження оновленої стратегії маркетингу, який дасть змогу підвищити конкурентні позиції на ринку та, в перспективі, сприятиме формуванню привабливого інвестиційного клімату в галузі.

Література:

1. Балановська О.В. Вдосконалення процесу планування маркетингової діяльності в сільськогосподарському підприємстві / Т.І. Балановська, О.В. Степенко / Науковий вісник Національного ун-ту біоресурсів і природокористування України. — Київ. — 2011. — Вип.168. — Ч. 1. — С. 141—144.
2. Буряк Р.І. Система маркетингового менеджменту птахівничого підприємства як складова управління якістю діяльності / Р.І. Буряк // Сучасне птахівництво. — 2011. — № 3. — С. 30—35.
3. Лопотан Л.В. Удосконалення економічних механізмів ефективного розвитку птахівничих підприємств: дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.04 / Л.В. Лопотан. — Од., 2013. — 168 с.
4. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: 4-е изд., перераб. и доп. / Г.В. Савицкая. — Мн.: ООО "Новое знание", 2002. — 686 с.

References:

1. Balanovska, T.I. and Stepenko, O.V. (2011), "Improving the planning of marketing activities in agricultural enterprises", *Naukovyi visnyk Natsionalnogo universitetu bioresursiv i pryrodokorystuvannia Ukrainy*, vol. 168, pp. 141—144.
2. Buryak, R. (2011), "System poultry enterprise marketing management as part of quality management", *Suchasne ptahivnitstvo*, vol. 3, pp. 30—35.
3. Lopotan, L.V. (2013), "Improvement of economic mechanisms for effective poultry companies", Abstract of Ph.D. dissertation, Economics and Enterprise Management, Odessa State Agrarian University, Odessa, Ukraine.
4. Saviczskaya, G.V. (2002), *Analiz hozyajstvennoj deyatel'nosti predpriyatiya* [Analysis of the economic performance of an enterprise], ООО Novoe znanie, Minsk, Belarus.

Стаття надійшла до редакції 18.02.2016 р.

УДК 338.2:65.01:658.5

В. І. Скіцько,
к. е. н., доцент, докторант, доцент кафедри економіко-математичного моделювання,
ДВНЗ "Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана"

ІНДУСТРІЯ 4.0 ЯК ПРОМИСЛОВЕ ВИРОБНИЦТВО МАЙБУТНЬОГО

V. Skitsko,
Candidate of Sciences (Economics), Docent, Postdoctoral Fellow, Associate Professor of Economic
and Mathematical Modeling Department, Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

INDUSTRY 4.0 AS INDUSTRIAL PRODUCTION OF THE FUTURE

У статті здійснено аналіз та систематизація існуючого матеріалу, в якому висвітлено різні аспекти нового тренду розвитку економіки "Індустрія 4.0" (або Четвертої промислової революції). Наведені різні визначення та тлумачення Індустрії 4.0 та зроблено висновок, що основними поняттями, які використовуються для її пояснення є кіберфізичні системи, Промисловий Інтернет Речей, інтелектуальне виробництво, віртуальна реальність. Здійснено узагальнююче тлумачення цих понять. Показано, що основне місце в Індустрії 4.0 займають інформаційно-комунікаційні засоби та технології, а це у свою чергу зумовлює підвищення значимості галузі ІТ. На основі проведених досліджень зроблено висновок, що Україна має достатній потенціал, щоби зайняти одне із провідних місць серед країн-лідерів нової концепції розвитку економіки. Для цього необхідна, зокрема, постійна взаємодія органів державної влади, промислових підприємств, ІТ-компаній, університетів, наукових інноваційних центрів (технопарків), науково-дослідних центрів тощо. Окрім того, розробка та впровадження Індустрії 4.0 вимагає суттєвих інвестицій. У роботі запропонована концептуальна схема взаємодії у триаді "Держава" - "Освіта+Наука" - "Бізнес" для появи та розвитку Четвертої індустріальної революції в Україні.

The article analyzes and systematizes the existing material which covers various aspects of the new trend of economic development "Industry 4.0" (or the Fourth Industrial Revolution). It provides different definitions and interpretations of Industry 4.0 and a conclusion that the basic concepts used to explain it are cyber-physical systems, Industrial Internet of Things, intellectual production, virtual reality. Generalized interpretation of these concepts is carried out. It is shown that the main place in the Industry 4.0 is occupied by information and communication tools and technologies, which in its turn leads to the increase of IT sphere importance. On the basis of the studies it is concluded that Ukraine has the potential, in order to occupy one of leading places among the leaders of the new concept of economic development. This requires, in particular, the constant interaction of public authorities, industrial companies, IT-companies, universities, scientific innovation centers (technoparks), research centers and so on. In addition, the development and implementation of Industry 4.0 requires significant investments. The work proposes the conceptual framework of cooperation in the triad of "State" - "Education+Science" - "Business" for the emergence and development of the Fourth Industrial Revolution in Ukraine.

Ключові слова: Четверта промислова революція, кіберфізичні системи, Промисловий Інтернет Речей.
Key words: The Fourth Industrial Revolution, Cyber-Physical Systems, The Industrial Internet of Things.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Світ змінюється прискореними темпами і важко уявити яким він буде через сто років у майбутньому. Вже зараз ми користуємося такими досягненнями людства, про які ще півстоліття тому й годі було мріяти. В більшості ці досягнення пов'язані із інформаційно-комунікаційними засобами та технологіями, які стали на

сьогодні однією із найбільш потужних рушійних сил у світовій економіці. Вони змінили та продовжують змінювати майже все як у звичайному житті людини, так і у бізнесі. Насамперед зміни торкнулися процесів генерування, передачі, зберігання, управління та аналізу інформації. Виникають нові типи економіки: інформаційна економіка; інноваційна економіка; нова економі-

Таблиця 1. Визначення та тлумачення поняття "Індустрія 4.0"

Автори	Визначення або тлумачення поняття
Х. Кагерманн, В.-Д. Лукас, В. Вальстер	«Індустрія 4.0» є засобом підвищення конкурентоздатності німецької обробної промисловості шляхом посиленого впровадження в заводські процеси «кіберфізичних систем»
М. Рюсман, М. Лоренц, Ф. Герберт, М. Вальднер, Я. Юстус, П. Енгель, М.Харніш [11]	Індустрія 4.0 є баченням промислового виробництва у майбутньому, яке ґрунтується на дев'яти розробках (результатах) технічного прогресу: Великі дані та їх аналіз (Big Data and Analytics); Автономні роботи (Autonomous Robots); Моделювання (Simulation); Горизонтальна та Вертикальна Системна Інтеграція (Horizontal and Vertical System Integration); Промисловий Інтернет Речей (The Industrial Internet of Things); Кібербезпека (Cybersecurity); Хмари (The Cloud); Адитивне виробництво (Additive Manufacturing); Розширена (або віртуальна) реальність (Augmented Reality). В Індустрії 4.0 існують «кіберфізичні системи», які взаємодіють за допомогою Інтернету, аналізують дані для прогнозування поломок, самостійно налаштовуються та адаптуються до змін
Р. Шлеппер, М. Кох, Ф. Меркофер [10]	Термін Індустрія 4.0 (Industry 4.0, Четверта Індустріальна Революція - 4 th Industrial revolution) відноситься до майбутньої стадії розвитку організації та управління усіма процесами ланцюга доданої вартості, що задіяні в обробній промисловості. В США та англослов'янському світі інколи вживають як синонім терміну «Індустрія 4.0» терміни «Інтернет речей» («Internet of Things»), «Інтернет всього» («Internet of everything»), «Промисловий Інтернет» («Industrial Internet»). Основою Індустрії 4.0 є кіберфізичні виробничі системи (Cyber-Physical Production Systems - CPPS), злиття реального та віртуального світів
В. Вальстер [16], Г. Хамчшкін	«Рішення, що відповідають «Індустрії 4.0», представляють собою єдиний інтегрований процес, в якому виробничі устаткування та продукція є активними системними компонентами, що керують своїми виробничими та логістичними процесами»
А. Коржебін	«Індустрія 4.0» - це застосування Інтернету Речей у виробництві»
П. Літвінов	«Семантично поняття Індустрії 4.0 вживається як синонім Промислового Інтернету Речей (Industrial Internet of Things - IIoT), що є похідним поняттям від Інтернету Речей (Internet of Things - IoT)»
І. Хель [23]	«Індустрія 4.0 – виробнича сторона, яка є орієнтованим на споживача «Інтернетом речей», в якому предмети побуту (від автомобілів до тостерів) будуть підключені до Інтернету»
А. Беспалов	«Індустрія 4.0» передбачає обмін даними між усіма учасниками виробничого ланцюга: спеціалістами підприємства, ERP-системами, роботами, продукцією, іншими системами. Продукція, що виробляється підприємством в межах «Індустрії 4.0» буде сама «казати» обладнанню як, де, ким та чим вона може бути виготовлена. Автомати та виробничі лінії будуть самостійно змінювати конфігурацію залежно від «запитів» продукції на конвеєрній стрічці, а компоненти, системи управління, ERP-системи та персонал будуть обмінюватися даними про технологічні процеси»
Н. А. Ястреб [22]	«Настання четвертої промислової революції пов'язано із розвитком глобальних промислових мереж, створенням інтелектуального виробництва (Smart Factory), впровадженням кіберфізичних систем, розповсюдженням сервісів автоматичної ідентифікації, збору даних, машино-машинної взаємодії тощо»
Джей Лі [20, с. 12]	«Промисловість 4.0» передбачає створення інтелектуальних установок, які будуть мати власну свідомість, самі здійснюватимуть прогнозування та взаємодію, а також самостійно виконуватимуть оптимізацію та зміну конфігурації. Йдеться не лише про те, щоб допомогти людям у мінімізації та усуненні проблем, а й про втілення інновацій, підвищення продуктивності та досягнення більшого рівня орієнтації на клієнта»
Група експертів [9]	«Індустрія 4.0» комбінує виробничі методи із найсучаснішими інформаційно-комунікаційними технологіями. Основа таких технологій складають інтелектуальні, цифрові мережеві систем, завдяки яким виробничий процес є самокерованим. В Індустрії 4.0 люди, машини, обладнання, логістичні системи і виробі спілкуються та співпрацюють один з одним безпосередньо
Група експертів [6]	«Проект «Індустрія 4.0» ґрунтується на ідеях «Інтернету Речей» (Internet of Things - IIoT) та «Кіберфізичних систем» (Cyber-Physical Systems - CPS). Мова йде про перетворення неживих предметів (компонентів виробничої системи) в активних користувачів Інтернету»

ка; економіка знань; економіка, заснована на знаннях, в рамках яких зазнають кардинальних змін моделі бізнес-процесів конкурентоспроможних підприємств [1—3]. Найбільш значимою концепцією розвитку економіки та суспільства на сьогодні є "Індустрія 4.0", яка вперше була сформульована в квітні 2011 року на Ганноверській промисловій виставці-ярмарці (Hannover Messe) Х. Кагерманном, В.-Д. Лукасом, В. Вальстером [4] та була основною темою 46-го Всесвітнього економічного форуму (World Economic Forum) в Давосі, що відбувся в січні 2016 року [5].

Індустрія 4.0 була ініційована федеральним урядом Німеччини як стратегічний план розвитку економіки країни з метою глибокої імплементації інформаційно-комунікаційних засобів та технологій у промисловість шляхом підключення усіх компонент виробництва (обладнання, продукції тощо) до загальної глобальної мережі обміну даними [6]. Має відбутися перехід від звичайної автоматизації виробництва, використання інформаційних технологій у виробництві (що були суттю третьої промислової революції) до об'єднання в мережу ресурсів, інформаційних потоків, об'єктів та людини [7]. Таким чином, сутність Індустрії 4.0 полягає в тому, що усі фізичні об'єкти будуть певним чином постійно

підключені до єдиної світової мережі — Індустріально-Інтернету (Інтернету речей на промисловому рівні), з метою обміну інформацією між ними без безпосереднього залучення до цього людини [8]. Індустрія 4.0 вважається четвертою промисловою революцією, яка вже сьогодні відбувається в найбільших економіках світу, зокрема, США та Німеччині, а її рушійною силою є великі промислові компанії та наукові центри [8].

Хоча поняття "Індустрія 4.0" існує вже близько п'яти років, проте в Україні воно є маловживаним як серед науковців, так і фахівців. Не дивлячись на складну ситуацію в Україні, вітчизняним спеціалістам необхідно звернути увагу на цю нову концепцію розвитку економіки, інакше, "проігнорувавши цей тренд зараз, Україна може назавжди залишитися на задвірках світової економіки" [8].

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ ТА ПУБЛІКАЦІЙ

Публікації, які були опрацьовані автором для написання даної статті, можна розділити на такі: 1) платформа "Індустрія 4.0" <http://www.plattform-i40.de> [9], яка фактично є першоджерелом та "точкою відліку" для усіх інших публікацій та досліджень; 2) аналітичні огляди та

звіти організацій різних сфер та форм діяльності, зокрема, аудиторських компаній великої четвірки, консалтингових компаній, світових виробників автомобілебудування, програмного забезпечення тощо (зокрема, [10—15]); 3) статті у вигляді інтерв'ю з провідними науковцями та фахівцями [16, 17]; 4) матеріали різних конференцій, форумів, семінарів тощо [7, 18—19]; 5) публіцистичні та наукові статті (зокрема, [4—6, 20—25]) тощо.

У цих та інших роботах висвітлено різні аспекти нового тренду розвитку економіки "Індустрія 4.0", проблем його впровадження в реальне виробництво тощо. Наразі обмаль вітчизняних робіт, які були б присвячені Індустрії 4.0. Тому даною роботою хотілось б в деякій мірі заповнити цю прогалину.

МЕТА ДОСЛІДЖЕННЯ

Мета дослідження полягає в аналізі особливостей та концептуальних засад виникнення та розвитку Індустрії 4.0, визначення місця України в цьому світовому тренді та окреслення перспектив розвитку даного тренду в Україні.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Термін "Індустрія 4.0" використовується лише кілька років, проте існує низка його тлумачень, які мають деякі відмінності, проте сутність їх майже однакова. Деякі із таких тлумачень поняття Індустрії 4.0 наведено в таблиці 1.

Аналіз визначень та тлумачень поняття "Індустрія 4.0" показав, що як його синоніми використовуються поняття "Промисловий Інтернет Речей", "Четверта Промислова Революція", "Інтернет Речей". У формуванні поняття "Індустрія 4.0" основну роль грають такі поняття: "кіберфізичні системи", "промислове виробництво", "інтелектуальне виробництво", "віртуальна реальність", "самокерованість". Серед цих понять є такі, які вже є загальноновживаними і зрозумілими, та такі, які потребують уточнення.

Зокрема, кіберфізична система — це поєднання фізичних процесів та кібернетичних компонентів (обчислювальних процесів), "які забезпечують організацію вимірювально-обчислювальних процесів, захищене зберігання та обмін вимірювальною і службовою інформацією, організацію та здійснення впливів на фізичні процеси" [17; 26; 27]. Кіберфізична система — це поєднання "розумних деталей (компонент)" з "розумним виробництвом" [17], в якому кожен робочий пристрій самостійно визначає дії, які йому необхідно здійснити у процесі виробництва [16]. На думку авторів [28], кіберфізичні системи — це інтелектуальні пристрої, які утворюють модульні фабричні структури, які у свою чергу є частинами Інтернету Речей.

Розумне виробництво (Інтелектуальне виробництво, Розумна Фабрика, англ. Smart Factory) — це інноваційне гнучке промислове виробництво, основними ознаками якого є: 1) модульність (на противагу теперішньому єдиному неподільному виробництву); 2) розподіленість або децентралізована самоорганізація (на противагу сьогоdnішній жорсткій ієрархічній структурі виробництва); 3) бездротова система комунікації між усім, що задіяне та використовується у виробництві (сировина,

деталі, обладнання, устаткування тощо), в тому числі й працівниками [17; 28]. Таке виробництво не є фантастикою. Наприклад, у рамках технологічної ініціативи SmartFactoryKL розроблено інноваційну виробничу лінію, яка повністю модульна та дозволяє здійснювати самонастроювану інтеграцію нових виробничих модулів [28; 29]. Окрім того, взаємодія між великою кількістю окремих "розумних" компонент Розумного виробництва дозволить напрацювати рішення, які наразі є неможливими за звичайної автоматизації виробництва [16].

Концепція Інтернету Речей була запропонована ще в 1999 році та полягала у використанні радіочастотних міток для оптимізації логістичних процесів, проте "офіційною" появою Інтернету Речей вважають 2008—2009 р.р., коли кількість підключених до Інтернету пристроїв перевищила кількість населення нашої планети [30]. Наразі кількість підключених до Інтернету пристроїв ("речей") у два рази перевищує кількість населення, а до 2020 року можливо буде перевищувати в 10 разів [17]. Отже, "Інтернет Речей" — це концепція підключення до Інтернету побутових пристроїв, які завдяки цьому можуть взаємодіяти один з одним або із зовнішнім середовищем, збирати корисні дані та на їх основі самостійно здійснювати дії та операції, без участі людини" [30]. Промисловий Інтернет Речей (Manufacturing Internet of Things — MIoT [31] або Industrial Internet of Things — IIoT [17]) — це використання Інтернету Речей у промисловому виробництві [31].

Узагальнюючи наведені в таблиці 1 визначення та тлумачення можна вважати, що Індустрія 4.0 є інноваційним промисловим виробництвом майбутнього, яке представляє собою функціонування кіберфізичних систем з використанням Промислового Інтернету Речей. Індустрія 4.0 є новим науково-технічним середовищем, в якому здійснюється перехід до мехатронних систем [28], що синергійно поєднують у собі механічні та електронні компоненти, компоненти інформаційних технологій (IT), компоненти інтелектуального керування [32].

Групою науковців та фахівців [11] були окреслені дев'ять розробок (результатів) науково-технічного прогресу (див. табл. 1), які складають основу Індустрії 4.0. Розглянемо їх більш детально.

1. Великі дані та їх аналіз (Big Data and Analytics). Завдяки інформаційно-комунікаційним засобам та технологіям обсяг структурованих і неструктурованих даних у бізнесі, що надходять з великої кількості різних джерел, лише зростає та виникає проблема оперативного здобуття з них потрібної цінної аналітичної інформації [33], для прийняття виважених та ефективних управлінських рішень. Процес пошуку у великому обсягу інформації потрібної та її подальша обробка й дістали назву "Великі дані" [34]. Окрім того, залишається актуальною й процедура інтелектуального аналізу даних (Data Mining).

2. Автономні роботи (Autonomous Robots) — це роботи, які спроможні самостійно виконувати завдання без втручання людини [35]. Такі роботи у вигляді, наприклад, різного виробничого устаткування, є важливим компонентом Індустрії 4.0 тому, що саме вони є основою кіберфізичних систем.

3. Моделювання (Simulation) використовується наразі у значній мірі лише на етапах проектування вироб-

ничих бізнес-процесів, окремого нового виробничого устаткування чи нової продукції. Проте в Індустрії 4.0 моделювання буде активно залучено й у самому процесі виробництва, наприклад, на етапі тестування та налаштування устаткування тощо. Виробництво, яке працює у фізичному (реальному) світі, буде мати ідентичну детальну до найменших дрібниць віртуальну модель. Віртуальна модель виробництва та реальне виробництво будуть тісно взаємопов'язані та відповідати повністю один одному. Завдяки цьому, наприклад, у разі необхідності внесення будь-яких змін у виробництво, такі зміни можуть бути протестовані та оптимізовані на віртуальній моделі, а потім швидко перенесені у реальний світ [11]. Це дозволить значно економити час, кошти та підвищувати інноваційний виробництва через те, що "у віртуальному світі невдалі рішення будуть виявлені швидко і за менші кошти" [25].

4. Горизонтальна та Вертикальна Системна Інтеграція (Horizontal and Vertical System Integration). Наразі сучасні інформаційно-комунікаційні засоби та технології дозволяють поєднати в єдиний інформаційний простір у межах одного підприємства усі його підрозділи, в межах одного логістичного ланцюга постачання усіх його учасників тощо. Проте не завжди навіть підрозділи одного підприємства працюють в єдиній інформаційній системі, вже не кажучи про різні окремі підприємства. В Індустрії 4.0 такого не може бути, усе повинно бути поєднано між собою в єдиний інформаційний простір. Окрім того, існуюча наразі жорстка ієрархічна система доступу до інформації на підприємствах чи між підприємствами в умовах Індустрії 4.0 буде зруйнована: об'єкти підключені до Промислового Інтернету Речей зможуть отримувати будь-яку потрібну їм інформацію на пряму незалежно від інформаційного рівня.

5. Промисловий Інтернет Речей (The Industrial Internet of Things) буде пов'язувати усі компоненти виробництва у єдину мережу обміну інформацією в режимі реального часу [25].

6. Кібербезпека (Cybersecurity) передбачає проведення заходів, які пов'язані із захистом місць зберігання та обробки даних, мереж їх передачі. Наразі підприємства можуть себе забезпечити від різного шкідливого програмного забезпечення та кібератак обмежуючи доступ до Інтернету, постійно перевіряючи вхідні інформаційні електронні потоки тощо. Проте в Індустрії 4.0 усе буде постійно підключено до Промислового Інтернету Речей, а тому актуальність проблема кібербезпеки буде лише підвищуватися. І хоча зараз існує низка захищених протоколів та механізмів передачі даних, проте потреба в них буде лише зростати [25]. Разом із технологічними рішеннями важливе місце займають й організаційні заходи кібербезпеки [28].

7. Хмари (The Cloud). Велика кількість інтелектуальних пристроїв буде генерувати великий обсяг різної інформації, яка повинна надійно зберігатися, швидко оброблятися та бути доступною будь-якому пристрою з різних точок доступу миттєво. Для цього найкраще наразі підходять хмарні технології, продуктивність яких лише тільки зростає, забезпечуючи майже миттєвий доступ та обробку даних [11; 25].

8. Адитивне (додаткове) виробництво (Additive Manufacturing). Основою такого виробництва є 3-D друк,

за допомогою якого вже наразі створюються прототипи майбутньої готової продукції та виробляються нескладні деталі чи готова продукція. Такий друк має широкі перспективи у виробництві за індивідуальним замовленням невеликих партій продукції, дозволяє знизити складські запаси та витрати на логістичні послуги тощо [11; 25].

9. Розширена (або віртуальна) реальність (Augmented Reality) в Індустрії 4.0 буде використовуватися людиною (працівниками підприємств) для навчання, прийняття різних рішень тощо. Наприклад, виробниче устаткування вийшло з ладу. Працівник підходить до такого устаткування в спеціальних окулярах та бачить на екрані як саме устаткування в режимі реального часу, так інформацію, яка йому має допомогти у вирішенні проблеми (інформацію щодо можливої поломки, інструкції щодо її усунення тощо) [11; 25].

Отже, основою Індустрії 4.0 є інформаційні засоби та технології в будь-якому їх прояві. В Україні інформаційні технології (ІТ) є одним із пріоритетних напрямків економіки, зокрема, через те, що обсяг експортованої продукції та послуг в цьому секторі економіки, на думку експертів, в 2015 р. склав близько \$2,5 млрд (за іншими оцінками — близько \$3 млрд), більша частина з яких належить аутсорсинговим компаніям [36—38]. Кількість ІТ-компаній складає більше 1000 одиниць та існує близько 100 науково-дослідних (Research & Development) центрів [36; 37]. За кількістю зайнятих спеціалістів у сфері ІТ (близько 90 тис. осіб) та кількістю щорічних випускників з ІТ-спеціальностей (близько 15 тис. осіб) Україна є лідером серед країн Центральної та Східної Європи [37; 39]. Українські інженери мають високу конкурентоспроможність на закордонному ринку праці [40], що підтверджується, зокрема, наступним: згідно останнього рейтингу сотні найкращих аутсорсерів світу Міжнародної Асоціації Професіоналів Аутсорсингу (International Association of Outsourcing Professionals — IAOP) кожна десята компанія має представництво в Україні [38; 41].

Якщо вважати, що основною рушійною складовою Індустрії 4.0 є ІТ, то Україна має достатній потенціал, щоби зайняти одне із провідних місць серед країн-лідерів цієї нової концепції розвитку економіки. Проте для цього необхідна постійна взаємодія органів державної влади; промислових підприємств; підприємств, які є лідерами у своїй галузі; ІТ-компаній; університетів; наукових інноваційних центрів (технопарків), науково-дослідних центрів тощо. Таку взаємодію можна створити за прикладом Німеччини, де на початковому етапі (створення підґрунтя для втілення Індустрії 4.0 в життя) основним джерелом фінансування є держава, а надалі усі проекти в рамках Індустрії 4.0 будуть фінансуватися виключно бізнесом.

Існує необхідність у підготовці відповідних компетентних фахівців та їх подальший розвиток. На наш погляд, у четвертій індустріальній революції одне із основних місць займають ІТ-спеціалісти, інженери різних галузей (машинобудування, електротехніка тощо), спеціалісти з логістики, економісти-аналітики. Для якісної підготовки таких фахівців потрібно: 1) сформулювати кваліфікаційні вимоги до випускників вищих навчальних закладів у контексті Індустрії 4.0; 2) розробити та здійс-

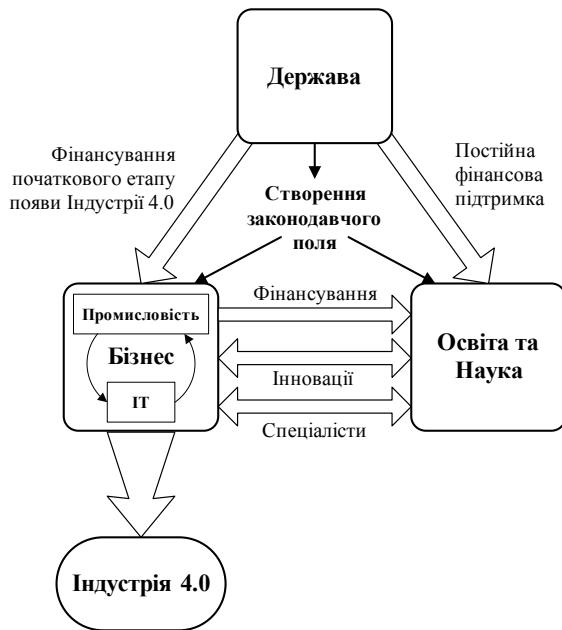


Рис. 1. Концептуальна схема взаємодії у триаді "Держава"- "Освіта+Наука"- "Бізнес" для появи та розвитку Четвертої індустріальної революції в Україні

Джерело: побудовано автором.

новувати навчання згідно навчальних планів та програм, які відображають останні тенденції розвитку світової економіки; 3) здійснювати заходи на різних рівнях щодо підвищення інтересу абітурієнтів до спеціальностей, які є важливими в Індустрії 4.0, проте не є популярними серед молоді; 4) здійснювати постійне підвищення кваліфікації викладачів шляхом, зокрема, стажування в провідних міжнародних та вітчизняних виробничих (промислових) та ІТ-компаніях; 5) актуально оновлювати апаратне та програмне забезпечення навчального процесу тощо. Все це потребує значних фінансових інвестицій.

Стосовно вітчизняного ІТ-ринку, то тут для успішного запуску Індустрії 4.0 поряд із аутсорсинговими компаніями (які фактично виробляють інноваційну продукцію або частину деякого глобального проекту для іноземного замовника і для України така продукція трансформувється лише у вигляді експортної виручки) необхідно підтримувати та розвивати компанії, які орієнтовані на внутрішній ринок та здатні разом із промисловими підприємствами створити закінчений вітчизняний інноваційний продукт в рамках Індустрії 4.0. На нашу думку, такий вітчизняний продукт принесе Україні як суттєві іміджеві вигоди, так і значні грошові надходження.

Отже, для появи та розвитку Індустрії 4.0 в Україні має відбуватися постійна співпраця між Державою, Бізнесом, Освітою та Наукою (див. рис. 1). Держава повинна створити законодавчу базу, здійснити початкові інвестиції, пов'язані із Індустрією 4.0, у промислове виробництво та ІТ-компанії, які у свою чергу мають разом із Державою постійно фінансово підтримувати підготовку актуальних для Індустрії 4.0 спеціалістів різних галузей. Між Бізнесом та Освітою і Наукою має відбуватися постійна співпраця фахівців та науковців, обмін інноваціями тощо.

ВИСНОВКИ

Індустрія 4.0 є промисловим виробництвом майбутнього, яке вже твориться сьогодні. Тому Україні потрібно активно включатися у світові процеси, які пов'язані з новим трендом розвитку економіки, щоби зайняти гідне місце серед розвинутих країн світу. Хоча метою Індустрії 4.0 є інноваційна зміна промислового виробництва, проте її вплив буде відчуватися в усіх галузях економіки. На наш погляд, такі зміни торкнуться насамперед сфери торгівлі та логістики. Окрім того, потреба у висококваліфікованих працівниках зумовлює відповідні зміни в освіті та науці щодо підготовки відповідних спеціалістів.

Інноваційність Індустрії 4.0 вимагає проведення різних фундаментальних та прикладних наукових досліджень. Поряд із дослідженнями, які відносяться до технічних наук, необхідно провадити дослідження, які відносяться до економічних наук. Зокрема, дослідження впливу Індустрії 4.0 на зайнятість населення, навколишнє середовище, дослідження проблем енергозбереження тощо.

Література:

1. Світлична В.Л. Теоретичні базис нової парадигми суспільства — економіки знань [Електронний ресурс] / В.Л. Світлична // Економіка: реалії часу. — 2015. — № 3 (19). — С. 184—193. — Режим доступу: <http://economics.opu.ua/files/archive/2015/No3/184-193.pdf>
2. Іванова В.В. Економіка, заснована на знаннях, та економіка знань: адекватність використання категорій [Електронний ресурс] / В.В. Іванова // Механізм регулювання економіки. — 2011. — №3. — С.47—54. — Режим доступу до статті: <http://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/29633/1/Ivanova.pdf>
3. Григорак М.Ю. Теоретичні положення інтелектуально зорієнтованої логістики / М.Ю. Григорак // Бізнес Інформ. — 2015. — №2. — С. 20—29.
4. Вишневский Ю. Как будет работать мировая экономика через 15 лет. [Електронний ресурс] / Ю. Вишневский // Власть денег. — 2015. — № 9/434. — Режим доступу до статті: <http://www.dsnews.ua/future/kak-budet-rabotat-mirovaya-ekonomika-cherez-15-let-05092015132200>
5. Мартин Н. "Индустрия 4.0": что будет с рынком труда? [Електронний ресурс] / Н. Мартин, С. Савченко. — 20.01.2016. — Режим доступу: <http://www.dw.com/ru/индустрия-40-что-будет-с-рынком-труда/a-18993560>
6. Что такое Индустрия 4.0? Цифры и факты. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://holzex.ru/что-такое-industriya-4-0-tsifry-i-fakty/>
7. Шварцкопф Т. Индустрия 4.0 — стратегия поддержки инновационной промышленности в федеральной земле Северный Рейн-Вестфалия. Возможности для международных компаний [Електронний ресурс] / Т. Шварцкопф // II Форум бизнеса Северо-Запада, 15 октября 2015. — Режим доступу: www.kvs.spb.ru/userfiles/003.pdf
8. Как нам начать четвертую промышленную революцию [Електронний ресурс] // Власть денег. — 2015. — № 9/434. — Режим доступу: <http://www.dsnews.ua/future/kak-nam-nachat-chetvertuyu-promyshlennuyu-revoljutsiyu-05092015101200>

9. Офіційний сайт платформи "Індустрія 4.0" [Електронний ресурс] // Федеральне міністерство з економічних питань та енергетики. Федеральне міністерство освіти та наукових досліджень, Німеччина. — Режим доступу: <http://www.plattform-i40.de/>

10. Ralf C. Schlaepfer, Markus Koch, Philoo Merkofer. Industry 4.0. Challenges and solutions for the digital transformation and use of exponential technologies [Електронний ресурс] // Deloitte. — Режим доступу: <http://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/ch/Documents/manufacturing/ch-en-manufacturing-industry-4-0-24102014.pdf>

11. Rußmann M. Industry 4.0: The Future of Productivity and Growth in Manufacturing Industries [Електронний ресурс] / M. Rußmann, M. Lorenz, P. Gerbert, M. Waldner, J. Justus, P. Engel, M. Harnisch. — 2015/ — Режим доступу: https://www.bcgperspectives.com/content/articles/engineered_products-project_business_industry_40_future_productivity-growth_manufacturing_industries/

12. Lorenz M. Man and Machine in Industry 4.0. How Will Technology Transform the Industrial Workforce Through 2025? [Електронний ресурс] / M. Lorenz, M. Rußmann, R. Strack, K. Lasse Lueth, M. Bolle — 2015. Режим доступу: <https://www.bcgperspectives.com/content/articles/technology-business-transformation-engineered-products-infrastructure-man-machine-industry-4/#chapter1>

13. Рекомендации по реализации проекта Индустрия 4.0. Резюме заключительного отчета рабочей группы Индустрия 4.0. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://internetofthings.ru/images/2015/2013_Industrie_40_Executive_Summary_russ-web.pdf

14. Индустрия 4.0: интеллектуальное управление данными для устойчивого развития производства [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://bmw.auto-centre.ua/news/praktika/industriya-40-intellektualnoe-upravlenie-dannymi-dlya-ustoychivogo-razvitiya-proizvodstva-63405.html>

15. Индустрия 4.0: яким буде виробництво майбутнього [Електронний ресурс]. — 2015. — Режим доступу: <http://microsoftblog.azurewebsites.net/2015/04/20/industriya-4-0-yakim-bude-virobnitstvo-majbutn-ogo/>

16. Индустрия 4.0: производственные процессы будущего. Интервью с профессором Вольфгангом Вальстером [Електронний ресурс] // Журнал "Тенденции в автоматизации". — Режим доступу: <http://www.urpro.ru/library/opinion/industriya-4.0.html>

17. Жемлиханов Т. "Индустрия 4.0": революция без потерь? / Т. Жемлиханов // Электротехнический рынок. — 2015. — № 5—6 (65—66). — С. 32—36.

18. Industrial Internet of Things: Unleashing the Potential of Connected Products and Services [Електронний ресурс] // World Economic Forum. — 2015. — Режим доступу: http://www3.weforum.org/docs/WEFUSA_IndustrialInternet_Report2015.pdf

19. Davis N. 5 ways of understanding the Fourth Industrial Revolution [Електронний ресурс] / N. Davis. — 2015. — Режим доступу: <http://www.weforum.org/agenda/2015/11/5-ways-of-understanding-the-fourth-industrial-revolution/>

20. Проект "Промисловість 4.0". Революція на промислових підприємствах [Електронний ресурс] // Кабельний світ. 2015. — Випуск 01. — Режим доступу: http://content.lappgroup.com/fileadmin/DAM/Lapp_Ukraine/Kabelniy_myr/UA_Kabelwelt_01_2015_small.pdf

21. Индустрия 4.0: интеграция будущего [Електронний ресурс] // Деловой журнал "Энергополис". — Режим доступу: <http://energy-polis.ru/soderzhanie/2646-industriya-40-integraciya-buduschego.html>

22. Ястреб Н.А. Индустрия 4.0: киберфизические системы, разумное окружение, Интернет вещей / Н.А. Ястреб. — Режим доступу: http://techno.vologdauni.ru/docs/2015/Industria_4_0_Yastrebn.pdf

23. Хель И. Индустрия 4.0: что такое четвертая промышленная революция? [Електронний ресурс] / И. Хель. — 2015. — Режим доступу: <http://hi-news.ru/business-analytics/industriya-4-0-cto-takoe-chetvertaya-promyshlennaya-revoluciya.html>

24. Немечкая Индустрия 4.0 VS Американский Консорциум Промышленного Интернета [Електронний ресурс]. — 2015. — Режим доступу: <http://fastsalttimes.com/sections/obzor/428.html>

25. Мак-Кендрик Джо. Индустрия 4.0: на этот раз вся суть в ИТ [Електронний ресурс] / Джо Мак-Кендрик. — 2015. — Режим доступу: <http://www.pcweek.ru/idea/article/detail.php?ID=174770>

26. Мельник А.О. Кіберфізичні системи: проблеми створення та напрями розвитку [Електронний ресурс] / А.О. Мельник // Вісник Національного університету "Львівська політехніка". Комп'ютерні системи та мережі. — 2014. — № 806. — С. 154—161. — Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/VNULPKSM_2014_806_25

27. Edward Lee, Cyber Physical Systems: Design Challenges [Електронний ресурс] / Edward Lee // University of California, Berkeley Technical Report No. UCB/EECS-2008-8, January 23, 2008. — Режим доступу: <http://www.eecs.berkeley.edu/Pubs/TechRpts/2008/EECS-2008-8.pdf>

28. Цюльке Д. Звіт про створення технологій майбутнього: як Інтернет речей зробить революцію у промисловому виробництві [Електронний ресурс] / Д. Цюльке, Д. Горецький, С. Фішер. — 2015. — Режим доступу: http://www.skf.com/ua/uk/news-and-media/news-search/2015-02-04_how_the_internet_of_things_will_revolutionise_industrial_production.html

29. Офіційний сайт технологічної ініціативи SmartFactoryKL [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.smartfactory.de/>

30. Что нужно знать об Индустрии 4.0 и Интернете вещей [Електронний ресурс]. — 2015. — Режим доступу: <http://www.therunet.com/articles/4826-cto-nuzhno-znat-ob-industrii-4-0-i-internete-veschey>

31. Лайдон Б. Промышленный Интернет Вещей [Електронний ресурс] / Б. Лайдон. — Режим доступу: <http://ua.automation.com/content/promyshlennyj-internet-veshhej>

32. Сторінка поняття "Мехатроніка" [Електронний ресурс] // Мережева енциклопедія "Вікіпедія". — Режим доступу: <https://uk.wikipedia.org/wiki/Мехатроніка>

33. Великі дані та аналітика для IBM Power Systems [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www-03.ibm.com/systems/ua/power/solutions/bigdata-analytics/>

34. Компанії беруться за "Великі дані" — дослідження Microsoft [Електронний ресурс]. 2013. — Режим доступу: <http://microsoftblog.azurewebsites.net/2013/02/12/kompaniyi-berut-sya-za-veliki-dani-doslidzheniya-microsoft/>

35. Сторінка поняття "Автономний робот" [Електронний ресурс] // Мережева енциклопедія "Вікіпедія". — Режим доступу: https://uk.wikipedia.org/wiki/Автономний_робот

36. Яровая М. За 2015 год Украина заработала на экспорте IT \$2,5 млрд — Елена Минич [Електронний ресурс]. — 2016. — Режим доступу: <http://ain.ua/2016/02/08/631405>

37. Sysoyev Y. IT Ukraine From A to Z: IT Services And Software R&D in Europe's Rising Tech Nation. Version 1. / Y. Sysoyev, Y. Sychikova, A. Henni, J. Kuhuk. — Feb. 2016. — Режим доступу: http://www.uadn.net/files/ua_hightech.pdf

38. Глобальный топ-100 аутсорсеров: каждый 10-й имеет представительство в Украине [Електронний ресурс] / Forbes Украина. — 2016. — Режим доступу: <http://forbes.net.ua/business/1411137-globalnyj-top-100-aoutsorserov-kazhdyj-10-j-imeet-predstavitelstvo-v-ukraine>

39. Ищенко М. Обзор рынка труда 2015: компании растут, зарплаты стоят, программисты едут [Електронний ресурс] / М. Ищенко. — 26 октября 2015. — Режим доступу: <http://dou.ua/lenta/columns/jobs-and-trends-2015/?from=doufp>

40. Член правления Ericsson, Sony, и GlobalLogic — о потенциале Украины в IT [Електронний ресурс]. — 2015. — Режим доступу: <http://ain.ua/2015/10/02/607251>

41. IAOP Releases The 2016 Global Outsourcing 100 and World's Best Outsourcing Advisors [Електронний ресурс]. — 2016. — Режим доступу: <https://www.iaop.org/Content/23/196/4464>

References:

1. Svetlichnaya, V.L. (2015), "Theoretical base of new paradigm of society are economies of knowledge", *ECONOMICS: time realities*, [Online], no. 3(19), pp. 184—193, available at: <http://economics.opu.ua/files/archive/2015/No3/184-193.pdf> (Accessed 25 February 2016).

2. Ivanova, V.V. (2011), "Knowledge-based economy and knowledge economy: adequacy of categories usage", *Mechanism of Economic Regulation*, [Online], no. 3, pp. 47—54, available at: <http://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/29633/1/Ivanova.pdf> (Accessed 25 February 2016).

3. Grygorak, M. Yu. (2015), "Theoretical Provisions of the Intellectually-Oriented Logistics", *Business-Inform*, no. 2, pp. 20—29.

4. Vishnevskij, Yu. (2015), "How will the global economy in 15 years", *Vlast deneg*, [Online], no. 9/434, available at: <http://www.dsnews.ua/future/kak-budet-rabotat-mirovaya-ekonomika-cherez-15-let-050920-15132200> (Accessed 25 February 2016).

5. Martin, N. Savchenko, S., (2016), "Industry 4.0": what will happen to the labor market?", [Online], available at: <http://www.dw.com/ru/индустрия-40-что-будет-с-рынком-труда/a-18993560> (Accessed 25 February 2016).

6. "What is the Industry 4.0? Numbers and facts", [Online], available at: <http://holzex.ru/chto-takoe-industriya-4-0-tsifry-i-faktyi/> (Accessed 25 February 2016).

7. Shvarckopf, T. (2015), "Industry 4.0 — an innovative strategy of industry support in North Rhine-Westphalia. Opportunities for international companies", *II Business Forum of the Northwest*, [Online], available at: www.kvs.spb.ru/userfiles/003.pdf (Accessed 25 February 2016).

8. The site of Delovaya stolica (2015), "How do we start the fourth industrial revolution", *Vlast deneg*, no. 9/434, available at: <http://www.dsnews.ua/future/kak-nam-nachat-chetvertuyu-promyshlennuyu-revolutsiyu-05092015101200> (Accessed 25 February 2016).

9. The official site of platform "Industry 4.0", Federal Ministry for Economic Affairs and Energy. The Federal Ministry of Education and Research, Germany, [Online], available at: <http://www.plattform-i40.de/> (Accessed 25 February 2016).

10. Ralf, C. Schlaepfer, Markus Koch, Philioo Merkofer. "Industry 4.0. Challenges and solutions for the digital transformation and use of exponential technologies", *Deloitte*, [Online], available at: <http://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/ch/Documents/manufacturing/ch-en-manufacturing-industry-4-0-24102014.pdf> (Accessed 25 February 2016).

11. Rußmann, M. Lorenz, M. Gerbert, P. Waldner, M. Justus, J. Engel, P. Harnisch, M. (2015), "Industry 4.0: The Future of Productivity and Growth in Manufacturing Industries" [Online], available at: https://www.bcgperspectives.com/content/articles/engineered_products_project_business_industry_40_future_productivity_growth_manufacturing_industries/ (Accessed 25 February 2016).

12. Lorenz, M. Rußmann, M. Strack, R. Lasse Lueth, K. Bolle, M. (2015), "Man and Machine in Industry 4.0. How Will Technology Transform the Industrial Workforce Through 2025?", [Online], available at: <https://www.bcgperspectives.com/content/articles/technology-business-transformation-engineered-products-infrastructure-man-machine-industry-4/#chapter1> (Accessed 25 February 2016).

13. The site of Russian Research Center for Internet of Things, "Recommendations for the implementation of the project Industry 4.0. Summary of the final report of the working group Industry 4.0", [Online], available at: http://internetofthings.ru/images/2015/2013_Industrie_40_Executive_Summary_russ_web.pdf (Accessed 25 February 2016).

14. The site of "Autocentre.ua", "Industry 4.0: Intelligent data management for sustainable production", [Online]- available at: <http://bmw.autocentre.ua/news/praktika/industriya-40-intellektualnoe-upravlenie-dannymi-dlya-ustoychivogo-razvitiya-proizvodstva-63405.html> (Accessed 25 February 2016).

15. The site of "Microsoft Daily" (2015), "Industry 4.0: what will be the future production", [Online], available at: <http://microsoftblog.azurewebsites.net/2015/04/20/>

industriya-4-0-yakim-bude-virobnitstvo-majbutn-ogo/ (Accessed 25 February 2016).

16. The site of Business Portal "Production management" (2014), "Industry 4.0: the future production processes. Interview with Professor Wolfgang Wahlster", Magazine "Trends in automation", [Online], available at: <http://www.up-pro.ru/library/opinion/industriya-4.0.html> (Accessed 25 February 2016).

17. Zhemliyanov, T. (2015), "Industry 4.0: a revolution without a loss?", Electrical market, [Online], no. 5—6 (65-66), pp. 32—36.

18. The site of World Economic Forum (2015), "Industrial Internet of Things: Unleashing the Potential of Connected Products and Services", [Online], available at: http://www3.weforum.org/docs/WEFUSA_IndustrialInternet_Report2015.pdf (Accessed 25 February 2016).

19. Davis, N. (2015), "5 ways of understanding the Fourth Industrial Revolution", The site of World Economic Forum, [Online], available at: <http://www.weforum.org/agenda/2015/11/5-ways-of-understanding-the-fourth-industrial-revolution/> (Accessed 25 February 2016).

20. The site of Lapp Group, (2015), "The "Industry 4.0". The revolution in industrial", Kabelnyi svit, [Online], vol. 01, available at: http://content.lappgroup.com/fileadmin/DAM/Lapp_Ukraine/Kabelnyi_myir/UA_Kabelwelt_01_2015_small.pdf (Accessed 25 February 2016).

21. The site of Business magazine "Energopolis", "Industry 4.0: Integration of the future", [Online], available at: <http://energy-polis.ru/soderzhanie/2646-industriya-40-integraciya-buduschego.html> (Accessed 25 February 2016).

22. Yastreb, N. A. "Industry 4.0: cyber-physical systems, intelligent environment, the Internet of Things", [Online], available at: http://techno.vologda-uni.ru/docs/2015/Industria_4_0_Yastreb.pdf (Accessed 25 February 2016).

23. Xel, I. (2015), "Industry 4.0: What is the fourth industrial revolution?", [Online], available at: <http://hi-news.ru/business-analitics/industriya-4-0-cto-takoe-chetvertaya-promyshlennaya-revoluciya.html> (Accessed 25 February 2016).

24. The site of "Fast Salt Times", (2015), "German Industry 4.0 VS American Industrial Internet Consortium", [Online], available at: <http://fastsalttimes.com/sections/obzor/428.html> (Accessed 25 February 2016).

25. McKendrick, J. (2015), "Industry 4.0: this time the whole point of IT", [Online], available at: <http://www.pcweek.ru/idea/article/detail.php?ID=174770> (Accessed 25 February 2016).

26. Melnyk, A. (2014), "Cyber-Physical Systems: The Problems of Creation and Directions of Development", Visnyk Natsionalnoho universytetu "Lvivska politekhnika", Kompiuterni systemy ta merezhi, [Online], no. 806, pp. 154—161, available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/VNULPKSM_2014_806_25 (Accessed 25 February 2016).

27. Edward Lee (2008), "Cyber Physical Systems: Design Challenges", University of California, Berkeley Technical Report No. UCB/EECS-2008-8, [Online], available at: <http://www.eecs.berkeley.edu/Pubs/TechRpts/2008/EECS-2008-8.pdf> (Accessed 25 February 2016).

28. Zuhlke, D. Gorecky, D. Fischer, S. (2015), "Power the Future Report: How the Internet of Things will

revolutionise industrial production", [Online], available at: http://www.skf.com/ua/uk/news-and-media/news-search/2015-02-04_how_the_internet_of_things_will_revolutionise_industrial_production.html (Accessed 25 February 2016).

29. The official website for technological initiatives SmartFactoryKL [Online], available at: <http://www.smartfactory.de/> (Accessed 25 February 2016).

30. The site of magazine "theRunet", (2015), "What you need to know about the industry 4.0 and the Internet of things", [Online], available at: <http://www.therunet.com/articles/4826-cto-nuzhno-znat-ob-industrii-4-0-i-internete-veschey> (Accessed 25 February 2016).

31. Lydon, B. "Industrial Internet of Things" [Online], available at: <http://ua.automation.com/content/promyshlennyj-internet-veshhej> (Accessed 25 February 2016).

32. Page notion of "Mechatronics", Network encyclopedia "Wikipedia", [Online], available at: <https://uk.wikipedia.org/wiki/Мехатроніка> (Accessed 25 February 2016).

33. The site of IBM, "Big data and analytics for IBM Power Systems", [Online], available at: <http://www-03.ibm.com/systems/ua/power/solutions/bigdata-analytics/> (Accessed 25 February 2016).

34. The site of "Microsoft Daily" (2013), "Companies set to "Big Data" — Microsoft study", [Online], available at: <http://microsoftblog.azurewebsites.net/2013/02/12/kompaniyi-berut-sya-za-veliki-dani-doslidzhennya-microsoft/> (Accessed 25 February 2016).

35. Page notion of "Autonomous robot", Network encyclopedia "Wikipedia", [Online], available at: https://uk.wikipedia.org/wiki/Автономний_робот (Accessed 25 February 2016).

36. Yarovaya, M. (2016), "During 2015 Ukraine earned on exports of IT \$ 2.5 billion — Elena Minich", [Online] available at: <http://ain.ua/2016/02/08/631405> (Accessed 25 February 2016).

37. Sysoyev, Y. Sychikova, Y. Henni, A. Kuhuk, J. (2016), "IT Ukraine From A to Z: IT Services And Software R&D in Europe's Rising Tech Nation. Version 1", [Online], available at: http://www.uadn.net/files/ua_high-tech.pdf (Accessed 25 February 2016).

38. The site of "Forbes Ukraine" (2016), "Global top 100 outsourcing: every 10th has a representative office in Ukraine" [Online], available at: <http://forbes.net.ua/business/1411137-globalnyj-top-100-autsorserov-kazhdij-10-j-imeet-predstavitelstvo-v-ukraine> (Accessed 25 February 2016).

39. Ishhenko, M. (2015), "Labour Market Review 2015: the company grow, wages are programmers go", [Online], available at: <http://dou.ua/lenta/columns/jobs-and-trends-2015/?from=doufp> (Accessed 25 February 2016).

40. The site of AIN.UA, (2015), "A member of the Board of Ericsson, Sony, and GlobalLogic — the potential of Ukraine in the IT", [Online], available at: <http://ain.ua/2015/10/02/607251> (Accessed 25 February 2016).

41. The site of IAOP (2016), "IAOP Releases The 2016 Global Outsourcing 100 and World's Best Outsourcing Advisors", [Online], available at: <https://www.iaop.org/Content/23/196/4464> (Accessed 25 February 2016).

Стаття надійшла до редакції 28.02.2016 р.

В. М. Харабара,
к. е. н. доцент, Чернівецький національний університет імені Ю. Федьковича, Чернівці

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ СПОЖИВЧОГО КРЕДИТУВАННЯ УКРАЇНИ

V. Kharabara,
Ph.D., Associate Professor, Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University

PROBLEMS OF UKRAINE CONSUMER CREDIT

У статті розглянуто проблеми розвитку споживчого кредитування та його організацію в банках. Проведено аналіз реального сектору споживчого кредитування. Запропоновано аспекти вирішення проблемних ситуацій щодо розвитку даного виду кредитування.

In the article the problem of consumer credit organization and its banks. The analysis of the real sector of consumer credit. A problem solving aspects for the development of this type of lending.

Ключові слова: споживчий кредит, кредитний портфель, процентні ставки, скоринг, капіталізації банків, кеш-кредити.

Key words: consumer credit, credit portfolio, interest rates, the scoring, the capitalization of banks, cash loans.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

В останні роки в більшості країн світу намічена динаміка зростання потреб людини. За даними статистики, темпи приросту потреб людини значно переважають темпи приросту доходів домогосподарств. Розрив між ними покривається, в основному, споживчим кредитуванням, яке відіграє значну роль не тільки у забезпеченні соціальних потреб населення, а й впливає на розвиток економіки країни в усіх сферах, починаючи від виробництва та реалізації товарів та послуг до функціонування окремих ланок фінансової системи, в тому числі й державного бюджету.

АНАЛІЗ ОСНОВНИХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Сучасний стан та проблеми розвитку споживчого кредиту в Україні розкриваються в працях вітчизняних економістів, як Л. Алексеєнко, О. Кошенко, О. Барановського, О. Васюренка, А. Соколової, А. Румянцева, Л. Хміль та ін.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Метою статті є висвітлення проблемні питання щодо розвитку споживчого кредитування та визначення його особливостей, враховуючи сучасні економічні та соціальні процеси.

ОСНОВНІ РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

На сьогоднішній день на ринку споживчого кредитування існують ряд невирішених проблем, які мають місце з початку фінансової кризи. У до кризовий період споживче кредитування розвивалося швидкими темпами. Темпи росту обсягів споживчих кредитів перевищували темпи росту реальної заробітної плати та доходів населення.

Частка даного виду кредитів у загальному обсязі кредитного портфеля станом на 01.10.2014 склала 26,75%, причому 57,33% всіх споживчих кредитів були надані в іноземній валюті [2]. Активізацію споживчого кредитування у даний період можна пояснити спрощенням процедури надання кредиту, входженням на український банківський ринок іноземних банків, що надало доступ до більш дешевих ресурсів, а також високою дохідністю таких кредитів у порівнянні з іншими кредитними продуктами. У період фінансової кризи при нестабільності макроекономічного середовища, реалізації валютного ризику темпи росту споживчого кредитування значно зменшилися. У цей період майже 30% споживчих кредитів були визнаними проблемними [3]. Причини такої ситуації можна назвати недосконалу систему оцінку кредитоспроможності позичальників, що використовували банки, та підвищення валютного курсу, внаслідок чого значно збільшилися зобов'язання

Таблиця 1. Аналіз ринку споживчого кредитування України за період з 2008 по 2014 рр.

Найменування	01.01.2008	01.01.2009	01.01.2010	01.01.2011	01.01.2012	01.01.2013	01.01.2014
ВВП, млн грн.	720731	948056	913345	1082569	1302079	1411238	1454931
Доходи населення, % до попереднього року	132,04	135,67	105,80	123,10	115,00	114,50	105,30
Номинальна середня заробітна плата, грн.	1351,14	1806,40	1906,00	2239,00	2633,00	3025,00	3265,00
Реальна середня заробітна плата, % до попереднього року	112,50	106,30	90,80	110,20	108,70	114,40	108,20
Темпи росту споживчих кредитів, %	173,70	161,77	73,68	89,66	102,64	99,06	109,44
Частка споживчих кредитів у кредитному портфелі, %	26,75	25,09	18,88	16,38	15,51	18,00	17,12
Частка споживчих кредитів у ВВП, %	15,96	19,63	15,01	11,36	9,69	8,86	9,40



Рис. 1. Етапи розвитку споживчого кредитування в Україні

клієнтів перед кредиторами. Для покращення якості кредитного портфеля Національним банком України прийнято рішення про заборону надання валютних кредитів фізичним особам [4].

Починаючи з 2010 року, спостерігається відновлення попиту та пропозиції на споживчі кредити, що підтверджується збільшенням їх обсягів на 2,64%, а в 2013 році темпи росту споживчих кредитів перевищують темпи росту реальної заробітної плати та доходів населення [5]. Це свідчить про покращення ситуації на ринку банківського споживчого кредитування.

При цьому додатково існують ряд одноразових комісій та платежів, які завищують реальні процентні ставки, та про які у більшості випадків не повідомляється клієнтам. У результаті в банківській системі України

з'явилися наступні негативні тенденції: зниження якості банківських активів; втрата довіри з боку вкладників; суттєве падіння курсу національної валюти; погіршення показників капіталізації банків; скорочення ресурсної бази банків; зростання процентних ставок; збільшення обсягів неповернених кредитів [3].

Під час світової фінансової кризи причини кризових явищ при здійсненні банківського споживчого кредитування вимагають подальшого висвітлення та більш детальних досліджень.

Зазначені прояви спричинені впливом певних не лише зовнішніх, а й внутрішніх чинників, найвагомішими серед яких були такі:

— відсутність суттєвих зрушень у структурному реформуванні економіки — тривале проведення економічної політики на засадах соціального попудизму мало наслідком поглиблення макроекономічних диспропорцій, які в умовах реалізації зовнішніх ризиків призводили як до прискорення інфляційних процесів, так і до виникнення тиску на обмінний курс гривні [3];

— посилення напруги на світових фінансових ринках — погіршення глобальної ліквідності, банкрутства провідних банків США та націоналізація кількох великих банків у країнах Європи значно обмежили доступ українських банків до зовнішніх джерел заощищень, що вплинуло на стан їх ліквідності та посилило попит на іноземну валюту на внутрішньому ринку;

— штучно спровоковане посилення недовіри до фінансового стану окремих банків, у т.ч. через відповідні публікації в засобах масової інформації — вплинуло на загальний рівень довіри між банками, зниження обсягів операцій на міжбанківському ринку, спровокувало погіршення очікувань населення та знижувало довіру громадян до банківської системи в цілому.

У відповідності до циклічності розвитку споживчого кредитування в Україні умовно можна виділити 4 його етапи.

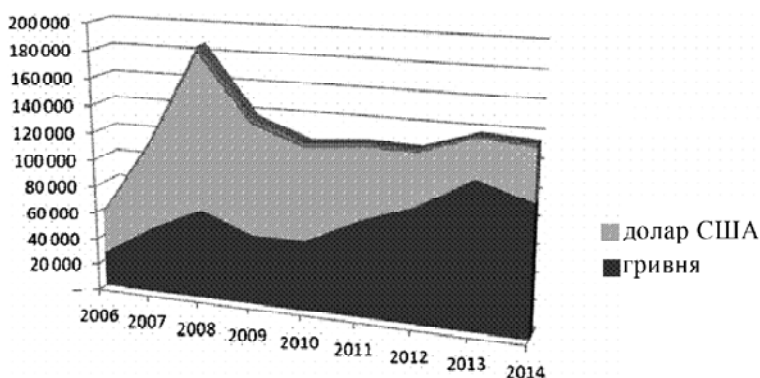


Рис. 2. Динаміка споживчих кредитів у розрізі валют за 2006–2014 рр.

Підйом споживчого кредитування в I періоді був зумовлений значним зростанням доходів населення та підвищенням його купівельної спроможності, що й спричинило справжній бум споживання. Однак світова фінансова криза сильно вдарила по українській економіці, і як наслідок — різкий спад. Проблеми II періоду відбилися як на загальних показниках кредитної діяльності, яка значно скоротилася — на 45,1 млрд грн., так і споживчого кредитування ще більшою мірою — на 46,4 млрд грн. [6].

Найбільш значуща подія кредитування в 2012 році — це активний розвиток напрямку споживчого без заставного кредитування. В умовах відсутності джерел довгострокового фінансування розвиток саме такого виду кредитування є найбільш цікавим для банків. Сюди відносяться, в першу чергу, кеш — кредити і кредитні карти. Що стосується 2013 року, то сегмент споживчих позик знову став лідером ринку кредитування фізичних осіб: обсяг кредитів зріс, відігравши невелике зменшення в кінці 2012 року, число програм кредитування збільшилася. Перед тим як розглянути особливості розвитку споживчого кредитування в 2014 році, відзначимо основні зміни за період 2006—2014, що відбулися в розрізі валют даного виду кредиту (рис. 2).

Як бачимо, після 2008 року частка споживчих кредитів виданих у доларах США зменшувалася як у цілому, так і по відношенню до кредитів виданих у гривні, пік кредитування якою припав на 2013 рік.

До кризи популярність кредитів у доларах і євро пояснювалася набагато більш низькими процентними ставками, ніж за гривневими позиками. Через девальвацію гривні борги перед банками і дуже багато позичальників гірко пошкодували, що спокусилися на привабливі пропозиції банків [6].

У 2014 році сегмент споживчих позик увійшов в глибоку кризу: обсяг кредитів знизився, кількість кредиторів зменшилася на третину, середні реальні ставки по деяких видах позик зросли на 10—13 процентних пунктів (рис. 3).

Офіційна статистика від Національного банку України демонструє зовсім невелике зменшення обсягу споживчих позик українців за 2014 рік. За даними регулятора на кінець листопада-2014, кредитний портфель склав 137,3 мільярда гривень, у той час як наприкінці грудня-2013 він становив 137 350 млн гривень [7].

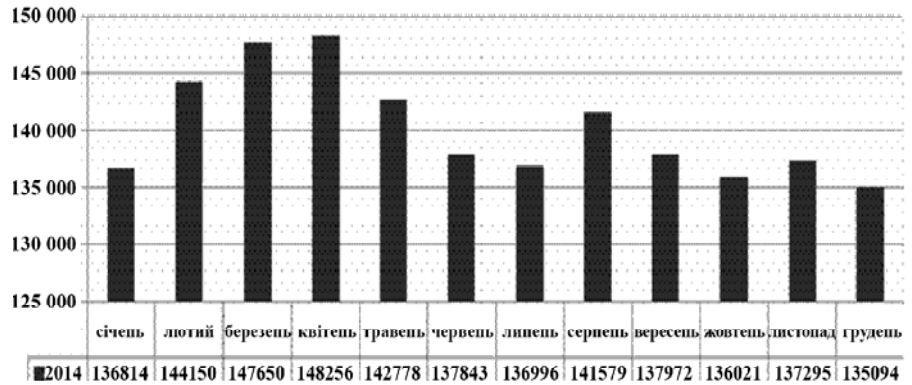


Рис. 3. Динаміка споживчих кредитів у 2014 році за місяцями, млн грн.

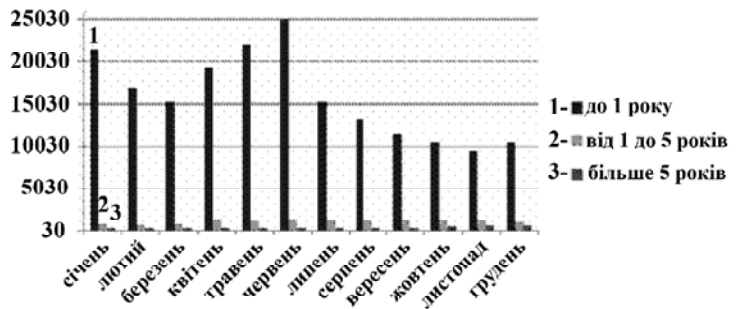


Рис. 4. Динаміка обсягу споживчого кредитування в 2014 році за строками позики

Найменше скорочення кредитного портфеля торкнулося позик, виданих на термін до року (рис. 4). За підсумками року вони майже не змінилися в обсязі і склали 51 900 млн гривень. Найбільше внаслідок кризи скоротилися обсяги споживчих кредитів терміном від року до п'яти років — зменшилися в обсязі більш



Рис. 5. Проблеми споживчого кредитування та шляхи їх вирішення

ніж на 5,3 мільярда — до 42,8 мільярдів гривень. Кредитний портфель споживчих позик строком більше п'яти років — збільшився на 6 мільярдів — до 42,6 мільярдів гривень. Очевидно, це відбулося за рахунок зростання сум інвалютних кредитів у гривневому еквіваленті [3].

Як і в кінці 2013 року, безперечними лідерами за обсягом залишаються короткострокові позики строком на рік. А кредити на більш довгі строки — зрівнялися в обсягах. Це в першу чергу зумовлено економічною невизначеністю та надто високими ризиками для кредиторів [9].

Зважаючи на останні тенденції у динаміці обсягів споживчих кредитів, змін в їхній структурі та підвищення всіх видів ризиків можна виділити загальні проблемні питання (рис. 5).

Серйозною проблемою споживчого кредитування є законодавчі прогалини у його регулюванні, особливо це стосується оманливої реклами, розкриття інформації, оцінки кредитоспроможності позичальника, кредитного посередництва, несправедливих умов договорів споживчого кредиту, нав'язування додаткових та супутніх послуг, відсутності однакових вимог до кредиторів, які є банками та небанківськими установами, та відповідальності у сфері споживчого кредитування.

Інформація, що надається споживачам фінансових послуг до укладання договорів та під час їх виконання, є дуже важливою для розуміння споживачами умов цих договорів. Щонайменше, споживачі повинні знати фактичну вартість кредиту, ефективну процентну ставку та інформацію про будь-які інші платежі, які сплачуються за видачу, обслуговування та повернення кредиту. На жаль, практика розкриття інформації в Україні є неналежною, починаючи від розкриття інформації у період до укладання договору і протягом усього строку дії договору. У період до укладання договору інформація дуже часто не надається в письмовому вигляді, як це вимагається законодавством [10].

Протягом строку дії договору для фінансових установ звичайною практикою є інформування позичальників про зміни істотних умов договорів шляхом розміщення відповідної інформації на веб-сайті банку чи її опублікування у друкованих ЗМІ, що призводить до того, що споживачам невідомі реальні умови договору.

Дослідження споживчого кредитування в Україні, яке було проведене Проектом "Розвиток фінансового сектору" (USAID/FINREP) у вересні 2011 року, показало, що кредитори не виконують вимогу щодо розкриття інформації потенційним позичальникам у період до укладання договору про реальні процентні ставки за кредитами. Результати показали, що у деяких випадках річна реальна процентна ставка складала 135%. В інших випадках, навіть неможливо було розрахувати процентні ставки, які застосовувались, оскільки не було жодної інформації про додаткові комісійні та будь-які платежі.

Окремими змінами до чинних нормативно-правових актів не вдасться досягти усіх цілей для створення комплексної системи регулювання споживчого кредитування. Слід зазначити, що більшість європейських країн йшли саме шляхом розробки окремого законодавчого акту, який регулює споживче кредитування, наприклад, Австрія, Болгарія, Хорватія, Чехія, Латвія, Польща, Португалія, Словаччина та Іспанія [11, с. 3].

Протягом останніх років сфера споживчого кредитування багатьох країн зазнала значних трансформацій, тому необхідно привести законодавство України у відповідність до найкращої міжнародної практики. Уряд України має наміри щодо підписання Угоди про асоціацію з ЄС, додатком до якої вимагається імплементація норм законодавства ЄС щодо споживчого кредитування впродовж 3 років після підписання.

ВИСНОВКИ

Виходячи з вищезазначеного матеріалу, необхідним є створення такого механізму споживчого кредитування. Який забезпечить захист прав та законних інтересів як споживачів, так і кредиторів. Тому для вирішення цих завдань необхідно здійснити наступні кроки:

1. Оцінка кредитоспроможності — на рівні закону встановити обов'язок банку або іншої фінансової установи проводити оцінку кредитоспроможності позичальника. Таким чином, необхідність проведення такої оцінки буде не тільки вимогою нормативно-правових актів Національного банку України, які стосуються управління банківськими ризиками, а являтиме собою законодавчу вимогу. Обов'язок оцінювати кредитоспроможність позичальника для небанківських фінансових установ наразі взагалі не встановлений, тому запровадження такого обов'язку поставить усіх кредиторів у рівні умови. Обов'язку фінансової установи провести оцінку кредитоспроможності кореспондуватиме обов'язок позичальника надати відповідні документи [12, с. 34].

2. Вимоги до реклами та подання інформації споживачеві встановлені відповідно до Директиви ЄС 2008/48 про договори споживчого кредитування, зокрема, в частині інформації щодо ефективної процентної ставки. Так, до розрахунку ефективної ставки будуть включатись всі проценти за кредитом та платежі за інші послуги кредитора, пов'язані із кредитом. Ця вимога буде застосовуватись лише в тому разі, якщо рекламні матеріали містять будь-які дані (цифри) щодо витрат споживача.

3. Врегулювання діяльності посередників яка наразі не врегульована.

Зміна черговості погашення вимог за договором про споживчий кредит: у першу чергу необхідно сплачувати суму простроченого боргу, в другу — поточні платежі "тіла кредиту" та проценти, в третю — суми штрафних санкцій. За чинною редакцією Цивільного кодексу України основна сума боргу сплачується в третю чергу, а штрафні санкції в другу, що призводить до того, що споживачі опиняються в ситуації, коли всі їх наявні кошти направляються на погашення вже нарахованих штрафних санкцій, а сама заборгованість не зменшується, оскільки не зменшується база нарахування [10]. Фактично, це стає безкінечним лічильником для позичальника. Він буде не в змозі погасити кредит та заборгованість за ним. Чинне законодавство дозволяє кредитору в разі недостатності заставленого майна позичальника звернути стягнення на інше його майно. Відтак, зміна черговості погашення вимог за договором про споживчий кредит, але зі збереженням права кредитора стягнути решту боргу з іншого майна позичальника (не тільки із застави), є компромісним варіантом, який дозволить і

поліпшити становище позичальників, і не буде погіршувати шанси кредиторів на повне задоволення їх вимог [11, с. 174].

Врегулювання питань щодо супутніх послуг за споживчим кредитуванням — потрібно узаконити практику, яка склалася на сьогодні у добросовісних фінансових установ, щодо прозорості та конкурентної процедури складання переліку страховиків (оцінювачів тощо), з якого споживач може вибрати особу, з якою укласти договір страхування (оцінки тощо), якщо це вимагається для отримання кредиту.

Соціально-економічним наслідком реалізації даних кроків буде розвиток цивілізованого ринку у цій сфері. Крім того, це дозволить: убезпечити споживачів фінансових послуг від ризиків порушення їх прав завдяки надання їм повної та прозорої інформації для прийняття рішення, встановленню відповідальності фінансових установ за порушення прав споживачів фінансових послуг; забезпечити надійність банківської та фінансової системи через унеможливлення видачі кредитів споживачам з неналежною кредитоспроможністю; створити дієву систему захисту прав споживачів фінансових послуг через врегулювання питань повноважень державних органів; забезпечити сталий розвиток економіки України через поживлення споживчого кредитування [13].

Література:

1. Основні показники діяльності банків України на 1 жовтня 2014 року // Офіційний сайт НБУ. — www.bank.gov.ua
2. Гостра криза: огляд ринку споживчого кредитування за 2014 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.prostobank.ua/potrebitelskiekredity/stati/ostryykrizisobzorrynkapotrebitelskogokreditovaniyaza2014god>
3. Заборона на валютне кредитування: Банки залишилися в програві [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://izvestia.kiev.ua/article/9732>
4. Знову в лідерах: огляд ринку споживчого кредитування за 2013 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.prostobank.ua/potrebitelskiekredity/stati/snova_v_liderahobzorrynkapotrebitelskogokreditovaniyaza2013god
5. HTTP://www.bank.gov.ua — Офіційний сайт НБУ, 2014.
6. Кредити, надані депозитними корпораціями (крім Національного банку України) січень 2015 [Електронний ресурс] // Національний банк України: www.bank.gov.ua. — Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=57897
7. HTTP://WWW.PROSTOBANK.COM.UA — Офіційний сайт консалтингової компанії "ПростоБанк", 2008—2014.
8. Опарін В., Федосов В. Концептуальні основи фінансової стратегії економічного зростання в Україні // Економіка України. — 2002. — № 2. — С. 12.
9. Левицька Т.В. Особливості використання сучасних інформаційних технологій і платіжних пластикових карток у банківській системі / Т.В. Левицька // Актуальні проблеми економіки. — 2009. — № 10. — С. 233—238.
10. HTTP://www.ubki.com.ua — Офіційний сайт Товариства з обмеженою відповідальністю "Українське бюро кредитних історій", 2014.
11. Камінський А.Б., Писанець К.К. Структура та інструментарій ризик-менеджменту у споживчому кредитуванні // Теоретичні та прикладні питання економіки. Збірник наукових праць. Вип. 27. — Т. 2 (за заг. ред. проф. Єханурова Ю.І., Шегди А.В.). — К.: Видавничо-поліграфічний центр "Київський університет", 2012. — С. 169—175.
12. Соломченко Д.С. Оптимізація процесу банківського кредитування / Д.С. Соломченко // Вісник. — 2009. — № 1. — С. 58—60.
13. Бодрецький М.Н. Проблематика довгострокового кредитування / М.Н. Бодрецький // Вісник НБУ. — 2009. — № 5. — С. 32—38.

References:

1. National bank of Ukraine (2015), "Main indicators of activity banks in Ukraine on October 1, 2014", [Online], available at: <http://www.bank.gov.ua> (Accessed 12 Feb 2016).
2. Prostobank (2014), "Acute crisis: a review of the consumer credit market" [Online], available at: <http://www.prostobank.ua/potrebitelskiekredity/stati/ostryykrizisobzorrynkapotrebitelskogokreditovaniyaza2014god> (Accessed 12 Feb 2016)
3. Izvestia (2011), "The ban on foreign currency lending, banks were the losers", [Online], available at: <http://izvestia.kiev.ua/article/9732> (Accessed 12 Feb 2016).
4. Prostobank (2014), "Again the leaders: review of the consumer lending market for 2013", [Online], available at: http://www.prostobank.ua/potrebitelskiekredity/stati/snova_v_liderahobzorrynkapotrebitelskogokreditovaniyaza2013god (Accessed 12 Feb 2016).
5. National bank of Ukraine (2014), available at: <http://www.bank.gov.ua> (Accessed 12 Feb 2016).
6. National bank of Ukraine (2015), "Credits granted to depository corporations (excluding National Bank of Ukraine) in January 2015", [Online], available at: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=57897 (Accessed 12 Feb 2016).
7. Prostobank (2015), available at: <http://www.prostobank.com.ua> (Accessed 12 Feb 2016).
8. Oparin, V. and Fedosov, V.(2002), "Conceptual basis of the financial strategy of economic growth in Ukraine", *Ekonomika Ukrainy*, vol. 2, pp. 12.
9. Levytska, T.V. (2009), "Features of use of modern information technologies and plastic cards in the banking system", *Aktual'ni problemy ekonomiky*, vol. 10, pp. 233—238.
10. Ukrainske biuro kredytnykh istorii (2016), available at: <http://www.ubki.com.ua> (Accessed 12 Feb 2016).
11. Kaminskyi, A.B. and Pysanets, K.K.(2012), "The structure and tools of risk management in consumer crediting", *Teoretychni ta prykladni pytannia ekonomiky. Zbirnyk naukovykh prats.*, vol. 27, no. 2, pp. 169—175.
12. Solomchenko, D.S. (2009), "Optimization of bank credit", *Visnyk*, vol. 1, pp. 58—60.
13. Bodretskyi, M.N. (2009), "Problems of long-term loans", *Visnyk NBU*, vol.5. pp. 32—38.

Стаття надійшла до редакції 22.02.2016 р.

Т. М. Хаянок,
старший викладач кафедри менеджменту і права,
Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет, м. Дніпропетровськ

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ СОЦІАЛЬНОЇ ОЦІНКИ КАДРОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ АГРАРНОГО ПІДПРИЄМСТВА

T. Khayanok,
Senior Lecturer Department of Management
and Right Dnipropetrovsk State Agrarian University of Economics, c. Dnepropetrovsk

THEORETICAL ASPECTS OF SOCIAL ASSESSMENT PERSONNEL POTENTIAL OF AGRICULTURAL ENTERPRISES

У статті розглянуто питання щодо теоретико-методологічної оцінки можливостей людини в процесі суспільного виробництва в рамках системного підходу, відповідно до якої може відбуватися формування, використання та розвиток кадрового потенціалу аграрного підприємства. Проведено аналіз кадрового потенціалу як засобу соціальної взаємодії особистості і суспільства в процесі професійної діяльності. Вивчено фактори, що формують об'єктивну реальність усвідомості працівника аграрного підприємства та надають оцінку його професійній діяльності. Визначено систему критеріїв соціальної оцінки кадрового потенціалу аграрного підприємства, яка дає можливість досліджувати, аналізувати та розвивати професійний потенціал людини в процесі суспільного виробництва.

In the article the question of theoretical and methodological assessment of human capabilities in the process of social production as part of a systematic approach, according to which formation can occur, the use and development of human resource capacity of the agricultural enterprises. Analysis of human capacity as a means of social interaction between the individual and society in the profession. Studied the factors that form the objective reality in the mind of the employee agricultural enterprises and provide an assessment of his professional activity. Defined system of criteria of social evaluation of personnel potential of agricultural enterprises, which makes it possible to investigate, analyze and develop professional capacity man in the process of social production.

Ключові слова: кадровий потенціал, критерії соціальної оцінки, системний підхід, суспільне виробництво, аграрне підприємство.

Key words: human resources, social assessment criteria, systematic approach, social production, agricultural company.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Актуальність проблеми полягає в системному визначенні можливостей людини в процесі трудової активності. Тобто необхідність дослідження теоретико-методологічної оцінки кадрового потенціалу працівників сьогодні є важливою задачею кадрового менеджменту. Зауважимо, що сутність самого поняття "кадровий потенціал" та його структура вивчається здавна. Тим не менш, формування та наявність кадрового потенціалу аграрного підприємства не гарантує його використання та розвиток відповідно до сучасних вимог суспільства. У зв'язку з цим, складність та актуальність нашого завдання полягає в тому, щоб визначити критерії оцінки кадрового потенціалу аграрного підприємства з урахуванням тенденцій розвитку суспільства для усвідомлення можливостей, реалізації потенціалу в професійній діяльності та соціальної адаптації людини у суспільстві.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Питання щодо формування і використання кадрового потенціалу досліджувались та вивчались вітчизняними та зарубіжними науковцями, серед яких варто відмітити: В.С. Васильченко, О.А. Грішнова, А.М. Гриненко, Д.П. Доманчук, А.М. Ємельяненко, Л.П. Керб, М.Й. Малік, Л.І. Михайлова, Т.І. Олійник, В.В. Онікієнко, А.Г. Ткаченко, О.В. Ульяновченко, А.Д. Чикуркова, О.Г. Шпикулак та інші. Питаннями професійної діяльності та професійної самореалізації особистості займалися У. Бека, Е. Гіденс, М. Дуглас, М. Дуглас, Н. Луман та інші. Також вивчалися проблеми структуризації кадрового потенціалу (Й.С. Завадський, О.А. Носенко, О. Онищенко), особливості кадрового потенціалу організації (В.О. Коврижкін, Н.М. Дайхес, А.М. Колот) та інше. Однак вивченню питання з точки зору системного

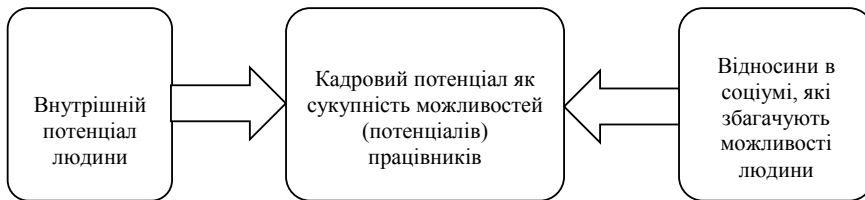


Рис. 1. Соціальний характер формування кадрового потенціалу аграрного підприємства

Авторське опрацювання.

підходу щодо соціальної оцінки кадрового потенціалу аграрного підприємства для ефективного його формування, використання і розвитку, не приділили належної уваги.

МЕТА ДОСЛІДЖЕНЬ

Визначити систему основних критеріїв соціальної оцінки кадрового потенціалу для соціально-економічного розвитку аграрної сфери країни.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕНЬ

Орієнтація економічних, соціальних, психологічних та інших досліджень в рамках системного підходу виражається в прагненні побудувати об'єктивну та цілісну картину об'єкту, яка найбільш чітко проявляється в наступних моментах:

- 1) елементи системи описуються з врахуванням їх "місця" в цілому;
- 2) побудова системи ієрархічна, тому один і той же елемент, який досліджується, може мати одночасно різні характеристики, параметри, функції і навіть принципи побудови;
- 3) дослідження системи чи її елементів проводиться в сукупності із вивченням умов існування;
- 4) специфікою є те, що властивості цілого виникають із властивостей елементів і, навпаки, властивості елементів виникають із характеристик цілого.

Саме тому, об'єктом наукового дослідження з точки зору системного підходу є кадровий потенціал працівників (і/або окремого працівника) підприємства, який постійно взаємодіє з соціальними, економічними, психологічними та іншими факторами розвитку суспільства. Тоді як предметом — є формування, використання, розвиток кадрового потенціалу працівників в системі управління аграрного підприємства.

Кадровий потенціал аграрного підприємства з позиції системного підходу це сукупність потенціалів працівників, тобто можливостей людини як об'єкту праці. Людина розглядається не просто як об'єкт праці, а як особистість, яка має соціальну якість, що проявляється в професійній діяльності. Така якість визначається наступними ознаками: соціально-визначеною ціллю діяльності; соціальним статусом та роллю, нормами і цінностями, які обумовлюють професійну поведінку; рівнем освіти і спеціальною підготовкою тощо.

У процесі професійної діяльності людини, тобто під час соціально обумовленої, усвідомленої, ціленаправленої праці, при взаємодії з іншими людьми в системі суспільного виробництва, речові знаряддя "оживають" та збагачують можливості (потенціал) людини [1; 3].

Таким чином, кадровий потенціал сільськогосподарських працівників зосереджений в професійній діяльності, яку можна розглядати як засіб соціально-економічної, психологічної і духовної взаємодії індивіда і трудового колективу. Це створює необхідність дослідження і оцінки тісноти зв'язку між матеріальними та соціальними (чи психологічними, чи духовними та іншими) цінностями людини в системі виробництва. Людина виробляє матеріальні цінності,

щоб існувати, але вона існує не тільки для того, щоб їх виробляти. В процесі праці матеріальні цінності в деякій мірі втрачають для особистості об'єктивну необхідність, що в результаті приводить до усвідомленої самореалізації своїх здібностей та можливостей.

Отже, основним принципом реалізації потенціалу працівника в професійній діяльності є соціальний характер, що обумовлений, з однієї сторони, розвитком виробничих відносин

у суспільстві, а з іншої — суб'єктивним відображенням цих відносин особистістю (див. рис. 1). Фактично можна акцентувати увагу на тому, що професійна діяльність людини в суспільстві розглядається як певні соціальні обов'язки, але коли дана діяльність стає природною необхідністю, то такі обов'язки приймають форму нагальної потреби, яка вільно реалізується людиною.

Для ефективного використання кадрового потенціалу людини, його знань, вмінь, можливостей в процесі управління підприємством, необхідно враховувати його внутрішній потенціал, який складається зі наступного [2]:

1. Закономірностей, тенденцій формування та зміни його професійної направленості і визначаючих її факторів (інтересів, мотивів, цінностей орієнтацій, особистісних установок, волі тощо).
2. Закономірностей формування і зміни психічних процесів (сприйняття, увага, пам'ять, мислення тощо).
3. Індивідуально-типологічної своєрідності, його прояву в поведінці людини.

Знання вказаних закономірностей формування, розвитку та реалізації внутрішнього потенціалу людини, зайнятою професійною діяльністю, в процесі соціальної взаємодії з трудовим колективом дозволяють розкрити взаємозв'язки в об'єктивній реальності, які складаються між працівниками по наступним показникам: а) характеру відносин людини до своєї професійної діяльності, до предметів і знарядь праці, до людей, з якими він працює; б) ступінь усвідомленості соціальної цінності виконуваної ним роботи; в) міра задоволеності своєю працею та виробничими умовами; г) ступінь ініціативності і активності людини; д) потенційним резервом професійного росту.

Потрібно підкреслити, що суб'єктивне відображення об'єктивної реальності завжди індивідуально. Саме тому, виникає необхідність вивчення діяльності особистості, індивідуального кадрового потенціалу працівника, а потім його прояв в сукупній діяльності людей, які вирішують конкретну професійну задачу.

Для психології та соціології важливим є вивчення характеру, форми і динаміки відображення об'єктивної реальності суб'єктом праці і факторів, які обумовлюють конкретні типи цього відображення в професійній діяльності. Серед факторів чітко виділяють дві самостійні, але взаємодіючі групи: 1) об'єктивні фактори — соціальні, виробничо-технічні, економічні, організаційні, санітарно-гігієнічні характеристики професійної праці; 2) суб'єктивні фактори — особистісні, професійно-психологічні, психофізіологічні, індивідуально-типологічні якості суб'єкта праці. Вивчення групи суб'єктивних факторів повинно розкрити, як у свідомості суб'єкта праці заломлюється задана об'єктивна реальність та як впливає на його трудову поведінку і на результати праці.

Системне вивчення даних факторів, надає можливість не тільки формувати ефективний кадровий потенціал аграрного підприємства, але й раціонально використовувати його для реалізації поставлених стратегічних цілей підприємства. Тому аналіз суб'єктивних факторів повинен прово-

дитися в розрізі оцінки професійної діяльності людини як соціально важливого інструменту реалізації кадрового потенціалу суспільства.

Таким чином, основними критеріями соціальної оцінки кадрового потенціалу аграрного підприємства є:

1. Соціальна цінність результату праці — рівень усвідомлення даної цінності визначається на основі:

— ступеня розуміння працівниками вимог до результатів праці;

— характеру пізнання соціальної цінності результатів праці для себе і для суспільства, тобто характеру відношення до праці;

— емоційних проявів в діяльності працівників та їх адекватної оцінки ступеню відповідності бажаного і отриманого результату.

2. Обов'язковість виконання отриманого завдання в заданих нормах — рівень усвідомлення поставленої задачі визначається на основі:

— оцінки характеру усвідомлення необхідності і відповідальності виконання завдання за певних умов і у відповідності до встановлених вимог;

— оцінки адекватності емоційного стану працівника рівню його свідомості.

3. Свідоме використання знарядь і засобів праці для досягнення професійних цілей — рівень усвідомлення даної позиції характеризується:

— ступенем теоретичної підготовки працівника до виконання професійних задач;

— ступенем сформованості професійних вмінь і навиків;

— адекватністю емоційних проявів відповідно рівню професійної готовності працівника.

4. Наявність міжособистих відносин — оцінка рівня усвідомленості здійснюється на основі:

— глибини знання і розуміння працівником внеску інших людей у створення матеріальних цінностей суспільства, які він використовує в своїй професійній діяльності в цілях створення нових суспільно значимих цінностей;

— характеру емоційного переживання щодо міжособистих відносин працівника, які існують в трудовому колективі та щодо відношення людини до праці і цінностей, які вона створює.

Вивчення даних критеріїв формування та використання кадрового потенціалу розкриває обумовленість взаємозв'язків мотиваційних, поведінкових, когнітивних, операторних і афективних компонентів професійної діяльності працівників його соціальними установками, професійною направленістю і підготовленістю, а також, в деякій мірі, індивідуально-типологічними особливостями.

Сьогодні в інформаційному світі великого впливу на формування свідомості, світогляду, прагнень людини, її бачення себе в суспільстві та самореалізації, мають соціальні групи (сім'я, трудовий колектив, громади тощо) та соціум в цілому. Тому, відповідно, формування кадрового потенціалу аграрного підприємства залежить не тільки від внутрішнього потенціалу людини (її внутрішніх мотивів, вмінь, навичок, психологічних та індивідуальних характеристик, тощо), але й від ідеології, цінностей та можливостей, що формуються в суспільстві чи окремій її соціальній групі.

Процес формування та реалізації кадрового потенціалу характеризується властивостями факторів зовнішнього впливу, які обумовлюють конкретну професійну діяльність людини. До них можна віднести: розміри, форма, фактура, нормативні характеристики предмету і результату праці; характер специфічних дій і точність їх виконання, які закладені в професійній задачі; просторові, часові, інформаційні і операційні характеристики знаряддя праці; санітарно-гігієнічні, соціально-психологічні і морально-правові характеристики умов праці, які зафіксовані в до-

кументації технічній, технологічній, інструкційній і правовій.

Тому, враховуючи вищезазначене, можна акцентувати увагу на тому, що взаємодія людей в процесі реалізації їх кадрового потенціалу визначається організацією їх соціальної взаємодії, які включають наступні моменти:

1. Погодженість цілей підприємства, соціальної системи і особистості.

2. Єдність вимог соціальної позиції підприємства і очікувань особистості.

3. Погодженість рольових (посадових) вимог підприємства та реальної поведінки особистості.

4. Погодженість нормативних вимог підприємства, норм соціальної групи і норм особистості.

5. Єдність систем цінностей, прийнятих підприємством, соціальною системою і особистістю.

ВИСНОВКИ

Таким чином, працівник аграрного підприємства як особистість під час соціально обумовленої, усвідомленої та ціле-направленої праці (в професійній діяльності) реалізує свій потенціал, здібності в результаті збалансування матеріальних і соціально значимих цінностей. Тобто професійна діяльність набуває соціального характеру, яка обумовлена розвитком виробничих відносин у суспільстві та суб'єктивним відображенням цих відносин особистістю. Крім того, системне вивчення закономірностей формування, розвитку та реалізації внутрішнього потенціалу людини в процесі соціальної взаємодії дозволяють розкрити дві самостійні, але взаємодіючі групи факторів (об'єктивні та суб'єктивні), які відображають об'єктивну реальність в професійній діяльності.

Отже, основними критеріями соціальної оцінки кадрового потенціалу аграрного потенціалу, на думку автора, є: соціальна цінність результату праці, обов'язковість виконання отриманого завдання в заданих нормах, свідоме використання знарядь та засобів праці для досягнення професійних цілей та наявність міжособистих відносин.

Література:

1. Дворніченко Л.Л. Філософсько-психологічні аспекти професійної орієнтації та самореалізації особистості в сучасному світі праці / Л.Л. Дворніченко // Психологія і особистість. — 2015. — №2 (8), ч. 1. — С. 272—282.

2. Петрова Л.Г. Підвищення задоволеності професійною діяльністю за допомогою психологічного тренінгу особистісно-професійного розвитку / Л.Г. Петрова // Вісник Харківського національного університету. — 2014. — №1121. — С. 76—79.

3. Харичков С.К. Формирование пространства признаков кадрового потенциала предприятия для решения задачи распознавания его уровня / С.К. Харичков, Н.А. Скрипник // Вісник Хмельницького національного університету. — 2014. — №3. — Т. 3. — С. 60—63.

References:

1. Dvornichenko, L.L. (2015), "Philosophical and psychological aspects of vocational guidance and self-identity in the modern world of work", *Psykhologhiia i osobystist'*, vol. 2 (8), pp. 272—282.

2. Petrov, L.G. (2014), "Increased satisfaction with professional activities using psychological training of personal and professional development", *Visnyk Kharkivs'koho natsional'noho universytetu*, vol. 1121, pp. 76—79.

3. Harichkov, S.K. and Skrypyuk, N.A. (2014), "Formation of the space features enterprise human resource capacity to meet its level of recognition problem", *Visnyk Khmel'nyts'koho natsional'noho universytetu*, vol. 3, pp. 60—63.

Стаття надійшла до редакції 24.02.2016 р.

УДК 339.9; 339.9:061(100)

Аскеров Рашад Элвиз оглы,
докторант,
Академия Государственного Управления при Президенте Азербайджанской Республики

ДИВЕРСИФИКАЦИЯ ЭКОНОМИКИ И ЭКСПОРТА В АЗЕРБАЙДЖАНЕ

Askerov Rashad Elviz oghlu,
Graduate Student of the State Management Academy
under the President of the Republic of Azerbaijan

ECONOMIC AND EXPORT DIVERSIFICATION IN AZERBAIJAN

Данная статья посвящена исследованию диверсификации экономики и экспорта в Азербайджане. В статье отмечается, что в результате осуществляемой за последние годы государственной политики азербайджанская экономика частично диверсифицировалась, и был обеспечен быстрый рост ненефтяного сектора. Особо подчеркивается, что диверсифицированная экономика не зависит от какого-либо товара или сектора и формируется благодаря нескольким секторам. В конце отмечается, что диверсификация экономики имеет важное значение с точки зрения длительного развития.

This article is devoted to the study of economic and export diversification in Azerbaijan. The article notes that as a result of carried out in recent years public policy Azerbaijani economy partly diversified, and was provided the rapid growth of non-oil sector. It is emphasized that a diversified economy is not dependent on any commodity or sector and is formed thanks to a few sectors. At the end it is notes that economic diversification is important in terms of long-term development.

Ключевые слова: диверсификация экономики, ненефтяной сектор, диверсификация экспорта, макроэкономическая стабильность, управление предпринимательством, финансовые ресурсы, капитал.

Key words: diversification of the economy, non-oil sector, diversification of exports, macroeconomic stability, enterprise management, financial resources, capital.

В 2015 году были продолжены мероприятия по поддержке частного предпринимательства в ненефтяной промышленности, играющего важную роль в развитии ненефтяного сектора, дела по организации промышленных парков и кварталов, открылось до 270 промышленных предприятий и началось строительство важных промышленных объектов. В 2015 году промышленное производство выросло на 2,4 %, в том числе нефтяной сектор вырос на 8,4 %. Президент Азербайджанской Республики, господин Ильхам Алиев в своем выступлении на организованной 26 января 2016 года конференции, посвященной итогам второго года выполнения Государственной Программы социально-экономического развития регионов в 2014—2018 гг. сказал, что "государство оказывает большую помощь развитию предпринимательства, предоставляет как политическую, так и методологическую поддержку. Министерство Экономики готовит бизнес-планы по всем проектам, оказывает финансовую поддержку. За последние 12 лет предпринимателям на льготных условиях были выделены кредиты на сумму 1 миллиард 700 миллионов манатов. Если учесть и нынешний год, то это составляет 2 миллиарда манатов. То есть — это государственная поддержка. Поэтому предприниматели тоже должны создавать рабочие места, расширять свои производственные участ-

ки, а также чувствовать социальную ответственность в тех регионах, где работают" [7].

Несмотря на то, что эти инициативы ясно определяют цели диверсификации и назначают финансовые институты, соответствующие стратегии могут выдвинуть серьезные предположения об участии в финансировании частного сектора и стратегии диверсификации. Слабая бизнес среда держит частный сектор вдалеке от инвестиций в нересурсные секторы и главным успехом стратегии индустриализации считается сотрудничество государственного и частного сектора (PPP — public-private partnership). В это время должны быть приняты во внимание некоторые принципы. В принцип децентрализации входит привлечение различных источников к осуществлению частных проектов, избавление от зависимости от единственного института развития. Принцип специализации предусматривает подготовку определенных обязательств для каждого агентства развития. Принцип конкуренции же предвидит выполнение финансовых операций в условиях здоровой конкуренции. Также принцип прозрачности обеспечивает прозрачную деятельность всех государственных институтов. Все это в свою очередь делает важным создание прозрачной системы в направлении обеспечения подотчетности руководителей, работающих в направлении корпоративного управления

и финансовых ресурсов правительства. Азербайджан для достижения длительного и устойчивого экономического развития выбрал путь успешного использования своих нефтегазовых запасов. Превращение "черного золота" в человеческий капитал, являющийся ведущей силой для развития ненефтяного сектора, путем использования нефтегазовых доходов, должно постепенно реализовать в будущем стратегию построения сильной, конкурентоспособной экономики, не зависящей от этих доходов. Достижение успеха в этом направлении одновременно зависит от выявления путей усовершенствования управления предпринимательством в ненефтяном секторе промышленности Азербайджана и обеспечения корпоративной и национальной экономической конкурентоспособности путем применения этих новых организационно-управленческих моделей.

За последние годы в азербайджанской экономике доля нефтяного сектора уменьшается, а доля ненефтяного сектора непрерывно увеличивается. В результате осуществляемой за последние годы государственной политики азербайджанская экономика частично диверсифицировалась, и был обеспечен быстрый рост ненефтяного сектора. Однако, доля ненефтяной промышленности в ВВП все еще колеблется в районе 5% и в этой отрасли необходимо усовершенствовать предпринимательскую деятельность. 2014 год в Азербайджане объявлен "Годом промышленности". Главная цель заключается в модернизации промышленности и развитии ненефтяного сектора, в том числе привлечении существующих природных и экономических ресурсов в хозяйственный оборот, создании наряду с традиционными отраслями промышленности новых приоритетных сфер производства, промышленных парков, усилении промышленного потенциала в регионах и обеспечении его развития на основе инноваций.

Диверсификация экономики — это процесс увеличения количества источников дохода от поступающих в экономику продуктов и услуг или же процесс придания многогранности национальной экономике в результате увеличения количества экономических секторов. Под диверсифицированной экономикой понимается экономика, которая не зависит от какого-либо товара или сектора и формируется благодаря нескольким секторам. В некоторых случаях под диверсификацией экономики в узком смысле понимается диверсификация экспорта. По товарной структуре экспорта страны, а также количеству каналов сбыта можно определить на сколько экспорт диверсифицирован. Обычно экономики ресурсных стран находятся в массовой зависимости от нефтяных и ненефтяных секторов, доля других секторов выражается однозначной цифрой. Говоря диверсификация, обращается внимание не только на товарную структуру, но и на экспортную или же импортную структуру страны. Так, если в импорте или же экспорте какой-то страны доля какой-либо страны является большой и процесс устойчиво наблюдается, значит, экономика этой страны находится в зависимом положении от экономики другой страны. И поэтому зависимая страна постарается диверсифицировать также импортную и экспортную структуру страны. Этот тренд обычно наблюдается в секторе сельского хозяйства и энергетики. Индикаторами измерения диверсификации эконо-

мики и экспорта, отражающих показатели диверсификации экономики и диверсификации экспорта в направлении оценки результатов и динамики политики диверсификации являются следующие [6, с. 7]:

1. Индикаторы зависимости от природных ресурсов.
 - 1.1. Доля ресурсного сектора в ВВП.
 - 1.2. Доля ресурсного сектора в общих доходах бюджета.
 2. Индикаторы диверсификации экономики.
 - 2.1. Состав ВВП по секторам, создающим добавленную стоимость на 1-м уровне классификации.
 - 2.2. Секторальное разделение занятости на 1-м уровне классификации.
 - 2.3. Индекс Герфиндаля секторальной концентрации структуры ВВП по добавленной стоимости.
 - 2.4. Индекс Герфиндаля секторальной концентрации занятости.
 3. Индикаторы диверсификации экспорта.
 - 3.1. Доля 10 основных экспортируемых продуктов в общем экспорте.
 - 3.2. Индекс Герфиндаля по концентрации экспорта.
 - 3.3. Доля экспорта Сырьевого (ресурсного) происхождения в общем экспорте.
 4. Индикаторы совершенства продукции.
 - 4.1. Доля экспорта высоких технологий в общем экспорте.
 - 4.2. Мера совершенства экспорта.
 - 4.3. Доля экспорта промышленных товаров, приводимых в форму конечного продукта в общем экспорте.
- Диверсификация экономики на национальном уровне достигается путем уменьшения зависимости страны от ограниченной экономической базы. В богатых ресурсами странах этот процесс имеет целью отодвинуть производственную базу от добывающего сектора путем поддержки производственного сектора и других нересурсных секторов. Этот процесс также называется индустриализацией. Обсуждение диверсификации на промышленном уровне разгорается в вопросе выбора отраслей промышленности, которые имеют возможность для потенциального расширения и ведения конкуренции с более сильными экономиками. Несмотря на то, что государства обладают сильными инструментами для структурных изменений и стимулирования процессов диверсификации, для того, чтобы преуспеть в долгосрочной перспективе необходимо выбрать правильные инструменты. Еще один призывом являющееся определение и учет политических давлений в процессе диверсификации. Адекватным этим беспокойствам главным объектом обсуждения является выбор и применение соответствующей политики и политических инструментов. Несмотря на то, что широко подчеркивается значение промышленной политики для усиления диверсификации экономики, здесь имеются различные мнения, связанные с вертикальной промышленной политикой, одним из которых является политика "выбора победителей", которая может быть развита в зависящих от ресурсов странах со слаборазвитыми институтами. В Восточной Европе отказались от этой политики и предоставили место развитию бизнес среды.

Для реализации приоритетов диверсификации экономики и улучшения конкурентоспособности следующие пункты должны быть поставлены в качестве целей:

— Диверсифицировать производство в "традиционных" сферах производства (нефть и газ, обработка и плавка металлов, производство химической и ядерной энергии).

— Развитие секторов на основе местного спроса: машиностроение, фармацевтика и развитие промышленности строительных материалов.

— Развитие секторов посредством экспортного потенциала: сельское хозяйство, легкая промышленность и туризм.

— Развитие секторов под названием "Экономика будущего": информационные технологии; биотехнология; космическая деятельность; формы альтернативной энергии.

Обсуждения, связанные с диверсификацией экономики, в основном, концентрируются вокруг 2 конкурентных стратегий индустриализации: импортозамещающая индустриализация и экспортозамещающая индустриализация. Целью импортозамещающей индустриализации является замена товаров зарубежного производства для местных товаров национальными продуктами путем поощрения местных промышленностей. А экспортозамещающая индустриализация, поддерживая экспортный сектор, открывает местные рынки для зарубежной конкуренции и ускоряет индустриализацию путем поддержки экспортного сектора [1, с. 4].

Диверсификация экономики имеет важное значение с точки зрения длительного развития. В ВВП стран с динамически развивающейся экономикой основную долю занимают разделы производства и услуг. В случае зависимости экономики страны от сельского хозяйства и горнодобывающего сектора из-за колебания в ценах товаров, неэффективного распределения доходов и слабого роста производительности в этих секторах обеспечение длительного развития осложняется. Эта ситуация более выпукло показывает себя в странах, которые зависят от ресурсов. Потому, что их экономики на фоне иностранной валюты и формирования бюджетных доходов очень зависят от добывающего сектора. Особенно наличие богатых природных ресурсов ослабляет макроэкономическую стабильность, вытесняет сельскохозяйственный сектор, увеличивает вероятность гражданского противостояния и ломает демократические институты [5, с. 7—8]. Для избежания этой ситуации правительства должны подготовить и осуществить эффективные стратегии диверсификации экономики.

Изобилие природных ресурсов вовсе не создает выгодные условия для диверсификации, наоборот зависящие от ресурсов страны встречают диверсификацию с трудностями. Диверсификация, как экономики, так и экспорта требует серьезных материальных ресурсов и, страны богатые национальными ресурсами пользуются этим. Так, при экспорте страной национальных ресурсов приток иностранной валюты способствует росту экономики, а национальная валюта страны по сравнению с иностранной валютой дорожает. Дорогая валюта уменьшает конкурентоспособность на глобальных рынках и ослабляет процесс диверсификации экспорта.

Исследования показывают, что уровень диверсификации экономики и экспорта в богатых ресурсами стра-

нах значительно ниже, чем в РС и НИС. В зависящих от ресурсов странах природные ресурсы помогают диверсификации экономики, но мешают попыткам диверсификации экспорта. Кроме этого, в то время, как качество инфраструктуры и институтов имеют важное значение с точки зрения диверсификации экономики, свобода торговли и инвестиций являются важным для диверсификации экспорта. Согласно практике зависимость от ресурсов оказывает отрицательное влияние на диверсификацию экспорта и помогает диверсификации экономики. Так, ресурсные доходы, с одной стороны, открывают возможности для развития физического и человеческого капитала, необходимого для диверсификации экономики, а с другой стороны способствуют подорожанию национальной валюты, что формирует негативный монетарный тренд с точки зрения диверсификации экспорта [2, с. 4].

Правительства на фоне поощрения диверсификации экономики должны подготовить политику по уменьшению коррупции и улучшению эффективности деятельности правительства. Самым главным является то, что, если правительства не осуществляют мероприятия в направлении предотвращения отрицательного влияния притока иностранной валюты, они достигнут ограниченных результатов в попытках диверсификации экспорта.

Опыт богатых ресурсами стран на фоне результатов последнего произошедшего экономического кризиса показал, что без наличия диверсификации экономики и экспорта эти страны бывают чувствительными к внешним шокам. Ни создание специальных фондов, ни жесткие финансовые правила не могут защитить их от влияния резких колебаний в ценах на товары. Эти страны страдают от отсутствия четких политических правил с точки зрения эффективной диверсификации экономики и экспортного портфеля [4, с. 20].

Избавление экономики страны от ресурсного сектора является большой проблемой для любой страны, зависящей от ресурсов. На фоне укрепления длительного развития диверсификация экономики и экспорта страна может получать прибыль, что связано с осуществлением различных политик, которые уменьшают зависимость этих стран от добывающего сектора. Для плана успешной диверсификации необходима сильная политическая воля, правильная государственная политика и важные финансовые ресурсы.

В наши дни в связи с увеличением "историй успеха" и новых технологических возможностей, а также принесенными глобализацией и новыми технологическими прорывами знаниями подготовка и применение таких планов является более легкой. В качестве основных составных частей политики диверсификации могут быть показаны связанное с диверсификацией экономики и экспорта законодательство, направленные на диверсификацию экономики стратегии и программы, связанные с диверсификацией экономики и экспорта официальные выступления и ответственные за диверсификацию экономики институты. Дополнительно рамки и приоритеты средней и долгосрочной стратегии расходов тоже являются важными факторами.

В соответствии с законодательством азербайджанское государство обеспечивает привлечение иностран-

ных материальных и финансовых ресурсов, передовой иностранной техники и технологии, управленческого опыта, защиту прав иностранных инвесторов, в том числе иностранных предпринимателей отрасли ненефтяной промышленности, которые являются владельцами инвестиций, направленных на эффективное использование всех вышеуказанных экспортных товаров. Предпринимательская деятельность в отрасли ненефтяной промышленности может быть построена, как модель финансово-промышленной группы. В соответствии с Законом о "финансово-промышленных группах" финансово-промышленная группа является совокупностью юридических лиц (основных и дочерних предприятий), которые полностью или же частично объединили свои активы на основе договора. Финансово-промышленная группа создается для повышения конкурентоспособности и эффективности производства, создания выгодных технологических и кооперативных связей, повышения экспортного потенциала, ускорения научно-технического прогресса, объединения на основе договора материальных и финансовых ресурсов участников группы с целью совместной реализации инвестиционных проектов и программ.

Создание предусмотренных законодательством промышленных кварталов и парков может стать помощником институализации промышленного предпринимательства по ненефтяному сектору. Промышленный квартал является территорией, обладающей необходимой инфраструктурой для осуществления предпринимательской деятельности, используемой мелкими и средними предпринимателями для производства продукции и оказания услуг. Решение о создании промышленных кварталов на основе предложения Министерства Экономики и Промышленности принимает Президент. Мероприятия, связанные с приведением соответствующих территорий в пригодное состояние в связи с созданием промышленных кварталов и их деятельностью, созданием их внутренней и внешней инфраструктуры (электрическая и тепловая энергия, газ, вода, канализация, связь, транспорт, объекты противопожарного назначения, объекты административного и другого назначения) и эффективной организацией предпринимательской деятельности в промышленных кварталах осуществляются Министерством Экономики и Промышленности. Организация и регулирование деятельности промышленных кварталов поручается Открытому Акционерному Обществу "Азербайджанская Инвестиционная Компания" [7, с. 7]. Промышленный парк является территорией, которая обладает необходимой инфраструктурой и структурами управления для осуществления предпринимательской деятельности, используется с целью производства конкурентоспособного продукта и оказания услуг путем применения современных технологий, помогает эффективной деятельности и развитию предпринимательства.

Литература:

1. Esanov, Akram (2015). Economic Diversification: Dynamics, Determinants and Policy Implications, Revenue Watch Institute, page 4. Sept.
2. Ahmadov, Anar (2012). Political Determinants of Economic Diversification in Natural Resource-Rich

Developing Countries, May 4, s.4 <https://www.princeton.edu/~pcglobal/conferences/GLF/ahmadov.pdf>

3. İlham Eliyev (2016). Azərbaycan Respublikasının Prezidenti, regionların 2014-2018-ci illərdə sosial-iqtisadi inkişafı Dövlət Proqramının icrasının ikinci ilinin yekunlarına həsr olunmuş 26 yanvar 2016-cı il tarixində təşkil edilmiş konfransda çıxışı (<http://www.president.az/articles/17585>).

4. Export Dependence and Export Concentration (2014), p.20 http://www.undp.org/content/dam/undp/library/Poverty%20Reduction/Inclusive%20development/Towards%20Human%20Resilience/Towards_SustainingMDGProgress_Chapter1.pdf (27.07.).

5. Wibbels, Erik, Goldberg, Ellis (2014). "Natural Resources, Development and Democracy: The Quest for Mechanisms", p. 7—8. http://sitemaker.umich.edu/comparative.speaker.series/files/wibbels_9_07.pdf (14.08.)http://freeeconomy.az/site/assets/files/1188/iqtisadi_diversifikasiya_az.pdf

6. Aslanlı, Kenan və başqaları (2013). "İqtisadiyyatın və ixracın diversifikasiyasının qiymətləndirilməsi". "Qanun" nəşriyyatı, Bakı (sehife7)

7. Azərbaycan Respublikası Prezidenti (2014). Fərman, Sənaye məhəllələrinin yaradılması və fəaliyyətinin təşkili haqqında (8 oktyabr 2014).

References:

1. Esanov, A. (2015), "Economic Diversification: Dynamics, Determinants and Policy Implications", Revenue Watch Institute, vol. 10, p. 4.
2. Ahmadov, A. (2012), "Political Determinants of Economic Diversification in the Natural Resource-Rich Developing Countries", available at: <https://www.princeton.edu/~pcglobal/conferences/GLF/ahmadov.pdf> (Accessed 04 Feb 2016).
3. Aliyev, I. (2016), "The President of Azerbaijan, 2014—2018 socio-economic development of regions in the second year of implementation of the State Program on the results of a conference held on 26 January 2016 Speech", available at: <http://www.president.az/articles/17585> (Accessed 04 Feb 2016).
4. UNDP (2014), "Export Dependence and Export Concentration", available at: http://www.undp.org/content/dam/undp/library/Poverty%20Reduction/Inclusive%20development/Towards%20Human%20Resilience/Towards_SustainingMDGProgress_Chapter1.pdf (Accessed 04 Feb 2016).
5. Wibbels, E. and Goldberg, E. (2014), "Natural Resources, Development and Democracy: The Quest for Mechanisms", available at: http://sitemaker.umich.edu/comparative.speaker.series/files/wibbels_9_07.pdf (Accessed 04 Feb 2016).
6. Aslanlı, K. (2013). "Assessment of the economy and export diversification available at: http://freeeconomy.az/site/assets/files/1188/iqtisadi_diversifikasiya_az.pdf (Accessed 04 Feb 2016).
7. President of the Republic of Azerbaijan (2014). "Industrial districts of the on the establishment and organization of work", available at: www.president.az (Accessed 04 Feb 2016).

Стаття надійшла до редакції 26.02.2016 р.

Д. Е. Пономарьов,
аспірант кафедри фінансів та банківської справи ПВНЗ "Європейський університет", м. Київ

КАПІТАЛ ПІДПРИЄМСТВА: СУТНІСТЬ ТА АНАЛІЗ ФОРМУВАННЯ І ВИКОРИСТАННЯ

D. Ponomarov,
postgraduate student of Finance and Banking Department of "European University", Kyiv

THE CAPITAL OF THE ENTERPRISE: THE ESSENCE AND ANALYSIS OF FORMATION AND THE USE

Стаття присвячена дослідженню поняття "капітал підприємства" через розгляд його функцій. У статті виокремлено головні характеристики власного капіталу, розглянуто його складові елементи та джерела утворення. В статті наведені формули для розрахунку показників майнового стану підприємства, оборотності капіталу, загальної потреби у власних та залучених фінансових ресурсах. Розглянуто фінансову політику формування власних фінансових ресурсів та деякі головні її етапи. Наведено напрями поліпшення використання капіталу підприємства та оптимізації джерел його формування.

This article is devoted to the defining of the meaning of "capital of the company". Its functions, the main characteristics of equity capital, components and sources are reviewed. The article presents the formulas for calculation of property of enterprises, turnover ratio, total needs for their own and borrowed resources. Financial policy of forming their own financial resources and some of its main stages are considered. Areas of improvement in the use of capital and optimizing sources of its formation are discovered.

Ключові слова: аналіз капіталу підприємства, власний капітал, фінансовий аналіз, власні фінансові ресурси, структура капіталу.

Key words: analysis of enterprise's capital, equity, financial analysis, financial resources, capital structure.

ПРОБЛЕМАТИКА

Фінансовий стан підприємства в сучасних умовах є важливим показником його діяльності та відображає всю інформацію про те чи інше підприємство, що функціонує. Аналіз формування та ефективності використання власного капіталу на сьогодні є однією з найважливіших складових фінансового аналізу, та виступає головним джерелом фінансування діяльності підприємства. На основі результатів такого аналізу керівництво підприємства має змогу зробити низку висновків щодо діяльності підприємства та прийняти рішення щодо ефективності та рентабельності окремих видів господарської діяльності, правильності обрання вектору розвитку виробництва, прибутковості видів продукції. Таким чином, визначається необхідність дослідження методик аналізу і актуальність обраної теми.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Аналізу формування та використання капіталу підприємства присвячені дослідження таких учених: Ван Хорн Дж.К., Голов С.Ф. [3; 5; 6], Мних Є.В. [9], Мец В.О., Пилипенко О.І., Прокопенко Н. С. [14; 15], Чупіса А.В. Результати досліджень цих авторів значною мірою відображають значущість капіталу підприємства та розкривають його сутність. Однак дана тематика, у зв'язку з викликами сьогодення, все ще потребує ретельного та всебічного дослідження методів та прийомів аналізу капіталу сучасного підприємства.

МЕТА

Метою статті є розгляд сутності капіталу, його фундаментальних характеристик, функцій, складових еле-

ментів, основних методів аналізу капіталу підприємства та напрямів поліпшення його використання.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

У сучасних умовах ведення господарської діяльності капітал відіграє значну роль у розвитку підприємства, забезпеченні інтересів його власників та є важливим елементом в управлінні фінансовим станом підприємства. Капітал підприємства характеризує загальну вартість засобів у будь-яких формах, які інвестуються у створення його активів та являє собою один з найважливіших елементів, які є загальною сумою фінансових ресурсів підприємства. Серед таких елементів: власний капітал (статутний капітал, додатково вкладений капітал, додатковий капітал, резервний капітал, нерозподілений прибуток), забезпечення наступних витрат та платежів, довгострокові та поточні зобов'язання.

Власний капітал підприємства відображає частку майна підприємства, яка фінансується за рахунок власних засобів підприємства та вкладених коштів власників. Досить тривалий час у вітчизняній науці приділялося дуже мало уваги темі фінансування діяльності підприємств за рахунок капіталу власників, оскільки за адміністративно-командної економіки статутний капітал підприємств не міг бути змінений у результаті емісії корпоративних прав. Переважна роль відводилася антиринковим методам фінансування підприємств: бюджетним дотаціям, субсидіям та субвенціям [1, с. 187]. Натомість сьогодні, фінансування підприємств за рахунок власних коштів посідає провідне місце в українській економіці.

Капітал та його структурна модель мають безпосередній вплив на фінансовий стан підприємства, зокрема на платоспроможність, кредитоспроможність, ліквідність, прибутковість та рентабельність. Капітал є головним елементом та базою для ведення господарської діяльності підприємства, тому його ретельний та професіональний аналіз дозволяє отримати обґрунтовану та важливу інформацію щодо фінансового стану об'єкта і розробити відповідне управлінське рішення, яке дозволить підприємству досягти поставлених задач.

Перш за все, слід відзначити, що під поняттям "власний капітал підприємства" розуміють балансову вартість активів компанії, яка залишається після вирахування її зобов'язань. Показник власного капіталу виступає одним з головних індикаторів кредитоспроможності підприємства. В ході господарської діяльності підприємства форма капіталу може змінюватися. Такі зміни обумовлені збільшенням або зменшенням абсолютного розміру капіталу або окремих його складових. Відбувається постійне перетворення ресурсів на капітал, на товари або інші види цінностей. Власний капітал є базою для визначення фінансової незалежності підприємства, його фінансової стійкості та стабільності [1, с. 147].

Сутність власного капіталу підприємства розкривається через такі основні його функції:

1. Заснування та введення в дію. Саме статутний капітал є основою для створення нового суб'єкта господарювання.

2. Забезпечення кредитоспроможності, відповідальності та гарантії. Статутний капітал є певною гарантією повернення коштів для кредиторів. Чим він більший,

тим більших збитків може зазнати підприємство без загрози інтересам кредиторів та тим вищою є його кредитоспроможність.

3. Забезпечення життєдіяльності підприємства. Підприємство є краще захищеним від впливу загрозливих факторів в разі, коли власний капітал збільшується, оскільки саме за рахунок власного капіталу можуть покриватися збитки підприємства. Якщо в результаті збиткової діяльності відбувається постійне зменшення власного та статутного капіталу, то підприємство може опинитися на межі банкрутства [2, с. 211].

4. Фінансування та забезпечення ліквідності. Внески у власний капітал (споруди, обладнання, грошові кошти) використовуються для фінансування операційної та інвестиційної діяльності підприємства, а також для погашення заборгованості по позичках. Це підвищує ліквідність підприємства та збільшує можливості для довгострокового фінансування.

5. Забезпечення незалежності. Розмір власного капіталу безпосередньо впливає на рівень залежності підприємства від кредиторів, позичальників та інших фінансових установ, у яких підприємство позичало кошти.

6. Управління та контроль, реклама. Власники підприємства можуть брати участь в управлінні його діяльністю. Володіння контрольним пакетом акцій надає можливість проводити та формувати власну стратегічну політику розвитку підприємства, рекламну політику, дивідендну політику та контролювати кадрові питання. Таким чином, статутний капітал забезпечує право на управління виробничими факторами та майном підприємства [3, с. 176].

Багатоаспектність капіталу є однією з фундаментальних економічних категорій, про що свідчать основні його наступні характеристики:

— об'єкт економічного управління. Капітал є об'єктом економічного управління як на мікро-, так і на макрорівні;

— об'єкт власності та розпорядження. Капітал відображає, як індивідуальні та колективні, так і загальнодержавні форми власності. При цьому визначаються пропорції його використання, що виражається у співвідношенні його власного і позиченого капіталу;

— об'єкт купівлі-продажу. Капітал є основою для ринку капіталу, який характеризується попитом, пропозицією та ціною. Пропозиція та попит на капітал формують прагнення до накопичення капіталу як інвестиційного ресурсу;

— джерело формування добробуту його власників. Капітал, що накопичується, повинен задовольнити потреби його власників, як у поточному, так і у перспективному періоді, тобто сформувати рівень майбутнього їх добробуту;

— джерело доходу. Здатність приносити дохід є однією з головних характеристик капіталу. Джерелом доходу капіталу є відсотковий дохід, що отримують власники від його використання, як інвестиційного ресурсу, фактора виробництва або позикового капіталу;

— вимір ринкової вартості. У цій якості виступає власний капітал компанії, який визначає обсяг його чистих активів. Розмір власного капіталу характеризує також потенціал залучення ним позикових коштів, які

Таблиця 1. Показники майнового стану підприємства

Показник	Нормативне значення	Найбільш вірогідні передумови погіршення тенденції показника
Коефіцієнт зносу основних засобів	Зменшення	Щорічне зменшення первинної вартості основних засобів
Коефіцієнт придатності основних засобів	Збільшення	Зменшення первинної вартості основних засобів
Коефіцієнт оновлення основних засобів	Збільшення	Стрімке збільшення первинної вартості основних засобів в досліджуваному періоді порівняно зі зменшенням різниці у первинній вартості основних засобів за попередні періоди
Індекс постійного активу	Зменшення	Збільшення частки необоротних активів у джерелах власних коштів
Коефіцієнт реальної вартості майна	0,3	Зменшення вартості виробничих запасів з водночас із збільшенням вартості активів. Негативна тенденція цього показника означає низький рівень виробничого потенціалу підприємства, погану забезпеченість виробничого процесу засобами виробництва
Коефіцієнт маневреності власних коштів	0,3 - 0,5	Зменшення оборотних активів водночас із збільшенням власного капіталу
Коефіцієнт забезпечення запасів власними коштами	0,5 - 0,8	Стрімке зменшення вартості запасів товарів

* Сформовано автором.

забезпечують отримання додаткового прибутку. У сукупності з іншими факторами формується основа оцінки ринкової вартості підприємства;

— фактор виробництва. Як фактор виробництва капітал характеризується продуктивністю, яка визначається результатом виробничої діяльності до суми виробничого капіталу. В економічній теорії існує три основних фактори виробництва, які забезпечують господарську діяльність підприємств: капітал; земля та інші природні ресурси; трудові ресурси. Капіталу відводиться пріоритетна роль серед цих факторів, оскільки він слугує для них об'єднуючою ланкою;

— накопичена цінність. Капітал як накопичена цінність розглядається у формі запасів основних засобів, цінних паперів, нематеріальних активів або товарно-матеріальних цінностей;

— носій фактора ліквідності та ризику. Ліквідність капіталу визначається періодом часу, за який інвестований капітал може бути конвертованим у грошову форму без втрати його реальної ринкової вартості. Доходність та рівень ризику використання капіталу має прямопропорційний зв'язок;

— показник рівня ефективності господарської діяльності. Зростання власного капіталу високими темпами характеризує ефективний розподіл прибутку компанії та її спроможність регулювати фінансову стійкість за рахунок внутрішніх джерел. А зменшення власного капіталу може бути наслідком неефективної та збиткової діяльності підприємства або хибних управлінських рішень.

Розмір власного капіталу визначає сума його складових елементів: статутного фонду, резервного фонду (резервного капіталу), спеціальних (цільових) фінансових фондів, нерозподіленого прибутку та інших форм власного капіталу.

Статутний фонд є головним елементом власного капіталу. Він являє собою початкову суму вкладів власників підприємства (поділену на відповідні частки) у формування його активів для початку здійснення господарської діяльності та визначається згідно з засновницькими документами. В межах статутного фонду засновники підприємства несуть матеріальну відповідальність перед його кредиторами. Саме тому зменшення статутного капіталу не допускається без згоди кредиторів [4, с. 205; 5, с. 136; 6, с. 203].

Резервний фонд є зарезервованою частиною власного капіталу підприємства, яка сформована за рахунок нерозподіленого прибутку підприємства та призначена для внутрішнього страхування його господарської діяльності. Розмір даної резервної частини власного капіталу визначається установчими документами та регулюється законодавством. До резервного фонду можуть відноситися усі складові елементи капіталу, які призначені для покриття непередбачених збитків та втрат [7].

Спеціальні (цільові) фінансові фонди створюються з метою формування власних фінансових засобів та їх наступних цільових витрат. До таких фондів відносяться: амортизаційний фонд, фонд охорони праці, ремонтний фонд, фонд розвитку виробництва та інші. Порядок формування та використання таких фондів регулюється установчими та внутрішніми документами компанії.

Нерозподілений прибуток характеризує частину прибутку підприємства, яка була отримана за попередній період та не використана керівництвом. За цією позицією балансу відображається сума прибутку, яка реінвестована у підприємство або сума непокритого збитку. Дана стаття відображає прибуток (збиток), який залишається на підприємстві після сплати всіх податків, виплати дивідендів і відрахувань до резервного капіталу. Нерозподілений прибуток або непокритий збиток може включати реінвестований у підприємство прибуток звітного і минулих періодів [8, с. 217].

До інших форм власного капіталу належать суми дооцінки необоротних активів, розрахунки за майно при передачі його в оренду, виплата учасникам дивідендів, вартість активів, що безкоштовно отримані підприємством та інші, що відображені в першому розділі пасиву балансу.

Важливу роль в управлінні капіталом підприємства відіграє формування власних фінансових ресурсів, які є базою для майбутнього розвитку компанії. Власні фінансові ресурси можна розподілити за джерелами їх утворення:

Внутрішні джерела:

— прибуток, який залишається в розпорядженні підприємства;

— амортизаційні відрахування від основних засобів і нематеріальних активів;

— грошові кошти, одержані від продажу майна підприємства;

— інші внутрішні джерела формування власних фінансових ресурсів

Зовнішні джерела:

— залучення додаткового пайового або акціонерного капіталу через продаж акцій або за рахунок кредитів;

— операції з валютою та дорогоцінними металами;

— проценти і дивіденди за цінними паперами інших емітентів;

— одержання підприємством безоплатної фінансової допомоги або матеріальних та нематеріальних активів (субсидії, дотації);

— страхові відшкодування;

— інші джерела формування власних фінансових ресурсів

Аналіз капіталу підприємства здійснюється за допомогою аналізу складу капіталу та його структури, зміни складових капіталу і джерел його формування. Інформаційними джерелами для аналізу капіталу підприємства є баланс підприємства (форма № 1), а також примітки до фінансової звітності (форма № 5). На основі розрахунку цих коефіцієнтів, робиться висновок щодо фінансової стійкості, ділової активності (оборотності) та рентабельності підприємства.

Активи являють собою інформацію щодо розміщення капіталу підприємства, його вираження в конкретному майні, продукції та її залишках. Фінансовий стан та стабільність вагомою мірою залежать від доцільності вкладення капіталу в активи підприємства. Одним з головних елементів аналізу капіталу є розрахунок показників майнового стану, які представлено в таблиці 1, серед яких слід виокремити [9]:

1) коефіцієнт зносу основних засобів = знос основних засобів / первісна вартість основних засобів;

2) коефіцієнт придатності основних засобів = первісна вартість основних засобів / знос основних засобів;

3) коефіцієнт оновлення основних засобів = збільшення за звітний період первісної вартості основних засобів / первісна вартість основних засобів;

4) індекс постійного активу = необоротні активи / власний капітал;

5) коефіцієнт реальної вартості майна = засоби виробництва / активи;

6) коефіцієнт маневреності власних коштів = власні оборотні кошти / власний капітал;

7) коефіцієнт забезпечення запасів власними коштами = власні оборотні кошти / запаси і затрати.

Таблиця 2. Показники оборотності капіталу підприємства

Показник	Нормативне значення	Найбільш вірогідні передумови погіршення тенденції показника
Оборотність оборотних коштів	Збільшення	Збільшення вартості оборотних активів
Тривалість 1 обороту оборотних засобів	Зменшення	Зниження коефіцієнту оборотності оборотних коштів
Оборотність виробничих запасів	Збільшення	Збільшення вартості запасів, водночас зі зменшенням собівартості реалізованої продукції
Тривалість 1 обороту виробничих запасів	Зменшення	Зменшення коефіцієнту оборотності виробничих запасів
Оборотність коштів в розрахунках	Збільшення	Збільшення дебіторської заборгованості з розрахунками
Тривалість 1 обороту коштів в розрахунках	Зменшення	Зниження коефіцієнту оборотності коштів у розрахунках
Оборотність дебіторської заборгованості	Збільшення	Збільшення вартості дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги
Тривалість 1 обороту дебіторської заборгованості	Зменшення	Зниження коефіцієнту оборотності дебіторської заборгованості
Оборотність кредиторської заборгованості	Збільшення	Збільшення вартості поточних зобов'язань
Тривалість 1 обороту кредиторської заборгованості	Зменшення	Зниження коефіцієнту оборотності кредиторської заборгованості
Оборотність чистого робочого капіталу	Збільшення	Значне зменшення поточних зобов'язань
Тривалість 1 обороту чистого робочого капіталу	Зменшення	Зменшення коефіцієнту оборотності чистого робочого капіталу
Оборотність фіксованих активів	Збільшення	Збільшення вартості необоротних активів
Тривалість 1 обороту фіксованих активів	Зменшення	Зниження коефіцієнту оборотності фіксованих активів
Оборотність усіх активів	Збільшення	Збільшення вартості активів.
Тривалість 1 обороту усіх активів	Зменшення	Зниження коефіцієнту оборотності усіх активів

Сформовано автором.

Не менш важливим елементом аналізу капіталу є розрахунок показників оборотності, які представлено в таблиці 2, серед яких слід виокремити [9]:

1) оборотність оборотних коштів = Чистий дохід / Середня величина оборотних активів;

2) тривалість одного обороту оборотних коштів = Тривалість періоду / Коефіцієнт оборотності оборотних коштів;

3) оборотність виробничих запасів = Собівартість реалізованої продукції / Середні виробничі запаси;

4) тривалість одного обороту виробничих запасів = Тривалість періоду / Коефіцієнт оборотності виробничих запасів;

5) оборотність коштів у розрахунках = Чистий дохід / Середні кошти у розрахунках;

6) тривалість одного обороту коштів у розрахунках = Тривалість періоду / Коефіцієнт оборотності коштів у розрахунках;

7) оборотність дебіторської заборгованості = Чистий дохід / Середня дебіторська заборгованість;

8) тривалість одного обороту дебіторської заборгованості = Тривалість періоду / Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості;

9) оборотність кредиторської заборгованості = Чистий дохід / Середня кредиторська заборгованість;

10) тривалість одного обороту кредиторської заборгованості = Тривалість періоду / Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості;

11) оборотність чистого робочого капіталу = Чистий дохід / Середній чистий робочий капітал;

12) тривалість одного обороту чистого робочого капіталу = Тривалість періоду / Коефіцієнт оборотності чистого робочого капіталу;

13) оборотність фіксованих активів = Чистий дохід / Середні фіксовані активи;

14) тривалість одного обороту фіксованих активів = Тривалість періоду / Коефіцієнт оборотності фіксованих активів;

15) оборотність усіх активів = Чистий дохід / Середні активи;

16) тривалість одного обороту усіх активів = Тривалість періоду / Коефіцієнт оборотності усіх активів.

Формування власних фінансових ресурсів підприємства є найважливішим елементом управління його капіталом. Спеціальна фінансова політика формування фінансових ресурсів розробляється підприємством для забезпечення необхідного рівня самофінансування його розвитку і є частиною загальної стратегії підприємства. Розробка даної політики включає в себе такі основні етапи:

— аналіз формування власних фінансових ресурсів підприємства у попередньому періоді;

— визначення загальної потреби у власних фінансових ресурсах;

— оцінка вартості залучення власного капіталу з різних джерел;

— забезпечення максимального обсягу залучення фінансових ресурсів за рахунок внутрішніх джерел;

— забезпечення необхідного обсягу залучення фінансових ресурсів із зовнішніх джерел;

— оптимізація співвідношення внутрішніх і зовнішніх джерел формування фінансових ресурсів.

Метою такого аналізу є виявлення потенціалу формування власних фінансових ресурсів і його відповідності темпам розвитку підприємства. Досліджуються відповідність темпів приросту власного капіталу темпам приросту активів і обсягу реалізованої продукції, загальний обсяг власних фінансових ресурсів, розглядаються джерела формування власних фінансових ресурсів, динаміка питомої ваги власних ресурсів у загальному обсязі фінансових ресурсів у передплановому періоді. Аналізується співвідношення зовнішніх і внутрішніх джерел формування власних фінансових ресурсів та вартість залучення капіталу за рахунок різних джерел, оцінюється достатність власних фінансових ресурсів у передплановому періоді.

Загальна потреба у власних фінансових ресурсах визначається за наступною формулою:

$$Пвфр = \frac{ПкхПвк}{100} - ВКп + П \quad (1),$$

де Пвфр — загальна потреба у власних фінансових ресурсах підприємства у планованому періоді; Пкх — загальна потреба в капіталі на кінець планового періоду; Пвк — питома вага власного капіталу в загальній його сумі; ВКп — сума власного капіталу на початок планового періоду; П — сума прибутку, що спрямовується на споживання в плановому періоді.

Оцінка вартості залучення власного капіталу з різних джерел проводиться в структурі основних елементів власного капіталу, який сформовано за рахунок внутрішніх і зовнішніх джерел. Така оцінка розробляється для прийняття відповідних управлінських рішень щодо вибору джерел формування власних фінансових

ресурсів. Перш ніж залучати зовнішні джерела, повинні бути розглянуті можливі шляхи формування власних фінансових ресурсів за рахунок внутрішніх джерел. А зовнішні джерела повинні забезпечити лише ту частину, яку немає змоги сформувати за рахунок внутрішніх джерел фінансування.

Загальна потреба в залученні власних фінансових ресурсів за рахунок зовнішніх джерел розраховується за такою формулою:

$$ВФР \text{ зовн} = Пвфр - ВФР \text{ внут} \quad (2),$$

де ВФР зовн. — потреба в залученні власних фінансових ресурсів за рахунок зовнішніх джерел; Пвфр — загальна потреба у власних фінансових ресурсах підприємства в планованому періоді; ВФР внут. — сума власних фінансових ресурсів, планованих до залучення за рахунок внутрішніх джерел.

Оптимізація співвідношення внутрішніх і зовнішніх джерел формування фінансових ресурсів відбувається з урахуванням таких критеріїв:

— мінімальна вартість залучення фінансових ресурсів;

— забезпечення зберігання управління підприємством його засновниками.

Коефіцієнт самофінансування розвитку підприємства дозволяє зробити висновки щодо ефективності розробленої політики формування власних фінансових ресурсів на підприємстві. Значення цього коефіцієнта має відповідати поставленій керівництвом меті. Коефіцієнт розраховується за наступною формулою:

$$Ксф = \frac{ВФР}{\Delta A} \quad (3),$$

де Ксф — коефіцієнт самофінансування розвитку підприємства в майбутньому; ВФР — планований обсяг формування власних фінансових ресурсів; А — планований приріст активів підприємства.

Поліпшення використання капіталу підприємства та оптимізації джерел його формування відбувається за наступними напрямками: забезпечення максимального обсягу залучення фінансових ресурсів за рахунок внутрішніх джерел, що можливо шляхом збільшення оборотності та підвищення рентабельності власного капіталу та застосування прискореної амортизації основних засобів; залучення капіталу за рахунок зовнішніх джерел обов'язково має враховувати вартість залученого капіталу; підприємство повинне контролювати середньозважену вартість залученого капіталу і не допускати його перевищення над рентабельністю власного капіталу та рентабельністю інвестицій.

ВИСНОВКИ

Досить тривалий час аналіз фінансування діяльності підприємства в Україні не розглядався, як одна з найважливіших умов існування компанії, що було обумовлено адміністративно-командною економікою. Однак, з переходом до ринкових відносин, дуже важливим постало питання щодо управління фінансовою стійкістю підприємства задля досягнення сталого розвитку. Особливе місце у фінансовому управлінні посідає аналіз формування та використання капіталу підприємства. Дослідження головних харак-

теристик, функцій, складових елементів та джерел утворення власного капіталу, дає змогу краще зрозуміти сутність поняття "капітал підприємства" та провести зазначений аналіз.

Таким чином, всебічне та професійне використання методів фінансового аналізу капіталу підприємства дає змогу керівництву заздалегідь прогнозувати негативні тенденції розвитку компанії та вчасно приймати відповідні управлінські рішення задля зменшення можливих втрат або їх уникнення. Це постає окремим важливим завданням в умовах кризових ситуацій в сучасній економіці, які мають негативний вплив на фінансовий стан підприємства та його господарську діяльність.

Література:

1. Івахненко С.В. Інформаційні технології в організації бухгалтерського обліку та аудиту: навчальний посібник. — Київ: Знання, 2004. — 348 с.
2. Інформаційні системи бухгалтерського обліку: Підручник для студентів вищих навчальних закладів спеціальності 7.05.0106 "Облік і аудит" Ф.Ф. Бутинець, С.В. Івахненко, Т.В. Давидюк, Т.В. Шахрайчук; За ред. проф. Ф.Ф. Бутинця. — 2-е вид., перероб. і доп. — Житомир: ПП "Рута", 2002. — 544 с.
3. Голов С. Ф., Єфіменко В. І. Фінансовий та управлінський облік. — К.: ТОВ "Автоінтерсервіс", 2001. — 544 с.
4. Бланк И.А. Управление прибылью. — К.: Ника-Центр, Эльга, 1999.
5. Голов С.Ф., Костюченко В.М. Бухгалтерський облік за міжнародними стандартами: приклади та коментарі: практичний посібник. — К.: Лібра, 2001. — 840 с.
6. Голов С.Ф., Єфіменко В.І. Фінансовий та управлінський облік. — К.: ТОВ "Автоінтерсервіс", 2001. — 544 с.
7. Кондраков Н.П. Бухгалтерський облік К, 1998. — 274 с.
8. Біла О.Г., Галик Л.М., Дрівко М.М. Фінанси організацій і підприємств: навч.-метод. посібник для самостійного вивчення дисципліни студ. спец. 6. 050104 "Фінанси", 6. 050105 "Банківська справа".
9. Мних Є.В. Економічний аналіз: Підручник: Вид. 2-ге, перероб. та доп. — Київ: Центр навчальної літератури, 2005. — 472 с.
10. Коробов М. Я. Фінанси промислового підприємства: підручник. — К.:Либідь, 2005.
11. Поддєрьогін А.М., Буряк Л.Д., Нам Г.Г. та ін. Фінанси підприємств. — К.: КНЕУ, 2002. — 384 с.
12. Финансы предприятий: учебник / Колчина Н.В., Поляк Г.Б., Павлова Л.П. и др.; Под ред. проф. Н.В. Колчиной. — М.: ЮНИТИ, 2000. — 413с.
13. Гібіш Л.В. Фінанси: навч. посібник. — 2-ге вид., стереотип. — К.: МАУП, 1998. — 92 с.
14. Прокопенко Н.С. Оценка эффективности использования капитала сельскохозяйственных предприятий / Н.С. Прокопенко, А.А. Шлебат, // Современный научный вестник. Серия: Экономические науки. Государственное управление. — Белгород, 2015. — № 4 (251). С. 36—41.
15. Прокопенко Н. Модель прогнозування важелів та інструментів для забезпечення ефективного фор-

мування та функціонування капіталу: 3б. матеріалів XI міжнар. наук-практ. конф. ["Science without borders"], (Великобританія, м. Шеффилд, 27—28 березня 2015 р.) / Н. Прокопенко, А. Шлебат. — Sheffield/ Science and education LTD, 2015. — Ч. 4. — С. 5—7.

References:

1. Ivakhnenkov, S.V. (2004), Informatsijni tekhnologii v orhanizatsii bukhholders'koho obliku ta audytu: Navchal'nyj posibnyk [Information technologies in accounting and auditing: Manual], Znannia, Kyiv, Ukraine.
2. Butynets', F.F. Ivakhnenkov, S.V. Davydiuk, T.V. and Shakhrajchuk, T.V. (2002), Informatsijni systemy bukhholders'koho obliku: Pidruchnyk dlia studentiv vyschykh navchal'nykh zakladiv spetsial'nosti 7.05.0106 "Oblik i audyt" [Information systems of accounting: Textbook for university students 7.05.0106 specialty "Accounting and Auditing"], 2nd ed., PP "Ruta", Zhytomyr, Ukraine.
3. Holov, S.F. and Yefimenko, V.I. (2001), Finansovyj ta upravlins'kyj oblik [Financial and management accounting], TOV "Avtointerservis", Kyiv, Ukraine.
4. Blank, I.A. (1999), Upravlenie pribyl'ju [profit Management], Nika-Centr, Jel'ga, Kyiv, Ukraine.
5. Holov, S.F. and Kostiuhenko, V.M. (2001), Bukhholders'kyj oblik za mizhnarodnymy standartamy: pryklady ta komentari. Praktychnyj posibnyk [Accounting according to international standards, examples and comments. Practical guide], Libra, Poltava, Ukraine.
6. Holov, S.F. and Yefimenko, V.I. (2001), Finansovyj ta upravlins'kyj oblik [Financial and management accounting], TOV "Avtointerservis", Kyiv, Ukraine.
7. Kondrakov, N.P. (1998), Bukhholders'kyj oblik [Accounting], Kyiv, Ukraine.
8. Bila, O.H. Halyk, L.M. and Drivko, M.M. (2002), Finansy orhanizatsij i pidpryemstv [organizations and enterprises Finance], LKA, Lviv, Ukraine.
9. Mnykh, Ye.V. (2005), Ekonomichnyj analiz: Pidruchnyk [Economic analysis: Textbook], 2nd ed, Tsentr navchal'noi literatury, Kyiv, Ukraine.
10. Korobov, M.Ya. (2005), Finansy promyslovoho pidpryemstva: Pidruchnyk [Finance of industrial enterprises: Textbook], Lybid', Kyiv, Ukraine.
11. Poddier'ohin, A.M. Buriak, L.D. and Nam, H.H. (2002), Finansy pidpryemstv [Finance of Enterprises], KNEU, Kyiv, Ukraine.
12. Kolchina, N.V. Poljak, G.B. and Pavlova, L.P. (2000), Finansy predpriyatij: Uchebnik [Finance of Enterprises: Textbook], JuNITI, Moscow, Russia.
13. Hibish, L.V. (1998), Finansy: Navch. Posibnyk [Finance: Teach. Manual], 2ne ed., MAUP, Kyiv, Ukraine.
14. Prokopenko, N.S. and Shlebat, A.A (2015), "Evaluating the effectiveness of the capital of agricultural enterprises", Sovremennyj nauchnyj vestnik, Serija: Ekonomicheskie nauki. Gosudarstvennoe upravlenie, Belgorod, vol. 4 (251). pp. 36—41.
15. Prokopenko, N.S. and Shlebat, A.A. (2015), "Prediction model of instruments and tools for effective capital's formation and functioning", Science and education LTD, Great Britain, Sheffylde, Ch. 4, pp. 5—7.

Стаття надійшла до редакції 22.02.2016 р.

Г. Д. Дадико,
студентка, Київський національний університет імені Тараса Шевченка, м.Київ

МАРКЕТИНГОВІ ІННОВАЦІЇ ЯК АКТУАЛЬНИЙ НАПРЯМ РОЗВИТКУ СТРАХОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Н. Dadyko,
Taras Shevchenko National University of Kyiv student

MARKETING INNOVATION AS THE CURRENT DIRECTION OF UKRAINIAN INSURANCE MARKET DEVELOPMENT IN MODERN CONDITIONS

В умовах глобалізації відбувається постійне посилення конкуренції між страховими компаніями. Саме через це виникає необхідність активізації й пошуку шляхів інноваційного розвитку страхового маркетингу та комунікаційної підтримки страхових послуг на інноваційній основі. Вищезазначене зумовлює актуальність теми дослідження. Сьогодні дуже мала кількість публікацій присвячується застосуванню інновацій страхового маркетингу. Існує велика кількість праць, у яких розглядаються проблеми використання інноваційного маркетингу у сфері фінансових послуг (таких як банківська справа), які загалом можуть бути адаптовані та застосовані саме у страховій справі. Тому слід звернути увагу та висвітлити у науковій літературі такі питання, як вплив інновацій на канали комунікації страховика та страхувальника, нові канали збуту та перспективні канали дистрибуції. В статті досліджено сутність маркетингових інновацій на страховому ринку, визначено основні напрями маркетингових інновацій, які забезпечать українським страховим компаніям збільшення прибутку, а також позитивно вплинуть на кількість страхувальників. Проведено аналіз переваг та недоліків використання інтернет-маркетингу в страховій діяльності.

In the globalization process, there is a constant increase of competition between insurance companies. That makes a necessity to activate and search ways of innovative development in the insurance marketing and communications support of insurance services on innovation basis. The above determines the relevance of research topic. Today very few publications dedicated to use innovations in insurance marketing. There are many publications, in which the problems of the innovative marketing usage investigated in financial spheres (such as banking), which generally can be adapted and applied in the insurance business. That's why we should pay attention and highlights the scientific literature on issues such as the impact of innovation on communication channels, new and perspective distribution channels. In the article was analyzed essence of marketing innovation in the insurance market, the main market areas of innovation that will provide Ukrainian insurance companies to increase their profits and positive impact on the number of policyholders. Made the overview of the advantages and disadvantages of usage internet marketing in the insurance business.

Ключові слова: страхування, маркетинг, маркетингові комунікації, інновації в страхуванні, інтернет-страхування.

Key words: insurance, marketing, marketing communications, innovations in insurance, online insurance.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

У сучасному світі неможливо обійтись без інновацій. Саме ті компанії, що займаються впровадженням інновацій, досягають найбільших успіхів. Страховий ринок не є виключенням. Постійне збільшення кількості компаній з іноземним капіталом посилює конкуренцію на українському страховому ринку, що стимулює страховиків використовувати інноваційний підхід до розвитку страхових продуктів та каналів продажу задля підвищення конкурентоспроможності.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Незважаючи на те, що існує велика кількість досліджень на страхову тематику, питання використання страхового маркетингу та його інноваційна сторона потребує поглибленого вивчення та подальшого розвитку.

Питання впровадження маркетингу у страхову діяльність знайшли відображення у працях Залетова О.І., Зозульова О.В., Зубець А.Н., Старостіної А.О., Тлусті Г.Ю., Турбіної К.Є., Шахової В.В., Шеремет А.Д. та ін.

Таблиця 1. Кількість страхових компаній України у 2009–2015 роках

Кількість страхових компаній	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Загальна кількість	469	450	456	442	414	397	371
в т.ч. СК «non life»	397	378	389	378	352	345	328
в т.ч. СК «life»	72	72	67	64	62	52	43

Джерело: складено автором на основі [5].

МЕТА СТАТТІ

Метою статті є обґрунтування сутності та основних напрямків страхового маркетингу в Україні та визначення актуальних інноваційних напрямків у цій сфері.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Діяльність страхових компаній з іноземним капіталом на вітчизняному ринку посилює конкуренцію та зобов'язує українських страховиків використовувати шукати інноваційний підхід до страхових продуктів та каналів їх збуту.

Проаналізуємо динаміку кількості страхових компаній України за останні 7 років (табл. 1). Станом на початок 2015 року до Єдиного державного реєстру страховиків (перестраховиків) України внесено 371 страхову організацію, в 2015 р. їх стало вже 371, тоді як в 2009 році налічувалось 469 страхових компаній [5]. У першому півріччі 2015 року загальна кількість страховиків скоротилася в порівнянні з аналогічним періодом минулого року на 7% — до 371 страхової компанії. З них 43 СК "life" і 328 СК "non-life".

Однією з причин скорочення кількості учасників ринку стало посилення жорсткої політики державного регулятора щодо несумлінних компаній. За минулий рік Національна комісія з регулювання ринків фінансових послуг анулювала ліцензії 21 української страхової компанії, призупинила ліцензії 14 компаній, виключила з реєстру фінансових установ ще 5 страховиків [5].

Загалом на українському ринку страхування представлено майже всі великі світові страхові групи: німецький "Allianz", голандський "Fortis", італійсько-чеський холдинг "Generali PPF Holding", польська "PZU", американська "AIG", шведська "SEB", російські страхові компанії "Росгосстрах", "Ингосстрах", "Русский стандарт", австрійські "UNIQA", "GRAWE", "ECCO", австралійська "QBE" та інші. Але, на жаль, наслідками приходу нерезидентів є те, що на ринку майже не залишилося конкурентоздатних українських страховиків і практично всі великі страхові інститути цілком або частково належать іноземцям [13]. Таким чином використання інноваційних напрямків страхового маркетингу дає українським страховикам можливість підвищити свою конкурентну перевагу на страховому ринку серед інших страхових компаній, в тому числі й з іноземним капіталом.

Страховий маркетинг — це система взаємодії страховика та страхувальника, спрямована на взаємне врахування їх потреб та інтересів [9, с. 66].

Комплекс страхового маркетингу, як і маркетингу взагалі, включає:

— проведення маркетингових досліджень, сегментацію і позиціонування щодо їх результатів;

— розробку нових чи адаптацію існуючих страхових продуктів (послуг) з урахуванням вимог ринку;

— формування конкурентних цін (тарифів) на страхові продукти;

— формування ефективної системи збуту (розподілу) страхових продуктів, управління цією системою;

— здійснення заходів щодо просування страхових продуктів [6].

Метою страхового маркетингу є успішна реалізація страхового продукту шляхом врахування основних потреб споживачів та тенденцій страхового ринку.

В економіці вперше термін "інновації" був введений у XX ст. в наукових роботах Й.А. Шумпетера, зокрема в книзі "Теорія економічного розвитку" (1912 р.) визначено інновації як будь-які можливі зміни, що виникають в результаті застосування нових та вдосконалених рішень технічного, технологічного, організаційного характеру в сфері виробництва, збуту, управління тощо [1, с. 316—317].

Згідно з Законом України "Про інноваційну діяльність" інновації — це створені (Засновані) і (або) вдосконалені конкурентоспроможні технології, продукти або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного та іншого характеру, які істотно поліпшують структуру і якість виробництва і (або) соціальної сфери, а інноваційна діяльність — це діяльність, спрямована на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень і розробок, що зумовлює випуск на ринок нових конкурентоспроможних товарів і послуг [7].

У розрізі даної проблематики слід також розглянути поняття страхових маркетингових інновацій. Страхові маркетингові інновації — це використання новітніх технологій задля удосконалення існуючих видів страхових продуктів та послуг або для розроблення нових, які врешті-решт приносять прибуток [10]. Тобто маркетингові страхові інновації для вдосконалення або створення нових страхових продуктів і послуг при цьому оптимізуючи витрати й збільшуючи прибутковість від даних продуктів або послуг.

Інноваційна складова страхового маркетингу включає формування такого продукту, що буде перевершувати вже існуючі на ринку та цим саме збільшувати конкурентоспроможність даного продукту.

У науковій літературі існує два основні напрямки інноваційного страхового маркетингу:

1. Використання нових технологій у реалізації вже існуючих страхових продуктів та послуг;

2. Створення нових страхових продуктів, послуг.

Вчені Бурцева Т.О., Сизов В.С., Цень О.А. вважають, що концепція маркетингу інновацій є основою роботи всієї маркетингової служби, дослідження ринку і пошуків конкурентної стратегії підприємства, де першочерговим завданням підрозділів маркетингу на початковому етапі пошуку інновації стає дослідження ринку: рівня попиту і конкуренції, поведінки покупця і динаміки його переваг, наявності конкуруючих продуктів і можливостей закріплення новинки на ринку. З концепції маркетингу випливає, що інноваційний маркетинг в су-

часному розумінні являє собою єдність стратегій, філософії бізнесу, функцій і процедур управління та методологічної основи [3, с. 110].

Необхідність впровадження інноваційних механізмів формування нових страхових продуктів виникає з таких причин:

- освоєння нових сегментів страхового ринку;
- підвищення конкурентоспроможності за рахунок створення нових для страхового ринку продуктів.

Ті страхові компанії, що не використовують інноваційні механізми зазвичай використовують готові розробки конкурентів або вдосконалюють наявні продукти чи послуги.

Розробка нового продукту зазвичай включає ряд етапів [11].

1. Етап розробки. Під час цього етапу проводиться маркетингове дослідження страхового ринку, визначення потреби споживачів у нових продуктах, пошук ідей для розробки нового продукту.

2. Етап втілення ідей. Цей етап характеризується розробкою технічної основи продукту, його тарифів, умов і бонусів, складанням і реалізацією рекламної компанії.

3. Етап розробки стратегії просування нового продукту на ринку за допомогою маркетингових інструментів.

Сучасний маркетинг вимагає від компаній перегляду комунікаційних заходів у бік персоналізації та встановлення взаємовигідних відносин зі споживачами та контрагентами. Тенденції розвитку страхового ринку вказують на те, що традиційний маркетинг все рідше використовується компаніями, натомість відбувається перехід до спеціалізованого маркетингу, який прискорюється внаслідок стрімкого розвитку комп'ютерних та інформаційних технологій.

Найбільш насичені конкурентні страхові ринки вдаються до нетрадиційного маркетингу в страхуванні. На мою думку, такий зарубіжний досвід для українського страхового ринку є достатньо актуальним, тому що специфіка страхової галузі формує необхідність переоцінки традиційних інструментів просування та інтеграції в бік нестандартних та новітніх видів маркетингових комунікацій, поєднання особливостей різних їх видів для кращого привернення уваги споживачів до страхових послуг.

Тож, необхідно більш детально вивчити даний вид маркетингових інновацій в страховій справі.

У науковій літературі на сучасному етапі існує два основні види маркетингу: традиційний та нетрадиційний.

До інструментів традиційного маркетингу слід відносити рекламу, збут, обслуговування покупця, політику цін, вивчення потреб і попиту, зв'язок зі споживачами та громадськістю.

Складовими нетрадиційного страхового маркетингу є:

- пряма реклама,
- брендинг (марочна політика),
- промоушн,
- страховий мерчандайзинг,
- Rublik Relations (PR),
- реклама в Інтернеті,
- спонсорство.

Основними видами нетрадиційного маркетингу є прихований та вірусний маркетинг. Його суть полягає в тому, що інформація про наданий продукт розповсюджується за допомогою реклами у фільмах, у ток-шоу, через YouTube, Facebook тощо. Прикладом партизанського маркетингу служить практика, що використала голландська страхова компанія "Centraal Beheer" спільно з рекламним агентством "DDB Амстердам". Вони провели PR-акцію, що проходила під гаслом "Просто подзвони Нам", розробивши і створивши в різних місцях міста конструкції, які наочно зображували різні страхові випадки. Будь-який перехожий міг уявити себе учасником нещасних випадків (аварії, пожежі і т.д.) [10]. Інформація про такі заходи поширюється в ЗМІ, в мережі інтернет, а також в соціальних мережах й має рекламний характер.

Іншим видом нестандартного маркетингу є епатажний або шоківий маркетинг. Він є результативним, дешевим, але ризикованим способом просування послуг. В ньому можуть бути використані такі методи, як висміювання моральних і культурних норм людини. Прикладом шоківого маркетингу служить реклама одного російського страхового брокера "Енерджі-Лайф", у PR-акції якого було використано непристойне в суспільстві слово. Компанія мала дуже малий бюджет на просування своїх послуг, але результат дійсно приголомшив страховий ринок. Через кілька місяців після початку рекламної кампанії "Енерджі-Лайф" почала формувати партнерську мережу, уклавши за перший місяць роботи сотні договорів з приватними особами.

Також для просування своїх товарів страхові компанії все більше використовують флешмоби. Флешмоби — це заходи, що підкріплюються художніми, музичними рухами, мають свій сюжет, та проходять досить швидко. Зазвичай така подія дивує глядачів своєю неочікуваністю та урочистістю. Прикладом такого каналу просування страхового продукту є танцювальне шоу, що відбулося в Кишиніві на підтримку здорового способу життя "Скажи так здоров'ю", організоване "Національною медичною страховою компанією" (НМСК). У центральному громадському парку учасники заходу виконували гімнастичні вправи, закликаючи перехожих приєднатися до них. Надалі відео флешмобів може було опубліковано на сайті та в соціальних мережах і це послужило додатковою рекламою.

В умовах високої конкуренції страхового ринку страховики послуг все більше уваги приділяють страхуванню незвичайних ризиків, знижкам та акціям. Такі заохочувальні інструменти використовуються для просування страхових продуктів і послуг. Наприклад, одним з незвичайних і специфічних випадків у страхуванні є подолання протоки Ла Манш. Учасник, який вирішив перепливати протоку у ванні, попередньо застрахувався на 100 000 фунтів. Андерайтер "Ллойда" погодився на цей ризик, висунувши лише одну умову, що зливний отвір у ванній буде закрито пробкою. Іншим прикладом є голландська страхова компанія "Hullberry" — є однією з найбільш незвичайних страхових компаній у світі. Так "Hullberry" пропонує такі послуги, як страхування від викрадення інопланетянами або від невдачі у лотереї [10].

Слід зазначити, що комунікації страховика відіграють дуже важливу роль у реалізації страхового продукту. Вони забезпечують практичну реалізацію маркетингових досліджень, проведених на стадії аналізу ринку та розробки страхової продукції.

За рахунок комунікацій реалізуються підсумки сегментації і пошуку найбільш бажаних споживчих груп, вибір аргументів впливу на клієнтів, позитивні і привабливі властивості страхового продукту. Підсумки комунікацій підтверджують правильність або вказують на хибність маркетингової стратегії страховика. По суті, комунікації — це основна частина оперативного маркетингу страховика, що представляє реальні практичні дії на ринку.

Компанії нарощують свої фінансові ресурси, підвищують конкурентоспроможність, реалізують напрямки розвитку, формують своїх нових страхувальників та збільшують наявну кількість клієнтів саме за рахунок використання різних видів комунікацій у веденні страхової справи.

Але все ж таки серед інновацій неможливо не виділити ті, що стосуються технічного прогресу людства. Станом на сьогодні майже 69 % усього людства використовують інтернет і з кожною хвилиною цей відсоток збільшується. В Україні користувача мережі інтернет є 55 % населення [8]. Тож інтернет як канал просування та реалізації послуг є безперечно одним з найефективніших. Інтернет дає можливість дистанційно спілкуватися страховику і страхувальнику, при цьому дозволяє зменшити витрати на ведення страхової справи страховику та зекономити час страхувальнику.

Інтернет-маркетинг у страхуванні розширює кордони охоплення споживачів страхових послуг та відкриває нові сегменти. Усіх користувачів мережі інтернет можна розглядати як потенційних споживачів, що користуються даним каналом просування продукції щоденно в режимі цілодобового доступу. Але основною проблемою в цьому питанні все ж таки залишається низька обізнаність споживачів щодо можливостей використання інтернет каналу в повній мірі, а також низький рівень довіри споживача до інтернет-продажів.

Інтернет є важливим осередком іміджу компанії. Сучасний споживач стає дуже вибагливим. Йому необхідно більше інформації, більше продуктів за найкращу ціна та зручним для нього способом. Майже кожен страхувальник перед купівлею полісу намагається дізнатися якомога більше інформації про свого майбутнього страхувальника. Покупець шукає інформацію про фінансовий стан страхової компанії, читає на форумах і у блогах відгуки інших страхувальників щодо порядку здійснення виплат страховою компанією, співставляє вартість поліса з іншими ринковими цінами на даний страховий продукт. Тож, компанії мають розуміти наскільки важливо підтримувати гарну репутацію серед споживачів інтернет мережі.

Надалі розглянемо основні переваги інтернет маркетингу:

1. Економія часу для споживача та спрощення взаємодії між страховиком і страхувальником.

2. Відсутність кордонів. Будь-який користувач мережі інтернет може зайти на сайт з будь-якої точки планети, а тому це не прив'язує його до окремого регіону,

міста чи району. Споживач може знаходитися вдома, на роботі або ж на відпочинку і все одно буде контактувати з постачальником страхових послуг.

3. Легкість отримання інформації та можливість її використання для досліджень. При чому і страховик і страхувальник мають доступ до необхідної інформації практично одразу й анонімно.

4. Швидкість та зручність доповнення чи зміни інформації. Страхувальники можуть оперативно та своєчасно редагувати інформацію щодо послуг, цін та механізмів надання послуги. Це дозволяє надавати споживачу лише актуальну інформацію, що спонукає споживача віддавати перевагу саме даному методу комунікації зі страхувальником.

5. Під час економічно спаду в Україні, що зумовлений втратою Криму, АТО на Сході України, газовим конфліктом, концентрацією бізнесу в руках минулої влади відбувається падіння доходів населення, а значить і їх витрат. Страхування далеко не сама пріоритетна стаття витрат для домогосподарств, що робить його досить уразливим. Саме тому актуальним є використання інтернет-маркетингу, що дозволяє зменшити витрати на ведення страхової справи і тим самим зменшує вартість страхової послуги.

6. Різноманітність каналів просування. Завдяки розвитку діджитал реклами інформацію про страхові послуги у вигляді банерів можливо розміщувати на будь-яких сайтах, використовуючи величезну кількість форматів. Також соціальні мережі (напр. Instagram, Facebook, Vkontakte) як рекламні майданчики набувають все більшої популярності. Ще одна плюс розміщення інформації через інтернет — це те, що дуже легко відслідкувати, яка з видів реклами є ефективною, а яка ні.

Проте поряд з перевагами використання страхового маркетингу в інтернеті існують й деякі недоліки.

По-перше, створення сайту компанії, а також його постійна модифікація задля зручності користувачів потребує значних коштів. Дуже важливо, щоб використання сайту було зручним, а його дизайн привабливим для споживача.

По-друге, постійне зростання конкуренції страховиків у мережі інтернет. За рахунок відкритості інформації, що знаходиться на сайтах дуже важко зберегти конкурентну перевагу. Будь-який конкурент може у будь-який момент вилучити необхідну йому інформацію й використати її задля підвищення своєї конкурентоспроможності. Це може бути ділова інформація, фінансові показники та нові технології. У такому середовищі єдиний вихід задля підтримання конкурентної переваги — постійне вдосконалення своїх послуг.

По-третє, продавати страхові продукти на повністю безконтактній основі більшість страховиків українського ринку так і не наважується.

На сучасному етапі розвитку інформаційних технологій швидкими темпами зростає популярність соціальних мереж. За результатами дослідження провідних українських аналітичних фірм (GfK Ukraine, InMind, Bigmir) найбільш популярною соціальною мережею в Україні є "ВКонтакте" — близько 24 163 947 українців мають акант у цій мережі, що складає 67 % зареєстрованих в соціальних мережах; в "Однокласниках" зареєстровано 63% українських користувачів Інтернету;

у соціальній мережі "Facebook" кількість українських користувачів склала 2010720 українців [2]. Така тенденція вимагає від страховиків активного використання цього інструменту в маркетинговій діяльності, що надасть можливість безпосередньої та ненав'язливої взаємодії зі споживачами з метою покращення іміджу компанії.

Отже, високий рівень конкуренції на страховому ринку, економічний спад в країні, вибагливість споживачів, низький рівень купівельної спроможності населення, науково-технічний прогрес людства — усе це ті чинники, що спонувають страхові компанії України проводити інноваційні процеси у своїй діяльності. При цьому страховий маркетинг відіграє роль так званого інструменту інноваційної діяльності. Завдяки збільшенню та розвитку каналів просування страхових продуктів страховики знаходять підхід до найвибагливіших клієнтів, а завдяки інноваційним каналам комунікацій привертають увагу й залучають велику кількість страхувальників.

Використання інтернету як каналу просування, продажу та інформування є безперечно основою існування страхової справи в майбутньому. Інтернет-страхування скорочує витрати на ведення страхової справи, тим самим зменшує вартість страхової послуги, скорочує витрати часу в страхувальника, скасовує часові та просторові кордони, а також слугує потужним інформаційним ресурсом для споживачів страхових послуг. За допомогою інтернету формується імідж страхової компанії, що є одним з основних індикаторів вибору страхової компанії при купівлі страхового полісу. Страховий маркетинг в Україні в останні роки зазнав істотного розвитку, але все ж таки ще багато чого слід вдосконалити.

Література:

1. Базилевич В.Д. / Історія економічних учень [Текст]: підручник у 2-х ч. — Т. 2. — К.: Знання, 2006. — С. 312—324.
2. Башинська І.О. Маркетингові комунікації підприємства у соціальних мережах // Економічні науки. Серія "Економіка та менеджмент". — 2012. — Вип. 9 (34). — Ч. 1. — С. 36—41.
3. Бурцева Т.А. Управление маркетингом: учебное пособие / Т.А. Бурцева, В.С. Сизов, О.А. Цень. — М., 2008. — С. 110.
4. Ковальчук С.В. Актуалізація маркетингових стратегій в контексті інноваційного розвитку промислових підприємств: монографія / С.В. Ковальчук. — Хмельницький: ТОВ "Поліграфіст-2", 2012. — 280 с.
5. Офіційний сайт Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.nfp.gov.ua>
6. Охріменко. О.О. Страхування туристів: інноваційна модель страхового продукту [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Ekonk/2005_15/012_ohrimenko.pdf
7. Про інноваційну діяльність: Закон України від 04.07.2002 р., № 40 — IV [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=40-15>

8. Сайт Київського міжнародного інституту соціології [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.kiis.com.ua/>

9. Довідник зі страхового бізнесу / Під редакцією проф. Е.А. Уткіна. — М.: Асоціація авторів та видавців "ТАНДЕМ" Видавництво ЕКМОС, 1998. — 416 с.

10. Сухоруков М.М. Інформаційні технології у страховому маркетингу та системах продажу страхових послуг // Страхова справа (Москва). — № 7. — С. 28.

11. Храмов В.В. Стратегический маркетинг — конкурентное преимущество страховщика // Страховое дело. — 2005. — № 6. — С. 21—25.

12. Шаплико Д.В. Основні поняття, принципи та моделі маркетингу страхових компаній // Страхова справа. — 2004. — № 6. — С. 31—35.

13. Школьник І.О. Міжнародні фінансові конгломерати на страховому ринку України / І.О. Школьник // Фінанси України. — 2013. — С. 110—121.

References:

1. Bazylevych, V.D. (2006), *Istoriia ekonomichnykh uchen'* [History of economic studies], Znannya, Kiev, Ukraine.
2. Bashyns'ka, I. O. (2012), "Company's marketing communications in social networks", *Ekonomichni nauky. Seriiia Ekonomika ta menedzhment*, vol. 9 (34), p. 36—41.
3. Burtseva, T. A. Syzov, V. S. and Tsen', O. A. (2008), "Marketing management", *Ekonomyt'*, Moscow, Russia.
4. Koval'chuk, S. V. (2012), *Aktualizatsiia marketynhovykh stratehij v konteksti innovatsijnoho rozvytku promyslovykh pidpriemstv* [Enhancing marketing strategies on the innovative development of industrial enterprises], TOV "Polihrafist-2", Khmelnytskyi, Ukraine.
5. The official site of State Commission for Regulation of Financial Services Markets of Ukraine (2016), available at: <http://www.nfp.gov.ua>. (Accessed at 15 February 2016).
6. Okhrimenko, O. O. (2012), "Travel Insurance: innovative model of insurance product", available at: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Ekonk/2005_15/012_ohrimenko.pdf (Accessed 16 February 2016).
7. The Verkhovna Rada of Ukraine (2012), The Law of Ukraine "Of innovation activity", available at: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=40-15> (Accessed 15 February 2016).
8. The official site of Kyiv International Institute of Sociology (2016), available at: <http://www.kiis.com.ua/> (Accessed at 15 February 2016).
9. Utkin, E. A. *Dovidnyk zi strakhovoho biznesu* [Guidebook of insurance business], Moscow, Russia.
10. Sukhorukov, M.M. (2004), "Information technology in the insurance marketing and insurance sales systems", *Strakhova sprava*, vol. 7, p. 28.
11. Khramov, V.V. (2005), "Strategic marketing — as insurer's competitive advantage", *Strakhova sprava*, vol. 6, pp. 21—25.
12. Shaplyko, D. V. (2004), "Basic concepts, principles and models of marketing in insurance companies", *Strakhova sprava*, vol. 6, p. 31—35.
13. Shkol'nyk, I. O. (2013), "International financial conglomerates in the ukrainian insurance market", *Finansy Ukrainy*, pp. 110—121.

Стаття надійшла до редакції 24.02.2016 р.

Є. В. Кудрявець,

студент, Київський національний університет імені Тараса Шевченка, м. Київ

ЗАСАДИ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ПОЛІТИКИ СТВОРЕННЯ ІННОВАЦІЙНИХ КЛАСТЕРІВ ТА ПОГЛИБЛЕНОЇ ВЗАЄМОДІЇ З УКРАЇНОЮ

Y. Kudriavets,

student, Taras Shevchenko Kyiv National University, Kyiv

PRINCIPLES OF EUROPEAN INNOVATION CLUSTERS POLICY AND ENHANCE COOPERATION WITH UKRAINE

Дана робота розглядає основи європейської кластерної політики. Розглядаються основні організації в Європі, що займаються кластерною політикою. Проведено аналіз практики формування інноваційних кластерів Німеччини, Франції, Польщі. Узагальнено риси європейської політики кластеризації. Виділено основні сфери взаємодії України та Європейського союзу в рамках реалізації кластерної політики. Виділено основні форми участі Європейського союзу в рамках реалізації української кластерної політики.

This article examines the foundations of European cluster policy. It describes the main organizations in Europe, which dealing with cluster policy. The analysis of the practice of creation of innovation clusters in Germany, France and Poland. Overview features of European policy of clusterization. The basic scope of cooperation between Ukraine and the European Union as part of the cluster policy. The main forms of participation of the European Union in the framework of Ukrainian cluster policy.

Ключові слова: інновація, кластер, ЄС, політика, Україна, асоціація, співпраця.

Key words: innovation, cluster, EU, policy, Ukraine, association, cooperation.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

В умовах поглиблення інтеграції України з Європейським союзом для інноваційного розвитку національної економіки актуальною є проблема вдосконалення інфраструктури та організаційно-економічних механізмів, що сприятимуть реалізації потенціалу співробітництва України та ЄС в умовах дії поглибленої зони вільної торгівлі. Невирішеною є проблема ресурсного забезпечення інноваційного розвитку в Україні, тому актуальним аспектом проблеми є розробка механізмів залучення європейських інвесторів до процесів кластеризації в Україні.

Формування інноваційних кластерів та налагодження ефективної взаємодії з Європейським союзом в цьому процесі потребує глибокого розуміння сутності процесів кластеризації в ЄС та їх потенціалу взаємодії з Україною, який впливає безпосередньо з Угоди про асоціацію між Україною та Європейським союзом, поглибленої та всеохоплюючої зони вільної торгівлі.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Автором були досліджені роботи, в яких розкриті загальні теоретичні та практичні підходи розвитку інноваційних кластерів як зарубіжних вчених (М. Портера, Е. Бергмана, Б. Гаррета, Е. Дахмена, С. Девіса, Д. Джереффі, К. Моргана, Е. Менсфілда, Б. Харрісона, В. Прайса, Д. Гаага, Ю.Уеннопа, Л. Янга та ін.), так і вітчизняних вчених (В. Базилевича, А. Старостіни, О. Канищенка, В. Геєця, С. Соколенко, Д. Стеченко, Н. Волкової, Є. Безвушко, В. Шовкалюка та ін.), а також документи світових організацій та закладів таких, як Oxford Research AS, Harvard Business School, Європейська комісія, ОЕСР, Європейський інвестиційний банк, Inno-barometr, Європейські кластерні організації та ініціативи (Europe INNOVA, The European Cluster Observatory, PRO INNO Europe, European Cluster Alliance).

Кластерний підхід використовується в розробках шведських теоретиків. Їх кластерна теорія побудована

Таблиця 1. Результати дослідження європейських кластерних ініціатив у розрізі основних цілей розвитку

Мета розвитку кластерних ініціатив	Доля опитаних	Варіанти реалізації мети
Експансія кластера	0-50%	- Послуги інкубаторів - Стимулювання НДІ
	50-75%	- Розвиток бренду регіону чи країни - Залучення нових компаній
	>75%	Зростання компаній
Інновації та технології	0-50%	Технічні стандарти
	50-75%	- Удосконалення виробничих процесів - Дифузія технологій - Облік нових технологічних тенденцій
	>75%	Зростання ступеня інноваційності
Освіта та підвищення кваліфікації	0-50%	-
	50-75%	- Технічне навчання - Тренінги для персоналу
	>75%	-
Торгівельне співробітництво	0-50%	- Координація закупівель - Зниження конкуренції
	50-75%	- Розвиток ринку - Підтримка бізнесу - Просування експорту
	>75%	-
Політичний вплив	0-50%	- Інфраструктурні проекти - Лобіювання з метою зміни регуляторів та отримання субсидій
	50-75%	Лобіювання будівництва об'єктів інфраструктури
	>75%	-
Мережева взаємодія	0-50%	- Моніторинг кластеру - Публікація звітів
	50-75%	Інформованість учасників кластерів
	>75%	Формування кластерної мережі

Джерело: складено автором за [8].

на структурі національної економіки (вивчення взаємозв'язків великих шведських багатонаціональних корпорацій), а кластери засновані на тезі Е. Дахмена "про блоки розвитку", де основою розвитку є наявність зв'язку між здатністю одного сектора розвиватися і забезпечувати прогрес в іншому [2].

Сучасні теорії розвитку конкурентоспроможності на основі кластерів розроблені В. Фельдманом, який розуміє під кластером диверсифіковану сукупність галузей, пов'язаних відносинами постачань і придбань, заснованих на матриці "витрати — випуск" [3].

Французька консалтингова компанія з дослідження та розвитку інновацій InnoVISCOP дає наступне визначення інноваційного кластеру: "Інноваційні кластери означають групування незалежних підприємств — інноваційних підприємств, малих, середніх і великих стартапів, а також науково-дослідні організації". Інноваційний кластер працює в певному секторі та області і покликаний стимулювати інноваційну діяльність шляхом сприяння інтенсивній взаємодії, обміну об'єктами і обміну знаннями і досвідом, а також ефективного сприяння передачі технологій, створення мереж та розповсюдження інформації серед підприємств в кластері [5].

Українські вчені зосереджуються на дослідженні досвіду зарубіжних країн в контексті країн Європи. На це спрямовані роботи Соколенко С., Войнаренко М. Вони досліджують італійський, шведський, французький досвід.

Одне з найбільш повних досліджень європейських кластерних ініціатив було проведено The Cluster Initiative Greenbook. Особливу увагу в даному дослідженні приділено цілям, які в основному ставляться ініціаторами.

Можемо зробити висновок, що 89% європейських кластерних ініціатив має фасилітатора (лідера, навколо якого зосереджений процес кластеризації), близько 68% — власний офіс. Фасилітатори, в основному, з виробничого середовища кластера. 78% фасилітаторів створюють умови для обміну ідеями з приводу результативності ініціатив і того, як вона повинна працювати. У 87% випадків цей обмін заснований на внутрішній оцінці сильних і слабких сторін кластера, і тільки в 36% випадків відбувається адаптація міжнародного досвіду. Ці ініціативи мають сформульоване і виражене бачення (84%), менше 68% мають кількісні цілі. 95% ініціатив включають 10 і більше учасників. У 40% випадків успіх ініціативи залежить від ключової фізичної особи.

У рамках дослідження даної проблеми ми виокремлюємо частину, яка невирішена, а саме дослідження лідерів європейського процесу кластеризації, зосередження уваги на інноваційних кластерах та формування розуміння потенціалу взаємодії України та Європейського союзу в рамках реалізації Угоди про асоціацію, яка створює поглиблену та всеохоплюючу зону вільної торгівлі.

ФОРМУЛЮВАННЯ ЦІЛЕЙ ТА ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Відповідно до досліджуваної проблеми та актуальності питання, сформулюємо наступну мету дослідження — дослідити засади європейської політики формування інноваційних кластерів та проаналізувати потенціал взаємодії України з ЄС в рамках угоди Україна-ЄС.

Таблиця 2. Рівні розвитку інновацій

Групи країн по рівню розвитку інновацій	Країни, що входять до групи
Інноваційні лідери	Великобританія, Данія, Німеччина, Фінляндія, Швейцарія
Інноваційні наступники	Австрія, Бельгія, Ірландія, Люксембург, Нідерланди, Франція
Інноватори середнього рівня	Греція, Іспанія, Італія, Кіпр, Норвегія, Португалія, Словенія
Наздоганяючі країни	Болгарія, Угорщина, Латвія, Литва, Мальта, Польща, Румунія

Джерело: Innobarometer 2015 — Analytical report [6].

Відповідно до мети дослідження були поставлені наступні завдання:

1. Проаналізувати основи європейської кластерної політики.
2. Дослідити моделі оцінки ефективності кластерних ініціатив ЄС.
3. Зробити аналіз формування інноваційних кластерів Німеччини, Франції, Польщі.
4. Узагальнити риси європейської політики кластеризації.
5. Виділити сфери взаємодії України та ЄС в рамках формування інноваційних кластерів.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Для країн ЄС характерно три рівня формування інноваційної політики, що включає в себе регіональний компонент, національний, а також наднаціональний компонент, що поєднує всі країни Євросоюзу. При цьому регіональний компонент все в більшій мірі набуває структурний, а не розподільний характер. Федеральному уряду належить пріоритет в галузі фундаментальних досліджень, підготовки кадрів, у тому числі для сфери досліджень і розробок, а регіони все більшою мірою проводять в життя політику поширення інновацій.

Функцією ЄС є пом'якшення диспропорцій технологічного та інноваційного розвитку окремих територій, оскільки національні уряди, як правило, віддають перевагу вже розвиненим в науково-технічному відношенні регіонам. Прикладом реалізації регіональної інноваційної політики є розробка і реалізація п'ятирічних рамок програм ЄС у галузі НДДКР.

Кластерні ініціативи ЄС спрямовані на використання національних переваг, використовують сильного лідера та спрямовані на загальноєвропейський результат.

Розглянемо основні організації в Європі, що займаються кластерною політикою та розвитком інноваційних кластерних ініціатив:

1. Europe INNOVA. Вона об'єднує державні і приватні структури, що підтримують інновації такі, як інноваційні агентства, центри передачі технологій, бізнес-інкубатори, фінансові посередники, кластерні організації та ін[4].

2. The European Cluster Observatory. Online платформа, запущена в 2007 р. і забезпечує єдиний доступ до інформації про кластери і кластерну політику в Європі. Дана система орієнтована на три цільові групи: політики та урядовці на загальноєвропейському, національному, регіональному та локальному рівнях; управлінський персонал кластерів; вчені та дослідники [8].

3. PRO INNO Europe. Ініціатива в рамках інноваційної політики ЄС, що поєднує порівняльний аналіз і оцінку реалізації національних і регіональних інноваційних політик з підтримкою співробітництва на державному та регіональному рівнях для стимулювання спільної роботи інноваційних агентств та інших учасників інноваційного процесу [6].

4. European Cluster Alliance. Основна мета — розвиток більш ефективних кластерних політик, позбавлених від дублювання відповідних функцій на національному рівні і зниження фрагментації кластерних ініціатив у Європі. В даний час включає більше 70 учасників [8].

5. European Cluster Memorandum. Документ містить рекомендації по пріоритетах кластерних політик як на рівні ЄС в цілому, так і для окремих держав. Особливий акцент зроблено на транскордонне співробітництво. Даний документ можна сприймати як сформульовану домовленість про загальне розуміння необхідності підтримки кластерів [8].

Відповідно до щорічного моніторингу Іннобарометр, країни Європи поділяються на такі досить стійкі групи (табл. 2).

У сучасних підходах ЄС до оцінки ефективності кластерних об'єднань можна виділити академічний та практичний підходи. Академічний підхід сформований дослідниками та науковими установи такими, як INSEAD, практичний підхід сформований такими установами, як Cluster Observatory (Europe Innova).

Розглянемо підходи сформовані Cluster Observatory та їх модель оцінювання, а також механізм надання "зірок" кластерам. У 2008 році Франсуа Ле Бейл, заступник Генерального директора DG з питань підприємства та промисловості написав: "Вимірювання впливу підтримки кластерних програм проти загальноприйнятих показників ефективності залишається проблемою". Це завдання взяла на себе Cluster Observatory. Вирішили, що така оцінка повинна бути заснована на

Таблиця 3. Основні показники діяльності інноваційних кластерів у Німеччині

Німеччина	
Всього підприємств в кластерах	510251
Всього робочої сили в кластерах	11711555
Частка робочої сили в кластерах	26,5%
Кількість «зіркових» кластерів	314
Кількість робочої сили в «зіркових кластерах»	6741968

Джерело: складено автором за [10].

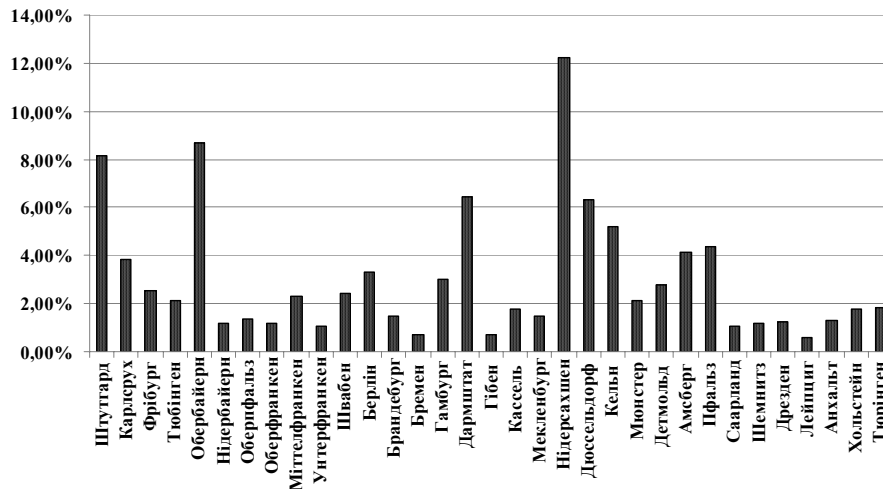


Рис. 1. Розподіл робочої сили кластерів за регіонами в Німеччині

Джерело: складено автором за [10].

реальних і достовірних даних, де обсерваторія є одним з важливих джерел.

Оцінка кластерних програм у Європі повинна базуватися на нормах і правилах враховуючи, що реалізація політики та програм вимагає включення довгострокових перспективних стратегічних планів, середньострокових (1—3 років) вимірних цілей та необхідністю регулювання продуктивності.

Маючи доступ до регіональних та кластерних баз даних, Cluster Observatory проводить оцінку кластерних ініціатив. Таким чином, вони визначають чи відносити ініціативу до кластерної. Розвиваючи модель з декількома компонентами, їм вдається контролювати про-

цеси формування інноваційних кластерів (за допомогою ретельно відібраних контрольних груп), а також охоплюють ненавмисні ефекти через відстеження процесу (в основному через інтерв'ю). Основна ідея моделі використовувати ряд додаткових джерел даних і методологій:

1. Статистичний аналіз фінансових показників у порівнянні з контрольними групами (інструмент включає в себе зростання доданої вартості, рентабельності, заробітна плата одного працівника, доходність та інші дані з річних звітів).

2. Огляди соціальних медіа (аналіз тексту) та досліджень кластерних організацій і фірм у кластерах (на-

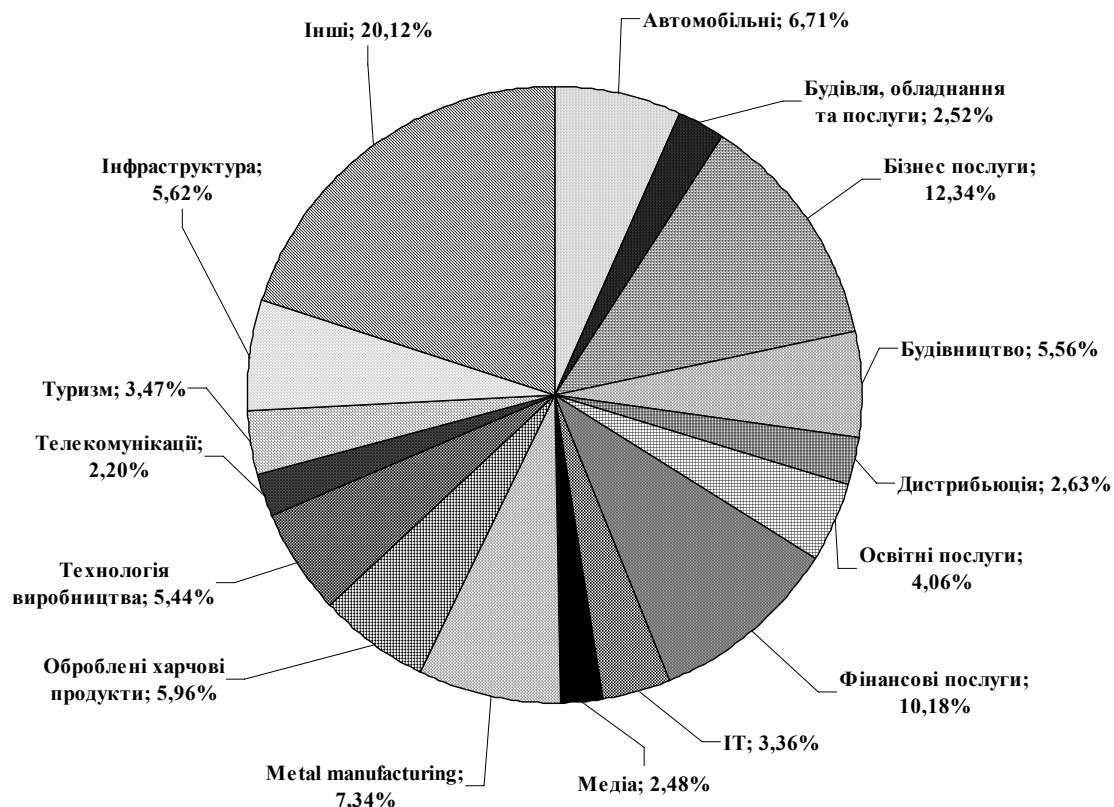


Рис. 2. Розподіл робочої сили кластерів за галузями в Німеччині

Джерело: складено автором за [10].

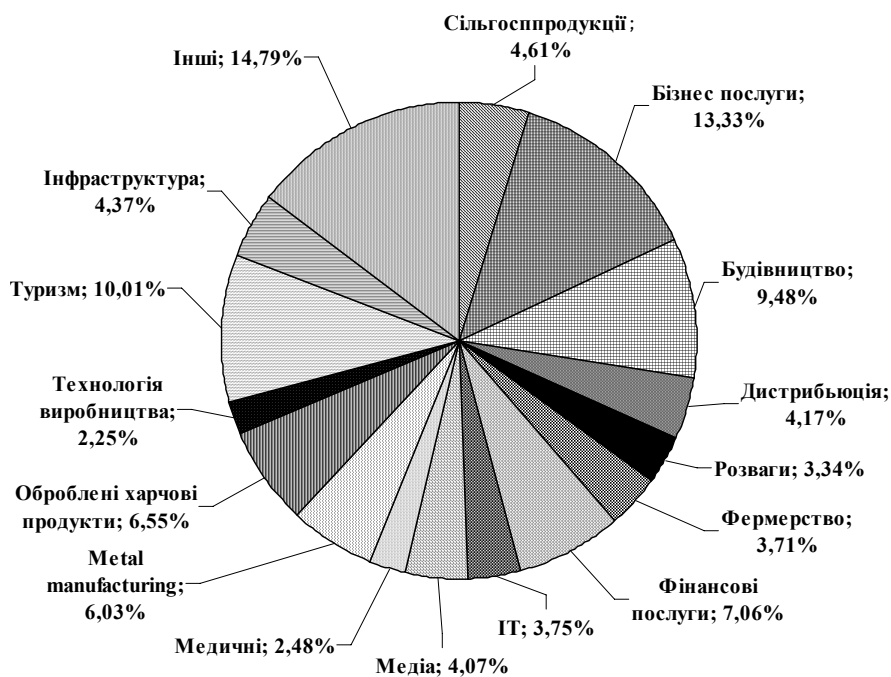


Рис. 3. Розподіл підприємств кластерів між галузями в Німеччині

Джерело: складено автором за [10].

Таблиця 4. Основні показники діяльності інноваційних кластерів у Франції

Франція	
Всього підприємств в кластерах	555072
Всього робочої сили в кластерах	6904140
Частка робочої сили в кластерах	23,05%
Кількість «зіркових» кластерів	160
Кількість робочої сили в «зіркових кластерах»	4207369

Джерело: складено автором за [9].

приклад, продуктивності фірм, подолання інноваційних прогалин, кластерної ідентичності і рівня довіри).

3. Опитування керівництва кластерів і фірм, що входять у кластери (трасування процесу).

4. Бенчмаркінг з іншими фірмами, кластерами та регіонами.

Крім цього, існує European Cluster Observatory star rating, який надає кластерам зірки відповідно до певної системи. Розглянемо методологію цієї системи оцінки. Кількість і якість знань, що обертаються між фірмами,

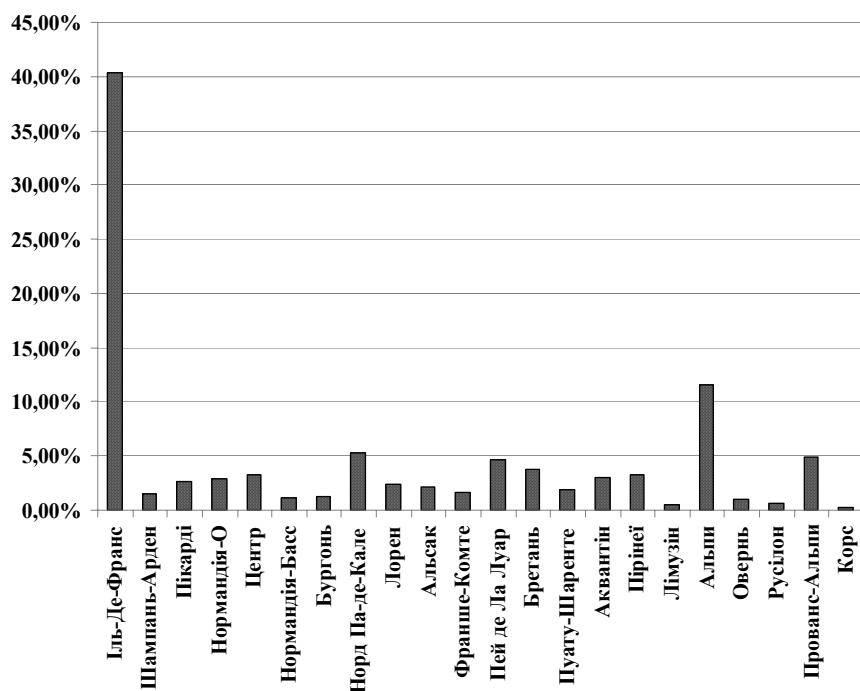


Рис. 4. Розподіл робочої сили кластерів за регіонами у Франції

Джерело: складено автором за [9].

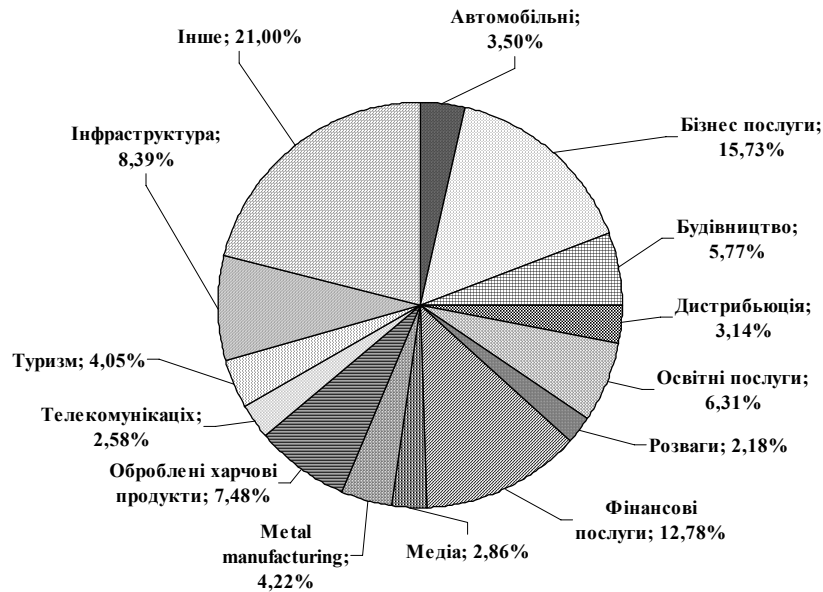


Рис. 5. Розподіл робочої сили кластерів за галузями у Франції

Джерело: складено автором за [9].

розташованими в кластерних об'єднаннях, залежить від розміру кластеру, ступеня спеціалізації і розташуванні виробництва та керівних центрів кластеру. Cluster Observatory оцінює якою мірою кластери досягли певного рівня, використовуючи заходи описані нижче, і призначає кожному кластеру 0, 1, 2 або 3 зірки, керуючись наступними критеріями:

1. Зірка за розмір. Якщо зайнятість досягла достатньої частки від спільної європейської зайнятості, це більш ймовірно, що значущі економічні наслідки кластерів помітні. Показує, що кластер знаходиться в топ 10% всіх кластерів в Європі в рамках тієї ж категорії кластерів з точки зору чисельності працівників. Пороги для кожної країни та галузі встановлюються додатково.

2. Зірка за спеціалізацію. Якщо регіон є економічно більш спеціалізованим у певній категорії кластерів ніж економіка в цілому у всіх регіонах, це, є свідченням того, що економічні наслідки регіональної кластеризації були достатньо сильні, щоб залучити пов'язані спільною економічною діяльністю організації з інших регіонів в це місце, і що зв'язок буде сильніше. Міра спеціалізації порівнює співвідношення зайнятості в категорії кластера в регіоні з загальною чисельністю зайнятих в тому ж регіоні із співвідношенням загальноєвропейської зайнятості в цій кластерній категорії до загальноєвропейської зайнятості. Ця міра повинна бути принаймні 2, щоб отримати зірку.

3. Зірка за фокусування. Якщо на кластер припадає велика частка загальної зайнятості регіону, тоді більш ймовірно, що побічний ефект від поглиблення

зв'язків відбудеться. Міра фокусування показує, якою мірою економіка регіону зосереджена на галузях, до яких входять кластери, що мають велику кількість робочої сили у співвідношенні з загальною зайнятістю. ТОП 10% кластерів, на яких припадає найбільша частка загальної зайнятості свого регіону, отримують зірку [8].

На основі вивчення наукової літератури та результатів міжнародних досліджень функціонування кластерів робимо висновок, що оцінка економічної ефективності інноваційного кластеру вимагає комплексного підходу. Існують методики оцінки кластера, які передбачають використання цілого спектру показників. Так, Shorebank Enterprise Group в рамках проекту Фонду Форда по дослідженню успішних кластерів США і Італії як критерії використовувала три групи індикаторів (макроекономічні, мікроекономічні та показники впливу кластеру на суспільство).

Процес оцінки ефективності повинен розглядатися з урахуванням інтересів основних суб'єктів макро-, мезо- і мікрорівня. При цьому головним критерієм ефективності функціонування кластеру виступатиме відповідність результатів даної структури цілям зацікавлених суб'єктів. Європейські дослідники виділяють три рівні оцінки ефективності інноваційного кластеру залежно від суб'єктів оцінювання:

1. Центральні та регіональні органи влади — визначення впливу діяльності кластеру на економіку в цілому або на окрему галузь/регіон; визначення можливих заходів в рамках кластерної політики.

Таблиця 5. Основні показники діяльності інноваційних кластерів у Польщі

Польща	
Всього підприємств в кластерах	898587
Всього робочої сили в кластерах	3564110
Частка робочої сили в кластерах	19,56%
Кількість «зіркових» кластерів	160
Кількість робочої сили в «зіркових» кластерах	2117813

Джерело: складено автором за [11].

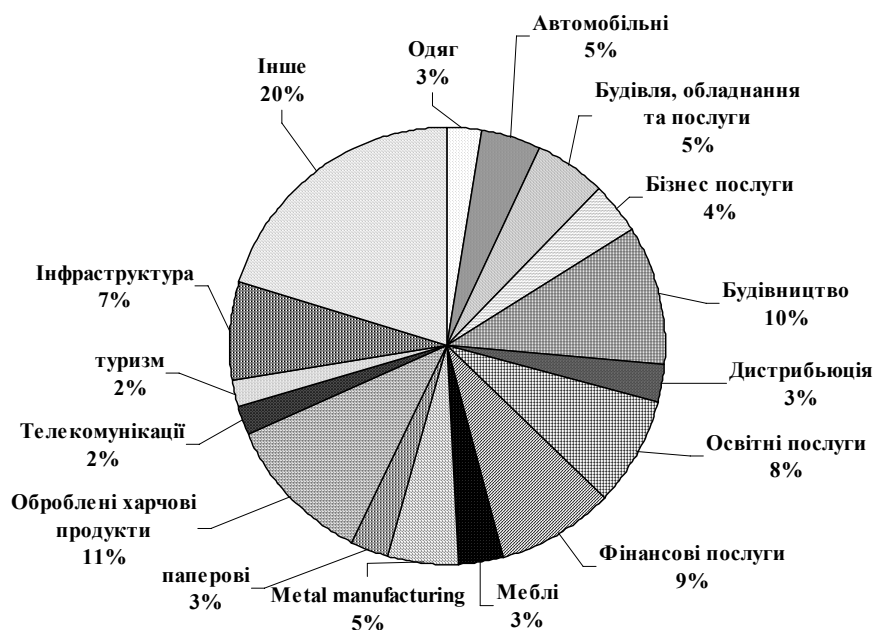


Рис. 6. Розподіл робочої сили кластерів за галузями у Польщі

Джерело: складено автором за [11].

2. Центр кластеру — визначення впливу діяльності кластеру на економіку в цілому або на окрему галузь/регіон; визначення ефективності спільної діяльності в цілому та за окремими напрямками для розробки стратегії подальшого розвитку кластеру.

3. Підприємства-учасники кластеру — визначення ефективності роботи у кластері для розробки стратегії підприємства та підвищення економічних ефектів.

Для ефективного аналізу ми маємо проаналізувати практику формування інноваційних кластерів провідними країнами ЄС такими, як Німеччина і Франція, а також Польща, яка схожа за особливостями розвитку до України.

Проведемо аналіз статистичної інформації Cluster Observatory щодо кластерів в Німеччині, враховуючи кількість рейтингових зірок, отримані результати нижче (табл. 3).

Статус "Зірковий кластер" означає що цей кластер отримав хоча б одну зірку в рейтингах Cluster Observatory. Всього в Німеччині 314 таких кластерів, це найбільший показник серед країн ЄС.

Далі проаналізуємо розподіл робочої сили та підприємств кластерів за регіонами та галузями, і виділимо лідируючі галузі. Всього міжнародна статистика виділяє 41 галузь, в яких діють клас-тери.

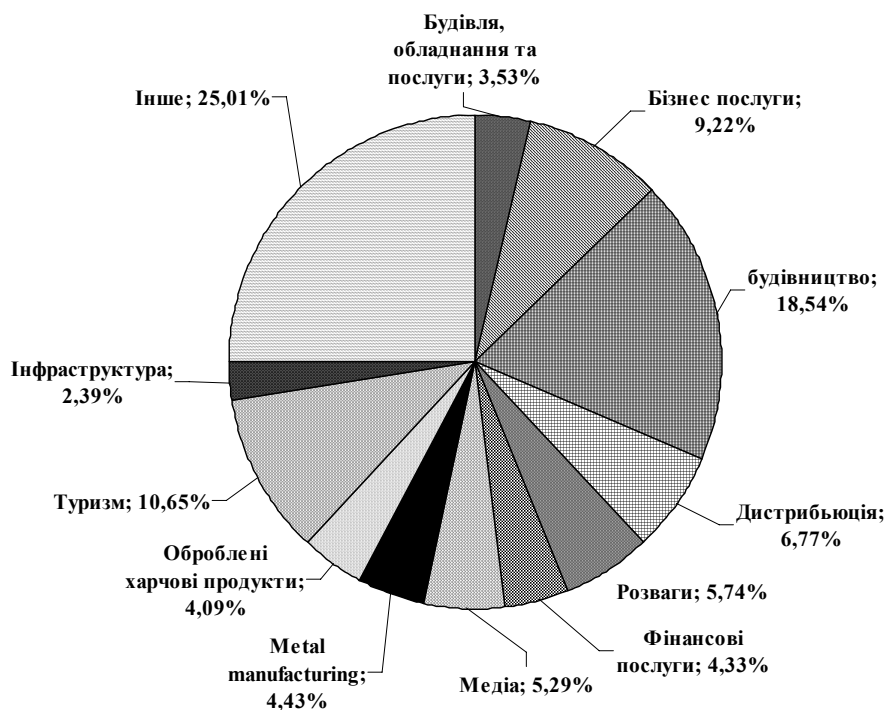


Рис. 7. Розподіл підприємств кластерів за галузями у Польщі

Джерело: складено автором за [11].

За кількістю робочої сили у відносному вираженні від загальної кількості лідирують наступні галузі: фінансові та бізнес послуги, автомобільна, виробництво металу, оброблені харчові продукти, технології виробництва, інфраструктурні (рис. 2).

За розподілом підприємств в кластерах наступна тенденція: лідери — бізнес послуги, медіа, будівництво, виробництво металу, оброблені харчові продукти, технології виробництва, фінансові послуги (рис. 3). Отже, ми бачимо, що більше 80% як робочої сили, так і підприємств зосереджено в 10—12 галузях.

Дослідження практики та статистичної інформації кластерів у Франції показало наступні результати. У Франції існують конкуруючі групи, що пропонують методологію і конкретні організаційні технології побудови кластерів, а потім отримують право створення кластерів. Досвід Франції є показовим з точки зору європейської практики кластеризації.

Дані таблиці 4 показують, що 23% робочої сили задіяні саме в кластерах, що вказує на високий рівень потенціальних вигод від їх діяльності. Таким чином, інноваційна діяльність централізована, створює можливість працевлаштувати велику кількість громадян та створити великий обсяг ВВП. Розподіл кластерів за регіонами та галузями показують рисунки 4, 5.

На відміну від Німеччини, де спостерігалась децентралізація кластерів, у Франції досвід показує, що 40% робочої сили зосереджено в одному регіоні (центральному). По кількості кластерів чітко виділяються два регіони: Іль-де-Франс і Рон-Альпи. У Франції превалюють однозіркові кластери.

Лідерами по кількості робочої сили є кластери у галузях: бізнес послуги, будівництво, фермерство, фінансові послуги, ІТ, медіа, виробництво металу та туризм. Лідерами по кількості підприємств: сільгосппродукція, бізнес послуги, будівництво, дистрибуція, розваги, фермерство, фінансові послуги, медіа, оброблені харчові продукти, туризм та інфраструктура. Як і в Німеччині 10 галузей охоплюють та контролюють більше 80% кластерних суб'єктів.

Також важливим є вивчення досвіду Польщі, що схожа за економічною структурою та менталітетом з Україною. До ключових бар'єрів в кластеризації економіки Польщі сьогодні слід віднести:

- все ще не вистачає довіри серед підприємців і бракує бажання створювати кооперацію між фірмами в зв'язку з імовірністю, що ідеї можуть бути вкрадені;
- недостатня регіональна та локальна політика підтримки промислових кластерів;
- фінансові бар'єри (в т.ч. високі податки на асоціації);
- молодій Польщі не вистачає традицій динамічного підприємництва.

Розподіл по зіркам: 102 кластери — 1 зірка, 49 — 2 зірки, 10 — 3 зірки. Провідними регіонами є Мазовіцкі, Слаские та Вілкопольске. Спостерігається в середньому рівномірний розподіл.

Аналізуючи розподіл робочої сили за галузями (рис. 6) спостерігаємо домінування у галузі харчової промисловості, будівництва, архітектури, фінансових послуг. Хоча відповідно можемо спостерігати, що кількість підприємств більша в кластерах з будівництва, туризму та бізнес-послугах (рис. 7).

Розподіл за галузями підприємств кластерів.

Узагальнюючи зазначений вище європейський досвід, можна зробити такі висновки для подальших досліджень:

1. Кластер являє собою різновид стратегічної мережі, а саме: стратегічну міжорганізаційну мережу галузевого або міжгалузевого характеру, що поєднує ресурси і ключові компетенції фірм та інших організацій відповідної території. Формування такої мережі може відбуватися з ініціативи влади різних рівнів або йти "знизу" (бути незалежною ініціативою приватних компаній).

2. Вигоди, що може одержати регіон від розвитку інноваційного кластера, багато в чому залежать від особливостей кластера, але узагальнено вони можуть полягати в підвищенні результативності і зниженні трансакційних витрат, посиленні гнучкості й інноваційного потенціалу при створенні нових продуктів, технологій і ринків.

3. Кластери здатні виступати в якості "полісів конкурентоспроможності", що дозволяють задіяти наявні в території або країні ресурси для прискорення зростання і посилення конкурентних позицій, що сприяє покращенню інвестиційної привабливості країни, кластеру та фірм, що входять до нього. Тому формування системи кластерів варто розглядати як найважливіший елемент державної економічної політики всіх рівнів.

4. Кластерний підхід здатний також принципово змінити зміст державної промислової та інвестиційної політики. Змінюючи акценти на кластеризації, країни створюють особливі умови для інвесторів, створюють середовище економічної активності, що відповідає потребам та вимогам різних типів інвесторів при використанні правильних стратегій.

Аналізуючи Угоду про асоціацію між Україною та ЄС, ми виділили основні сфери взаємодії Україна-ЄС, які позитивно вплинуть, та які треба використовувати про формування кластерної політики України та взаємодії з ЄС [1].

1. Зовнішньоторговельна взаємодія — експорт, імпорт (сприяння в питанні торговельних обмежень, мита, тарифів, квот та ін.) — основна частина Угоди, яка стає ключовою в процесі реалізації кластерних ініціатив, бо сприяє розширенню ринків збуту, технологічному обміну, полегшенню митних процедур.

2. Інвестиційна взаємодія — прямих та портфельних іноземних інвестицій (вироблення сприятливих інвестиційних режимів, фінансовий контроль взаємних потоків капіталу) — відмінність від простої зони вільної торгівлі — одним з завдань кластеризації — є зростання обсягів ПІІ, що формується через окремі норми Угоди.

3. Міграція людського капіталу — міграція робочої сили, обмін кадрами — додаткові можливості за рахунок уніфікації законодавства України відповідно до норм ЄС.

4. Співробітництво в енергетичному секторі — важливий секторальний напрям міжнародного економічного співробітництва України та ЄС, впровадження альтернативних джерел, оптимізація — для кластерних ініціатив це питання енергетичної незалежності, доступу до ресурсів та ефективності.

5. Співробітництво в сфері АПК — Україна — перспективна країна з цієї позиції, ЄС зацікавлено в потенційних можливостях аграрного сектору України, чіткий прояв спільного інтересу.

6. Співробітництво в сфері геополітичного впливу — політичний інтерес, могутність у регіоні тощо.

7. Безпека та міжнародне право — відстоювання територій, домінування норм міжнародного права, повага територіальної цілісності та суверенітету.

Виходячи з вищезазначеного, виділимо основні форми участі Європейського союзу в рамках реалізації української кластерної політики:

1. Прямі іноземні інвестиції в об'єкти кластерних ініціатив.

2. Участь у формуванні транскордонних кластерних ініціатив (через такі країни як Польща, Угорщина, Словаччина, Румунія).

3. Технологічний обмін через створену систему міжнародного трансферу технологій з боку інноваційних кластерів.

4. Споживач продуктів та технологій інноваційних кластерів України.

ВИСНОВКИ ТА РЕКОМЕНДАЦІЇ

Узагальнюючи європейський досвід кластеризації, можна виділити наступні його характерні риси:

1. Діють "Маніфест кластеризації ЄС" та "Європейський кластерний меморандум".

2. Кластерний підхід до управління промисловістю змінює принципи державної політики.

3. Кластери стимулюють значне підвищення продуктивності та впровадження інновацій.

4. Крім того, у країнах ЄС формування інноваційних кластерів, з одного боку, базується на спільній виробленій політиці, що передбачає державну підтримку, з іншого боку, має національну специфіку.

5. Процеси кластеризації в країнах ЄС розвиваються переважно в таких галузях: сільське господарство, туризм, бізнес-послуги, будівництво, харчові технології, ІТ та фінансові послуги

Поглиблення інтеграції України та ЄС в рамках Угоди про асоціацію відкриває нові можливості для співробітництва в сфері кластеризації. Економічний потенціал співробітництва та інноваційний потенціал України дозволяє використовувати європейський досвід та створювати українські кластерні ініціативи, що стане механізмом покращення конкурентоздатності національної економіки.

Література:

1. Угода про асоціацію між Україною та ЄС [Електронний ресурс]. — 2014. — Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/984_011

2. Dahmen E. Entrepreneurial Activity and the Development of Swedish Industry / Dahmen. — Stockholm, 1950.

3. Feldman V. Innovation in Cities: Science based Diversity, Specialization and Localized Competition / V. Feldman, D. Audretsch. // European Economic Review. — 1999. — № 43. — С. 409—429.

4. Innovation Acceleration (Europe INNOVA) [Електронний ресурс]. — Режим доступу до ресурсу: http://www.europe-innova.eu/c/document_library/folderId=132990&name=DLFE-10371.pdf

5. Innovation clusters — Definition [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.innoviscop.com/en/definitions/innovation-clusters>

6. Innovation Cooperation (PRO INNO Europe) [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.proinno-europe.eu/ecpg/project-overview>

7. Innovation Union Scoreboard [Електронний ресурс] // European Commission. — 2011. — Режим доступу: http://ec.europa.eu/enterprise/policies/innovation/files/ius-2011_en.pdf

8. Official web-site Europe Cluster Observatory [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.clusterobservatory.eu/index.html>

9. Official web-site Europe Cluster Observatory [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.clusterobservatory.eu/index.html>

10. Star Clusters in France. Center for Strategy and Competitiveness, Stockholm School of Economics, Europe INNOVA, 2012. — 12 p.

11. Star Clusters in Germany. Center for Strategy and Competitiveness, Stockholm School of Economics, Europe INNOVA, 2012. — 10 p.

12. Star Clusters in Poland. Center for Strategy and Competitiveness, Stockholm School of Economics, Europe INNOVA, 2012. — 10 p.

References:

1. The Verkhovna Rada of Ukraine (2016), Ukraine-European Union Association, available at: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/984_011. (Accessed 26 February 2016).

2. Dahmen, E. (1950), Entrepreneurial Activity and the Development of Swedish Industry, Stockholm, Sweden.

3. Feldman, V. (1999), "Innovation in Cities: Science based Diversity, Specialization and Localized Competition", European Economic Review, vol. 43, pp. 409—429.

4. Innovation Acceleration (Europe INNOVA) (2016), available at: <http://www.europe-innova.eu/> (Accessed 26 February 2016).

5. Innovation clusters — Definition (2016), available at: <http://www.innoviscop.com/en/definitions/innovation-clusters> (Accessed 26 February 2016).

6. Innovation Cooperation (PRO INNO Europe) (2016), available at: <http://www.proinno-europe.eu/ecpg/project-overview> (Accessed 26 February 2016).

7. The official site of European Commission (2015), "Innovation Union Scoreboard" available at: http://ec.europa.eu/enterprise/policies/innovation/files/ius-2015_en.pdf. (Accessed 26 February 2016).

8. Official web-site Europe Cluster Observatory (2016), available at: <http://www.clusterobservatory.eu/index.html> (Accessed 26 February 2016)

9. Europe INNOVA (2012), "Star Clusters in France", Center for Strategy and Competitiveness, Stockholm School of Economics, 12 p.

10. Europe INNOVA (2012), "Star Clusters in Germany", Center for Strategy and Competitiveness, Stockholm School of Economics, 12 p.

11. Europe INNOVA (2012), "Star Clusters in Poland", Center for Strategy and Competitiveness, Stockholm School of Economics, 12 p.

Стаття надійшла до редакції 26.02.2016 р.

С. А. Жваненко,
аспірант, Державний педагогічний університет, м. Бердянськ

КУРОРТНО-РЕКРЕАЦІЙНА СФЕРА ЯК ЧИННИК ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

S. Zhvanenko,
postgraduate student, State Pedagogical University, Berdyansk

RESORT-RECREATION SPHERE AS A FACTOR OF ECONOMIC GROWTH OF THE NATIONAL ECONOMY

У сучасній світовій економіці курортні рекреації — одна з самих високоприбуткових сфер господарства. Україна володіє потужним курортно-рекреаційним потенціалом, ефективне освоєння якого може принести реальну економічну вигоду. Для цього необхідним є формування системної концепції розвитку таких систем, невід'ємною частиною якої виступають інноваційно-інвестиційні процеси. Мета статті полягає в розробці та аналізі інноваційно-інвестиційної стратегії розвитку курортно-рекреаційної системи в умовах трансформаційних змін та високого ступеня невизначеності зовнішнього середовища.

У результаті дослідження було обґрунтовано необхідність та шляхи переходу до інноваційно-інвестиційної стратегії розвитку курортно-рекреаційної сфери та отримано сценарії розвитку та впровадження інновацій. Запропонований підхід дозволяє обґрунтувати механізми поведінки та трансформування курортно-рекреаційних систем, визначити параметри їх стійкого функціонування, а також здійснювати визначення і моніторинг кількісних і якісних оцінок впливу рекреацій.

In modern world economy resort recreations — one of the most high-profitable spheres of managing. Ukraine owns the powerful resort and recreational potential, which effective development can bring a real economic benefit. For this purpose, necessary is forming of system concept for the development of such systems, which are integral part of the innovative and investment processes. The purpose of the article is to develop and analyze innovative-investment strategies of resort-recreation system in transformational change and a high degree of uncertainty of the environment.

As a result of research, a necessity and transition ways was grounded to innovative investment strategies of development resort-recreation spheres and the scenarios of development and introduction of innovations are got. This approach allows to substantiate the mechanisms of behavior and transforming the resort-recreation systems, define the parameters of a sustainable operation, as well as to identify and monitor the qualitative and quantitative impact assessments recreations.

Ключові слова: курортно-рекреаційна сфера, трансформаційний розвиток, інновації, інвестиції, конкурентоспроможність.

Key words: resort-recreation sphere, transformation development, innovations, investments, competitiveness.

ВСТУП

На сучасному етапі пріоритетними напрямками розвитку національної економіки є активний розвиток інноваційної діяльності та збільшення інвестицій в реальний сектор економіки. Сировинна спрямованість економіки, проблеми обмеженості ресурсів, висока міра зносу виробничих потужностей, конкуренція за ринки збуту є визначальними чинниками для переходу України на інноваційно-інвестиційний шлях розвитку, оскільки саме така діяльність є основною

умовою формування сучасної держави. Серед своєрідних "компонент зростання" важливе місце займає курортно-рекреаційна сфера і курортно-рекреаційна економіка, що виникає в результаті її діяльності [1].

Незважаючи на економічну значущість курортно-рекреаційної сфери сучасна концепція її розвитку в Україні доки не набула широкого поширення. Ця обставина обумовлена тривалим пануванням економічної ідеології, що базується на безумовній домініанті сфери матеріального виробництва.

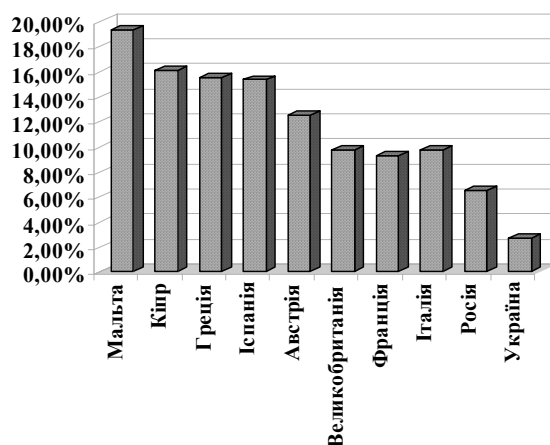


Рис. 1. Доходи від туризму у ВВП країн, %

ва. Не ставлячи під сумнів принципову справедливість даної позиції, необхідно підкреслити, що її реалізація повинна здійснюватися з використанням нових моделей соціально-економічної діяльності, які запобігають появі структурних деформацій в єдиному суспільно-господарському комплексі. Така парадигма розвитку дозволить здійснити інноваційну трансформацію національної економічної системи, додати їй найважливіші ринкові властивості — економічну стійкість та ринкову конкурентоспроможність.

Курортно-рекреаційна сфера, будучи одночасно соціальним і економічним явищем, може позитивно вплинути на структуру економіки. З одного боку, її розвиток стимулює зростання виробництва в суміжних галузях економіки (торгівля, транспорт, сільське господарство, виробництво товарів народного споживання і т.д.), з іншого — значно впливає на зайнятість населення. Аналізуючи зміну основних економічних показників розвитку даної сфери, можна зробити висновок, що курорти за останні роки розвивалися високими темпами. Навіть в умовах несприятливої кон'юнктури та періодів економічної кризи в світовій курортній індустрії збереглася позитивна тенденція до зростання [2].

АНАЛІЗ ОСНОВНИХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Проведені дослідження ґрунтуються на фундаментальних працях вчених у галузі теорії економіко-математичного моделювання та її застосуванні в реальній економіці — В.В. Вітлінського, В.М. Гейця, Т.С. Клебанової, К.Ф. Ковальчука, О.І. Черняка та багатьох інших; роботах із дослідження проблем розробки та впровадження системних методів трансформації економіки — Л. Берталанфі, В.М. Вовка, Д. Кліланда, Е. Крейда, С. Янга та ін.; дослідженнях економічних процесів в курортно-рекреаційній сфері — М.М. Амірханова, М.А. Бокова, В.Н. Василенка та інших.

Віддаючи належне науковій та практичній значущості праць названих авторів, необхідно підкреслити, що певне коло завдань є недостатньо розвинутих. Так, потребують подальшого дослідження: методологія інноваційно-інвестиційного розвитку курортно-рекреаційних комплексів, яка повинна передбачати врахування нелінійного характеру перебігу економічних процесів; суттєве підвищення впливу та непередбачуваності конкурентного середовища нашої країни, в якому розвиваються курортно-рекреаційні системи, і т. ін. Особливої актуальності набувають задачі розробки та вдосконалення інструментальних засобів трансформації економічних процесів в курортно-рекреаційній сфері тобто комплексу механізмів, моделей та технологій, які дають змогу на практиці розв'язувати виникаючі динамічно змінні задачі функціонування вітчизняних курортно-рекреаційних комплексів.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Цілісне сприйняття складних і неоднозначних явищ сучасної економіки, формування комплексної системної концепції економічного розвитку курортно-рекреаційних систем, її закономірностей значною мірою обумовлено осмисленням економічного середовища функціонування. Тенденції системних трансформацій, економічних криз, дисипативних явищ, збільшення ризиків супроводжуються зміною стратегій функціонування курортно-рекреаційних систем. Базисом для таких змін виступають інноваційно-інвестиційні процеси, властиві курортно-рекреаційній економіці.

МЕТА СТАТТІ

Мета статті полягає в розробці та аналізі інноваційно-інвестиційної стратегії розвитку курортно-рекреаційної системи. Врахування отриманих результатів в практичній діяльності дозволяє забезпечити життєздатність курортно-рекреаційних систем в умовах динамічно змінного середовища та ринкових трансформацій, а також передбачає зміщення акцентів з пріоритету аналізу і адаптації на пріоритет "конструювання" власних стратегій розвитку.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕНЬ

У сучасній світовій економіці курортні рекреації — одна з самих високодохідних і найдинамічніше розвиваючихся сфер господарства. Багато країн мають в їх особі не лише постійно зростаюче джерело валютних надходжень, але і за рахунок залучення мільйонів туристів активно розвивають інфраструктуру територій, створюють додаткові робочі місця. За даними Всесвітньої туристської організації (UNWTO) на частку курортів і пов'язаних з ним галузей нині припадає 9.7% робочих місць світу, 11.1% міжнародних інвестицій, 14% експорту та 9—15% світового валового внутрішнього продукту. Туристи витрачають 12.8% всіх коштів, які витрачаються світовими споживачами. У 2015 році країни світу заробили за рахунок прийому споживачів туристично-рекреаційних послуг \$1.6 трл. Наприклад, у 2010 році цей показник склав \$820 млрд, а у 2000 — \$481 млрд Середньостатистичний рекреативіст, який відвідав Європу, приніс місцевій економіці дохід у розмірі \$910, а для країн Східної Європи і європейських республік колишнього СРСР цей показник склав \$420.

Кількість міжнародних туристично-рекреаційних подорожей безперервно зростає, збільшившись з 40 мільйонів у 1960 році, до приблизно 900 мільйонів осіб у 2015 році. За прогнозами Всесвітньої туристської організації у 2020 році, кількість таких поїздок збільшиться втричі та досягне 1,578 мільярдів чоловік, що у 1,8 рази перевищує значення 2007 року. Доходи від курортно-туристичної діяльності зростуть приблизно до 2 трильйонів доларів. На рисунку 1 представлено доходи країн світу від курортів і туризму по відношенню до їхнього ВВП.

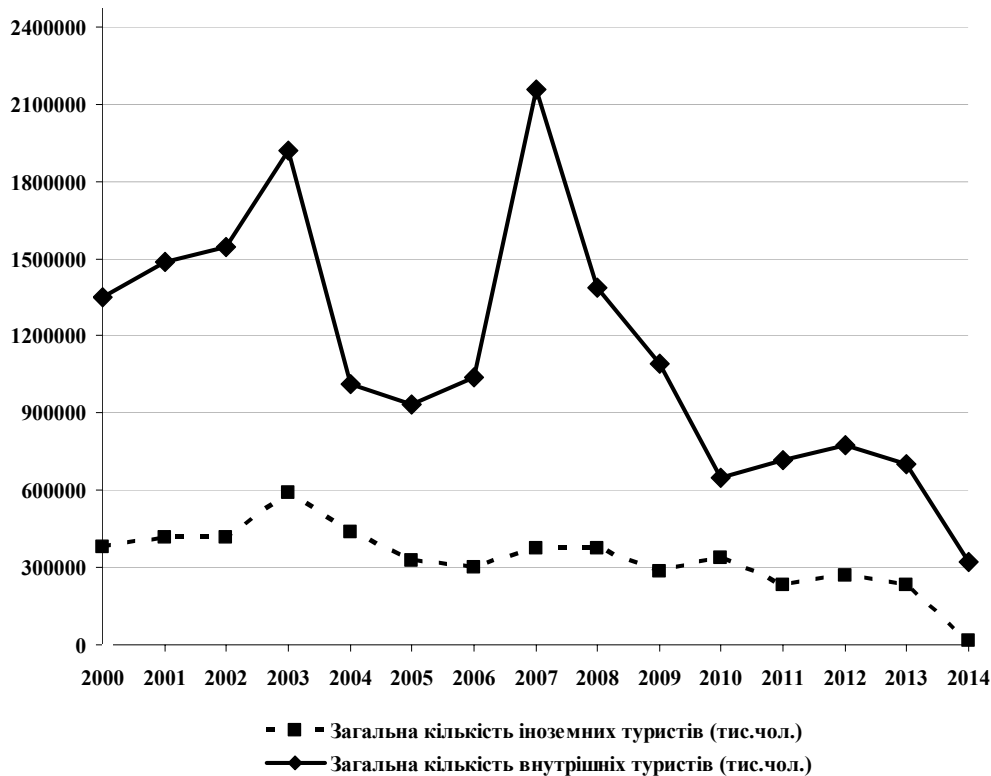


Рис. 2. Динаміка показників туристичних потоків в Україні

Аналіз досвіду країн Європейського Союзу показує, що доходи від курортно-туристичної діяльності зазвичай коливаються в межах 11—15% від ВВП, але у деяких державах сягають більше 20%. Туризм і рекреації посідають все більш помітне місце в економіках цих країн. Наприклад, частка доходів від курортно-туристичної діяльності у Швеції вже перевищує частку у ВВП автомобільної промисловості. Така ситуація передусім зумовлено такими показниками, як: швидкість обороту капіталу, обсяг експорту послуг та кількістю зайнятого населення. В сучасній світовій економіці рівень споживання курортно-туристичного продукту є одним із найважливіших індикаторів якості життя. У той час, цей показник для України досить низький і знаходиться на рівні 2,7%. Це свідчить про потенційні можливості збільшення доходів від такої діяльності в декілька разів [3].

За даними прогнозів експертів Всесвітньої туристичної організації (UNWTO), курортно-туристична сфера вже у найближче десятиріччя вийде на перше місце в обсязі світового експорту. Найбільшими країнами-постачальниками курортно-туристичних потоків стануть Німеччина, Японія, США, Китай, Великобританія. Обсяг переміщень між країнами Західної і Східної Європи буде зростати, в основному, у напрямку зі Сходу на Захід. Отже Україна, у світлі таких процесів, має усі можливості, щоб стати однією із перспективних і найбільш відвідуваних країн Європи.

Розглядаючи стан курортно-рекреаційного потенціалу України, перш за все, необхідно відзначити наявність сприятливих кліматичних умов і всіляких рекреаційних і бальнеологічних ресурсів, що створює передумови для формування високорозвиненого, конкурентоздатного рекреаційного комплексу. Загальна площа придатних для курортно-туристичної діяльності природних ландшафтів становить приблизно 9 мільйонів гектарів. Також треба зазначити, що на території нашої держави налічується понад 125 тис. пам'яток археології, архітектури, містобудування, працюють сотні музеїв. Крім того, Україна розташована на перехресті шляхів між Європою та Азією: важливі залізничні та автомобільні магістралі, порти Чорного та Азовського морів, різноманітні зв'язки з багатьма країнами тощо [4]. Проте наявний ресур-

сний потенціал використовується недостатньо, а стан і результативність розвитку рекреацій не лише відстає від провідних країн світу, але і не відповідає вимогам сучасного споживача. Слід також зазначити, що розвиток рекреаційно-туристичного комплексу України є важливим фактором підвищення міжнародного престижу країни, джерелом соціально-економічного розвитку регіонів, важливою умовою збереження історико-культурної спадщини.

В той же час, економічна ситуація, яка склалася в курортно-рекреаційній сфері, є досить складною. Відсутність цілеспрямованої державної стратегії розвитку цього напрямку господарювання, слабе залучення інвестицій, низька конкурентоспроможність більшості українських курортно-рекреаційних комплексів, яка все більшою мірою проявляється на тлі процесів глобалізації, приводить до збитковості їх діяльності та низки негативних явищ. За даними 2015 р. з 1254 готельних комплексів у країні тільки незначна частина відповідає сучасним нормам, 80% готельних підприємств потребують ремонту, номери — реконструкції та переоснащення, технологія обслуговування — автоматизації та комп'ютеризації. Назріла необхідність розвивати мережу комфортабельних готелів і кемпінгів, насамперед уздовж міжнародних транспортних коридорів, що проходять через територію України. Українська туристична індустрія потребує раціонального поєднання загальнодержавних і регіональних інтересів, усебічного використання ресурсів регіонів і на їх основі вже проводити формування раціональної територіальної структури і просторової організації рекреаційно-туристичного комплексу України.

Слід зазначити, що Світовим економічним форумом (WEF) розробляється індекс конкурентоспроможності подорожей і туризму. Він призначається для вимірювання факторів і тих економічних дій, які роблять туризм і курорти привабливими в певній країні. Індекс базується на трьох основних показниках (регуляторне законодавство, середовище для бізнесу та інфраструктура і людські, природні й культурні ресурси), котрі у свою чергу розподілялися на 14 показників, серед яких безпека, цінова конкурентоспроможність, курортно-туристична інфраструктура та ін.

Перші два місця в рейтингу другий рік поспіль посідають Швейцарія та Німеччина. Ввійшовши до п'ятірки найкращих свої позиції в рейтингу поліпшили Австрія, Іспанія, Велика Британія. До десятки входять також США, Франція, Канада, Швеція та Сінгапур. Японія в рейтингу посіла 14-ту сходинку, Італія — 26-ту, Росія — 63-тю. Україна за величиною цього індексу займає лише 85 місце серед 140 країн світу, перебуваючи на рівні Македонії, Албанії та Азербайджану. При цьому, вона покращила свою позицію порівняно з рейтингом 2011 року на дев'ять пунктів. Таким чином, сфера туризму і курортів поки не грає значної ролі в економічному розвитку нашої країни та створенні позитивного міжнародного іміджу (рис. 2).

Як показано на рисунку 2, за останні три роки (2011—2013 рр.) кількість рекреативістів, які в'їжджали в Україну значно збільшилась, а кількість іноземних туристів суттєво зменшилась. Що стосується 2014 та 2015 років, то спостерігається значний спад туристичних потоків.

На сьогоднішній день для розміщення відпочивальників свої послуги пропонують більше 1400 готелів, мотелів, кемпінгів, туристичних центрів і близько 3000 рекреаційних об'єктів. Стратегія розвитку курортно-рекреаційної сфери передбачає, що ці рекреаційні центри (санаторії, морські курорти та ін.) в першу чергу позиціонуються в якості туристичних об'єктів, а вже потім — як лікувально-профілактичні установи, тоді як світова практика свідчить про зворотне [5]. Хоча обсяг українського ринку більш ніж на 50% більше, ніж в Угорщині, Чехії і Словаччині разом взятих, індикатор туристичної відвідуваності залишається стабільно низьким. Середній рівень рентабельності в 2015 році склав 6,8 відсотка, низившись на 1,5 відсотка в порівнянні з 2010 роком. Доходи від наданих послуг курортно-туристичними організаціями у 2015 році в Україні склали 6057142,3 грн., з них у готелях та інших засобах розміщування — 2972268,4 грн., у спеціалізованих засобах розміщування (санаторіях, дитячих санаторіях і т.д.) — 3084873,9 грн.

Сучасна економічна ситуація в Україні вимагає різкого підвищення економічної ролі курортів. У світі таку роль грають приморські кліматичні курорти, переважно за рахунок рекреаційно-профілактичних і супутніх видів діяльності. Це обумовлено тією ситуацією, що набагато більша кількість людей потребує рекреації в порівнянні з тими, які потребують курортної реабілітації і відпочинку [6].

Світова практика демонструє декілька моделей курортно-рекреаційної діяльності. Перша модель характерна для Німеччини і колишнього СРСР. Тут курорти використовуються переважно для потреб національної охорони здоров'я і, відповідно, значне місце в курортній практиці займає лікувально-реабілітаційна діяльність. Це стосується як бальнеологічних природних факторів, так і кліматичних, зокрема, приморських кліматичних. Іншу модель використовують країни, які мають приморські курорти з достатньо сприятливим кліматом (Туреччина, Кіпр та ін.). Тут в курортній мережі переважають приморські курорти, орієнтовані на рекреаційно-профілактичну діяльність з обслуговуванням переважно іноземців (внутрішній експорт). В цьому випадку проявляється орієнтація на потреби не стільки охорони здоров'я, скільки національної економіки. Для багатьох країн (США, Франція, Японія та ін.) характерна проміжна модель з переважно рекреаційно-профілактичним використанням приморських кліматичних курортів.

Згідно з поглядами багатьох управлінців, курорт — це проста сукупність розрізаних готелів, баз відпочинку, пансіонатів і туристичних фірм. Проблема курорту для них — перш за все проблема окремої здравниці. Але, в реальності, курортно-рекреаційний комплекс — це складна система правових і господарських стосунків, яка до цих пір залишається своєрідною "terra incognita", а сама курортно-рекреаційна сфера як об'єкт господарювання і сьогодні багать-

ма не сприймається як об'єкт централізації зусиль всіх управлінських ланок.

Становище, яке існувало аж до кінця ХХ сторіччя, породило ситуацію, коли курортний "конвеєр" практично не мав стимулів для свого розвитку. Перед керівниками окремих здравниць і сфери в цілому не стояло питання, як заповнити здравницю. Попит на рекреації розподілявся за рознарядкою серед громадян по відрегульованих цінах, які не знали рівня сервісу світових курортів. Вже з середини 90-х років налагоджена, але застаріла система втратила стійкість, і багато здравниць зіткнулися з класичними сценаріями теорії хаосу. Відсутність дотацій з боку традиційних інвесторів — держави, відомств, міністерств, — привело до того, що припинилося оновлення основних фондів. З того часу починається усвідомлення того, що сфера не може бути прибутковою, якщо її не трансформувати згідно новим ринковим умовам. Починає формуватися нова стратегія розвитку курортно-рекреаційної економіки, йдуть пошуки альтернативних і перспективних шляхів розвитку цієї сфери.

Досить актуальним залишається питання гармонізації екологічного стану, попри те, що Україна вже зробила значний крок — порівняно із 1990 роком зменшила забруднення атмосфери на 58,56%. Збільшення курортно-туристичних потоків піднімає проблеми визначення оптимального екологічного навантаження на регіони і необхідності визначення максимальної пропускної здатності без шкоди довкіллю та історико-культурній спадщині.

Аналіз поточного стану курортно-туристичної сфери в Україні дозволяє не тільки оцінити в реальному часі її конкурентоспроможність на міжнародному рівні, але й виявити ключові проблеми, що заважають реалізації наявного потенціалу у повній мірі. У даному контексті варто орієнтуватися на досвід європейських країн, де курортно-туристична сфера являється значним джерелом державних надходжень. Відзначимо, що регулювання діяльності в туристично-рекреаційній сфері в більшості країн відбувається при участі державного та приватного секторів. За даними Всесвітньої туристичної організації (UNWTO), фонди 13 туристично-рекреаційних відомств, включаючи країни розвинених курорту та туризму, такі, як Іспанія, Франція й Австрія, на 100% поповнюються з державного бюджету. Національні туристичні адміністрації Нідерландів і Великобританії покривають свої видатки за державний рахунок на 64% і 68% відповідно [7]. Серед основних, доцільно виділити такі типи допомоги держави курортно-туристичному сектору: субсидії, що допомагають вирішити проблеми готівки; пільгові позики, що дозволяють компенсувати розрив між фіксованою та комерційною ставками; гарантування відносно позик і субсидій; податкові пільги, що надаються після того, як реалізований проект починає приносити дохід. При цьому уряд гарантує надання позики або репатріацію капіталу та прибутку, стежить за тим, щоб вищезгадані види заохочень були використані за призначенням, а проекти відповідали цілям, на які були виділені гроші.

Важливим чинником подальшого розвитку національної курортно-рекреаційної сфери є інноваційна діяльність. У світовій практиці така діяльність генерує доходи від продаж курортно-рекреаційного продукту при одночасній мінімізації витрат. Мета досягнення певного обсягу продажів трансформується у виробничу програму та програму продажів. Отже, є визначальним елементом, який безпосередньо впливає на рентабельність курортно-рекреаційних комплексів. У той же час, згідно даним Державного комітету статистики України, доля інноваційних товарів, робіт і послуг в загальному обсязі реалізованої продукції складала на Україні останніми роками близько 2%, а доля знов впроваджених або таких, що піддавалися значним змінам інноваційних товарів, нових для ринку, — менше 0,5%. У той же час витрати на НДКР в провідних світових економіках скла-

дають 2-3% ВВП, зокрема, США — 2,7%, Японія, Швеція, Ізраїль витрачають 3,5—4,5% ВВП. В Україні цей показник складає приблизно 1% ВВП [8].

В Україні створено умови для розвитку інноваційної діяльності, сформовано основи нормативно-правової бази та механізми здійснення інноваційної політики, а також створення умов для розвитку відповідної інфраструктури. Згідно із Законом України "Про інноваційну діяльність", головною метою державної інноваційної політики є створення соціально-економічних, організаційних і правових умов для ефективного відтворення, розвитку й використання науково-технічного потенціалу країни, забезпечення впровадження сучасних екологічно чистих, безпечних, енерго — та ресурсозберігаючих технологій, виробництва й реалізації нових видів конкурентоздатної продукції. Проте, незважаючи на високий інноваційний потенціал, інноваційна складова забезпечення економічного розвитку використовується слабо. Стан інноваційної діяльності в Україні більшість експертів-науковців визначають як кризовий. Так, останні статистичні дані свідчать про поступове зниження інноваційної активності організацій у курортно-рекреаційній сфері.

Аналіз показників за Глобальним інноваційним рейтингом, розробленим агентством Bloomberg, показав, що Україна входить до 75 країн світу за рівнем інноваційного розвитку (62 місце у 2012 році). До показників інноваційності відносять: велику кількість населення з вищою освітою, патентна активність, інтенсивність НДДКР, технологічні можливості промисловості. Але за підсумком даного рейтингу, наша держава займає 71 місце у 2015 році за ефективністю економіки. Проаналізувавши дані іншого міжнародного рейтингу, а саме Всесвітнього економічного форуму в Давосі, Україна належить до держав із середнім рівнем інноваційності (81 місце за фактором інноваційності та досвідченості бізнесу, за підсумками 2014 року). Незважаючи на такі високі показники, як наявність кваліфікованих кадрів, патентної активності, наукової інфраструктури, залучення компанії до інноваційних процесів, конкурентоспроможність на внутрішньому ринку, це мало сприяє перетворенню інновацій на масові. Хоча суспільство і має значний інноваційний, творчий, інтелектуальний потенціал, це немає значного впливу на економіку та розвиток курортно-рекреаційної сфери. І економічний розвиток продовжує здійснюватись за інерційним сценарієм відповідно до екстенсивної моделі.

Розвиток складних соціально-економічних систем як впорядкованого простору вимагає необхідного рівня управління, системи прийняття рішень на основі відповідних методологій. Оскільки підсумком формування регіональних економічних просторів виступає їх системна структура, то її можна досліджувати на основі економіко-математичного моделювання. Такий підхід дозволяє обґрунтувати механізми поведінки та трансформування курортно-рекреаційних систем, визначити параметри їх стійкого функціонування, а також здійснювати визначення і моніторинг кількісних і якісних оцінок впливу рекреації. У той же час з позицій системної методології це дозволяє досліджувати зв'язки між поточним станом об'єкту і умовами, що зумовили цей стан, а також виявляти міру досяжності розвитку об'єкту в системі поставленої кінцевої і проміжної мети.

ВИСНОВКИ

Таким чином, вплив рекреацій на економічний простір носить характер прямих і зворотних зв'язків і взаємозалежностей. З одного боку, рекреаційна економіка впливає на розвиток економічного простору в частині курортно-рекреаційних територій шляхом дії на структурні елементи простору: природно-ресурсні, виробничі, соціально-економічні. В результаті економічний простір еволюціонує і якісно перетворюється під впливом досконаліших технологій використання природних ресурсів, екосистемних методик і підходів

не лише в курортології, але і в регіональному господарстві курортів національного і місцевого масштабів, зростання рівня доходів населення рекреаційних територій і підвищення рівня сервісу. З іншого боку, курортно-рекреаційні території безпосередньо виступають чинником розвитку економіки регіону і країни в цілому. Через стратегічно обґрунтовану практику проектування бізнесу відбувається перехід до нової якості розвитку територій.

Література:

1. Вуйцик О. Вплив рекреаційно-туристичного комплексу на розвиток економіки держави / О. Вуйцик // Вісник Львівського університету. — Львів, 2008. — № 24. — С. 35—42.
2. William A. Recreation and the Local Economy an Input-Output Model of a Recreation-Oriented Economy / A. William. — Graduate School of Business University of Wisconsin-Madison, 2009. — 68 p.
3. Санаторно-курортне лікування, організаційний відпочинок та туризм в Україні: статистичний бюлетень. — К.: Державний комітет статистики України, 2015. — 101 с.
4. Кифяк В. Сфера рекреации и туризма как составляющая региональной экономической системы / В. Кифяк // Формирование рыночных отношений в Украине. — 2006. — № 11 (66). — С. 116—119.
5. Inskeep E. National and Regional Tourism Planning: Methodologies and Case Studies / E. Inskeep. — New York: Routledge, 2004. — 249 p.
6. Бондаренко М.П. Туристичний сектор економіки України: реалії та перспективи / М.П. Бондаренко // Економіка і прогнозування: [науково-аналітичний журнал]. — К., 2011. — № 1. — С. 104—119.
7. Мельник А.О. Перспективи розвитку вітчизняного туризму в умовах євроатлантичної інтеграції / А.О. Мельник, І.А. Чапліч // Вісник Хмельницького національного університету: [науковий журнал]. — Хмельницький, 2009. — № 1. — С. 76—80.
8. Санто Б. Инновация как средство экономического развития / Б. Санто. — М.: Прогресс, 2014. — 376 с.

References.

1. Vujtsyk, O. (2008), "Influence resort-recreation complex on development of economy of the state", *Visnyk L'vivskoho universytetu*, vol. 24, pp. 35—42.
 2. William, A. (2009), *Recreation and the Local Economy an Input-Output Model of a Recreation-Oriented Economy*, Graduate School of Business University of Wisconsin-Madison, Wisconsin-Madison, USA.
 3. State Statistics Service of Ukraine (2015), "Sanatorno-kurortne likuvannia, orhanizatsijnyj vidpochynok ta turyzm v Ukraini 2015. Statystychnyj zbirnyk" [Resort-recreation treatment, organizational rest and tourism in Ukraine 2015. Statistical yearbook], Derzhkomstat, Kyiv, Ukraine.
 4. Kyfiak, V. (2006), "Sphere of recreation and tourism as constituent of the regional economic system", *Formirovanie rynochnykh otnoshenij v Ukraine*, vol. 11, pp. 116—119.
 5. Inskeep, E. (2004), *National and Regional Tourism Planning: Methodologies and Case Studies*, Routledge, New York, USA.
 6. Bondarenko, M. (2011), "Tourist sector economy of Ukraine: realities and prospects", *Ekonomika i prohnozuvannia*, vol. 1, pp. 104—119.
 7. Mel'nyk, A. and Chaplich, I. (2009), "Prospects of development of domestic tourism in the conditions of Euroatlantic integration", *Visnyk Khmel'nyts'koho natsional'noho universytetu*, vol. 1, pp. 76—80.
 8. Santo, B. (2014), *Innovacija kak sredstvo jekonomiceskogo razvitija* [Innovation as mean of economic development], Progress, Moscow, Russia.
- Стаття надійшла до редакції 28.02.2016 р.*

Н. В. Кудрявська,
аспірант, Київський національний університет імені Тараса Шевченка

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ДІЯЛЬНОСТІ СТРАХОВИХ ПОСЕРЕДНИКІВ

N. Kudriavska,
postgraduate, Taras Shevchenko National University of Kyiv

THEORETICAL AND METHODOLOGICAL PRINCIPLES OF INSURANCE INTERMEDIARIES

Стаття присвячена теоретичним питанням діяльності страхових посередників на ринку. Автор розкриває сутність даного явища, виокремлює основні чинники впливу на страховий ринок. Особлива увага приділяється проблемам ризиків страхування та як їх вирішують страхові посередники. Відзначається, що існування інституту страхових посередників сприяє скороченню витрат та появі олігополістичних ринків. Ця стаття пояснює, сутність страхових посередників, їх роль на страховому ринку і в економіці в цілому та послуги, що надаються посередниками страхових компаній і споживачів.

The article is devoted to theoretical issues of insurance intermediaries in the market. The author reveals the essence of the phenomenon, identifies the main factors affecting the insurance market. Particular attention is paid to security risks and how to solve insurance intermediaries. It is noted that the institution of insurance intermediaries helps to reduce costs and the emergence of oligopolistic markets. This article explains the essence of insurance intermediaries, their role in the insurance market and the economy as a whole and the services provided by intermediaries insurance companies and consumers.

Ключові слова: страхові посередники, ринок страхування, чинники впливу, ризики, теорія.
Key words: insurance intermediaries, insurance market, impact factors, risks, theory.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Важливість страхування в сучасній економіці не викликає сумнівів і визначається вже протягом кількох століть. Страхування виступає як практична необхідність бізнес-діяльності та підприємництва. Страхування сьогодні є важливим елементом у роботі складних національних економік по всьому світу. Без страхового покриття, комерційний сектор буде не в змозі функціонувати.

Страхування дозволяє підприємствам працювати економічно ефективним чином шляхом створення і функціонування механізмів передачі ризиків, у результаті чого ризики, пов'язані з підприємницькою діяльністю, часто переходять до третіх сторін.

За межами комерційного світу, страхування також є життєво важливим для фізичних осіб. Відсутність страхового покриття залишила б окремих людей і членів їх сімей без захисту від невизначеності в повсякденному житті. Життя, здоров'я, майно та інші страхові покриття є суттєвими для фінансової стабільності, благополуччя і спокою людини.

Страхування є фінансовим продуктом, який юридично зобов'язує страхову компанію сплачувати збитки страховальника, які є наслідком страхового випадку. Страховик приймає на себе ризик набуття події в обмін на певну плату, премію і передати деякі з цих ризиків іншим страховикам або перестраховикам. Продаж страхових продуктів здійснюється різними способами. Найбільш поширеним є використання страхових посередників.

Страхові посередники служать в якості важливого елементу зв'язку між страховими компаніями, які прагнуть розмістити страхові поліси і споживачами, які прагнуть забезпечити собі страхове покриття.

Посередники, яких традиційно називають "брокери" та "агенти", надають поради, інформацію та інші послуги у зв'язку з тендерною процедурою, процедурами переговорів та продажу полісу страхування. Посередники пропонують такі послуги, як оцінка та реалізація альтернативних засобів фінансування на покриття можливих збитків, стратегії управління ризиками та управління претензіями. Отже, роль страхових посередників у сучасній економіці переоцінити складно, що потребує вивчення теоретико-методичних засад їх діяльності.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Загальні та спеціальні питання організації, функціонування і розвитку страхового посередництва представлено в роботах Д. Бланда, В. Гомелля, В. Райхера, М. Еркада, Т. Коттеля та ін. Серед українських дослідників слід відзначити праці М. Александрова, В. Базилевича, В. Бігдаша, В. Грушко, О. Данілова, С. Лаптева, С. Осадця, Р. Пікуса, Н. Приказюк, К. Шелехова.

НЕ ВИРІШЕНІ ЧАСТИНИ ПРОБЛЕМИ

Окремі теоретичні та методичні питання посередницької діяльності в страхуванні, зокрема, економічна роль страхових

посередників на ринку в умовах фінансової кризи, залишаються невирішеними і потребують подальшого дослідження.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Посередники діють на багатьох ринках таких, як: фінансовий, нерухомості, кредитний, пенсійний тощо. По суті, посередники працюють на більшості ринків, де клієнт прагне купити-продати продукт або послугу.

Страхові посередники працюють у напрямках розміщення і купівлі продуктів страхування, надання послуг страхових компаній для споживачів, доповнюють процес розміщення страхових продуктів.

Традиційно, страхові посередники класифікуються на страхових агентів та страхових (перестрахових) брокерів. Відмінність між страховими агентами і страховими брокерами, полягає в особливостях їх діяльності на страховому ринку.

Страхові агенти, загалом, працюють від імені та за дорученням страхових компаній. Представляють інтерес страховика в процесі підготовки укладання угоди, супроводження страхової угоди, а також організації страхових виплат.

Страхові агенти здійснюють свою діяльність відповідно до агентської угоди із страховиком. Відносини страхових агентів і страховика можуть набувати різних форм. На деяких ринках, агенти "незалежні" і працюють з більш ніж однією страховою компанією (зазвичай невеликою кількістю компаній); в інших, агенти працюють виключно або представляючи тільки одну страхову компанію в одній географічній області, або продають єдину лінію страхових продуктів від декількох компаній.

Страхові брокери зазвичай працюють на конкретного страхувальника в процесі страхування і діють незалежно від страховиків. Брокери допомагають клієнтам у виборі форми та виду продукту страхування, представляючи їм альтернативи в плані страховиків і продуктів. Виступаючи в якості "агента" для покупця, брокери, як правило, працюють з декількома компаніями. Вони отримують котирування від різних страхових компаній і спрямовують клієнтів у напрямку адекватному їх вимогам, стосовно ряду продуктів.

На окремих ринках є відмінності між брокерами в залежності від видів страхування, також є відмінності між "роздрібними" брокерами, які ведуть переговори стосовно договорів страхування прямо зі споживачами, і "оптовими" посередниками, які ведуть переговори стосовно договорів страхування з роздрібними брокерами і агентами, а не безпосередньо зі споживачами.

У наукових працях під страховими посередниками розуміють, як правило, страхових агентів і страхових брокерів, при цьому автори не звертають увагу на наявність організацій, у яких страхове посередництво не є основним видом діяльності [5]. Отже, можна виділити дві основні категорії страхових посередників:

1. Спеціалізовані страхові посередники, в яких операції по страхуванню є основним або одним з основних видів діяльності.

2. Підприємства, які при обслуговуванні клієнтів по своїх основних видах діяльності, не пов'язані прямо зі страхуванням, можуть запропонувати страхування як додаткову, супутню послугу при реалізації товарів і послуг.

Як гравці з великими знаннями страхового ринку, у тому числі, стосовно продукції, цін і постачальників, і гострим відчуттям потреб покупців страхових продуктів, посередники відіграють унікальну роль на страхових ринках, зокрема, і, як правило, у функціонуванні національних і міжнародних економік. Без захисту від ризику, що передбачає страхування, комерційна діяльність буде сповільнюватися.

Серед чинників, які обумовлюють роль і значення страхових посередників на ринку, а також допомагають підвищити доступність страхових продуктів вцілому, слід виокремити наступні:

- страхові посередники привносять інноваційні практики маркетингу на страховий ринок. Це поглиблює і розширює ринки страхування шляхом підвищення обізнаності споживачів про запропоновані засоби страхування, їх обізнаність про безліч варіантів страхових продуктів і розуміння того, як придбати страховку, якої вони потребують;

- посередники надають клієнтам інформацію, необхідну, щоб прийняти обґрунтовані рішення стосовно придбання страхових послуг. Посередники можуть пояснити, що споживач може, і те, які існують варіанти з точки зору страховиків, економічної політики і цін. Внаслідок цього та зіткнувшись з добре обізнаним клієнтом, що ще й має декілька варіантів, великі страховики пропонують продукти, які відповідають потребам клієнтів за конкурентоспроможними цінами;

- посередники збирають і оцінюють інформацію про кращий досвід укладання страхових договорів з метою отримання кращих премій і виплат. Така інформація в поєднанні з розумінням посередника про потреби своїх клієнтів, дозволяє посереднику добре позиціонуватися, щоб заохочувати клієнтів і надавати допомогу в розробці нових та інноваційних страхових продуктів. Крім того, поширення знань та розширення ринків в різних країнах і на міжнародному рівні може допомогти залучити більше інвестицій для страхового сектора і суміжних галузей [3].

Збільшення споживчих знань у кінцевому рахунку, сприяє збільшенню попиту на послуги страхування і дозволяє розширити страхове поле страховиків. Більш широке використання страхування дозволяє виробникам товарів і послуг забезпечити більшу частину своїх бюджетів в контексті управління ризиками та скористатися більш конкурентоспроможним фінансовим кліматом, що стимулює економічне зростання.

Посередники скорочують витрати страхувальників в контексті пошуку продавців страхових послуг. Посередники знають страховий ринок. Вони знають, ризики своїх клієнтів, страховиків, бажаних покрити ці ризики.

Посередники цінюються страхувальниками і страховиками в якості найважливішого учасника страхового ринку. В умовах фінансової кризи роль і завдання, які виконують страхові посередники переоцінити складно, оскільки вони привносять досвід і знання в ринок, що сприяє поглинанню його місткості [6].

Комерційні страхові посередники, як правило, — професійні ризик-менеджери. Як професійні учасники страхових ринків, вони розуміють, що комерційні страхові продукти не є товарами; скоріше, вони є індивідуальними інструментами передачі ризиків, ціна і умови яких, як правило, є результатом переговорів на індивідуальній основі.

Розміщення таких ризиків може бути довгим і важким процесом. Серйозні покупці у складних випадках покладаються на свого посередника, щоб повністю зрозуміти і оцінити свої страхові потреби в покритті і знайти ті покриття, які якнайкраще підходять для задоволення власних потреб.

Ризик-менеджери у своїй практиці все частіше використовують інструменти управління ризиками, що дозволяє їм зрозуміти профіль ризику, визначити носіїв витрат та здійснювати аналіз ризику в масштабі всього підприємства. Деякі посередники беруть активну участь у наданні таких послуг.

Однією з основних функцій страхових посередників є допомога клієнтам щодо управління ризиками, пізнання їх профілів та прийняття заходів щодо зниження ймовірності настання страхових випадків.

Управління ризиками це процес аналізу можливого впливу на втрати, зменшення потенційних втрат, і захист фінансових активів. Компанії часто звертаються до посередників з проханням виступати в якості консультантів з управління ризиками та консультувати їх стосовно кращих способів пом'якшення ризиків.

Тому, страхові посередники представляють своїх клієнтів на всіх етапах процесу управління ризиками, а саме: допомагають клієнтам оцінити вплив ризику; сприяють реа-

лізації заходів з мінімізації таких впливів; виявленню та сприянню закупівлі систем управління страховими продуктами або ризиками, найбільш придатними для потреб страхуван-ня клієнта та управління процесом розгляду претензій.

Страхові посередники забезпечують зниження витрат на розподіл, адже при відсутності посередників, кожна страхо-ва компанія повинна буде розробити свою власну мережу розподілу для досягнення своєї потенційної клієнтської бази.

Така мережа розподілу тягне за собою високі фіксо-вані витрати, які можуть виступати в якості стримуючого фактора для діяльності на страховому ринку та/або приве-сти до появи олігополістичної структури ринку.

Посередницька функція долає проблему розподілу вит-рат, дозволяючи страховим компаніям досягти належної клієнтської бази без розвитку мережі дистрибуції.

Використання посередників дозволяє знизити витрати пошуку страхових продуктів. Особи, які шукають послуги страхування можуть не знати, які продукти існують на рин-ку або, які з цих продуктів більш вигідні. Збір такої інфор-мації застрахованою особою безпосередньо буде дуже до-рого коштувати, також є ризик того, що інформація буде неповною. Посередники ж, мають знання або досвід, щоб допомогти клієнтам визначити ризики, на які вони наража-ються, а також обрати вид страхування.

Оскільки посередники мають налагоджені і широкі сто-сунки зі страховими компаніями, вони у стані отримати більш вигідні умови для своїх малих і середніх клієнтів, ніж ос-татні будуть в змозі отримати безпосередньо.

Крім того, багато посередників розвивають спеціалізо-вані схеми і засоби взаємодії зі сторонами на основі глибо-ких знань в певній сфері. Ці знання і здатність до агрегації ризиків дозволяють їм вести переговори про більш вигідні умови для своїх клієнтів. Такі схеми, як правило, доступні для інших посередників.

Страхові посередники сприяють розвитку конкуренції на страховому ринку, оскільки вони забезпечують канали розподілу страхових продуктів для нових учасників, і, як наслідок, новим страховикам вдається зменшити фінансові витрати, які пов'язані зі створенням системи розподілу. Ра-зом з тим, в умовах конкуренції страховики наражаються на ризики, які генеруються самими посередниками.

Переваги страхового посередництва були визнані міжнародними організаціями такими, як Європейська еко-номічна комісія Організації Об'єднаних Націй (ЄЕК ООН), які розглядають такі сектори в якості одного з важливих елементів необхідного обслуговування інфраструктури роз-винутого ринку фінансових послуг.

Український страховий ринок перенасичений страхови-ми компаніями, у той час як кількість страхових посеред-ників є незначною. На початку 2015 року було зареєстровано 382 страхові компанії і 61 страхові брокери. Насамперед це пояснюється тим, що фактично не врегульована на зако-нодавчому рівні діяльність страхових агентів і дуже обме-женим є регулювання страхових брокерів. За даними Фе-дерації страхових посередників України, у 1 півріччі 2015 р. посередниками було укладено 1232 договори посередниць-ких послуг у страхуванні та/або перестрахуванні, на загаль-ну суму 722 517,3 тис. грн. В співвідношенні на 1 брокера припадає 6 компаній, а це є деформованим співвідношен-ням і свідчить про незначну роль страхових посередників в розвитку страхового ринку, оскільки розвинута світова прак-тика вказує що, мінімальне співвідношення страхових ком-паній і страхових брокерів має бути 1:10, тобто на 1 компа-нію має припадати 10 страхових брокерів [2].

ВИСНОВКИ

Перехід української економіки на ринкові відносини потребує створення відповідних механізмів пом'якшення можливих негативних наслідків господарської діяльності —

страхування. Це значною мірою визначає значення і місце страховиків у системі економічних відносин.

Аналіз сутності і основних характеристик існування та-кого інституту, як страхові посередники є одним з ключо-вих напрямів вивчення страхового ринку країни. Про роль і значення страхових посередників свідчить рівень поширен-ня їх діяльності у провідних державах світу. До числа стра-хових посередників відносять страхових агентів і страхових брокерів. Правові засади регулювання їх діяльності містять-ся у страховому законодавстві країни і у кожній з них мають свої особливості. Вимоги до страхових брокерів здебільшо-го жорсткіші, ніж до страхових агентів, що обумовлене тим, що брокери це незалежні особи, які здійснюють діяльність в інтересах страхувальника та/або страховика, а агенти представляють безпосередньо самого страховика.

Об'єктивні потреби та умови розвитку страхового посе-редництва в Україні визначають необхідність урахування позитивного світового і європейського досвіду, особливо в умовах євроінтеграції, та удосконалення нормативно-пра-вової бази щодо регулювання діяльності страхових посеред-ників, підвищення професіоналізму та збільшення матері-альної зацікавленості самих посередників.

Література:

1. Про страхування. Закон України від 07 березня 1996 р. / Відомості Верховної Ради України. — 1996. — № 18. — Ст. 78.
2. Відомості про надання посередницьких послуг у стра-хуванні та/або перестрахуванні [Електронний ресурс] // Федерація страхових посередників України — Режим дос-тупу: http://fspu.com.ua/statystyka_vidomosti_pro_pose-rednycku_dijalnist#
3. Spulber D. F. Market microstructure and intermediation / Daniel F. Spulber. // Journal of Economic Perspectives. — 1996. — № 10. — С. 135—152.
4. Cotter T. F. Some Observations on the Law and Economics of Intermediaries [Електронний ресурс] / Thomas F. Cotter // Michigan State Law Review. — 2005. — Режим доступу до ресурсу: https://www.researchgate.net/publication/228298607_Some_Observations_on_the_Law_and_Economics_of_Intermediaries.
5. Cummins J. D. The economics of insurance interme-diaries / J. D. Cummins, N. A. Doherty. // Journal of Risk and Insurance. — 2007. — № 73. — С. 359 — 396.
6. Eckardt M. Insurance Intermediation — An Economic Analysis of the Information Services Market / Martina Eckardt. — Witten, 2007. — 237 с. — (Physica Verlag).

References:

1. Verkhovna Rada of Ukraine (1996), "Law "On insurance", Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy, vol. 18.
2. Federation of insurance intermediaries Ukraine (2016), "Information about mediation services in insurance and / or reinsurance", available at: http://fspu.com.ua/statystyka_vidomosti_pro_poserednycku_dijalnist# (Accessed 04 Feb 2016).
3. Spulber, D. F. (1996), "Market microstructure and intermediation", Journal of Economic Perspectives, vol. 10, pp. 135—152.
4. Cotter, T. F. (2005), "Some Observations on the Law and Economics of Intermediaries", available at: https://www.researchgate.net/publication/228298607_Some_Observations_on_the_Law_and_Economics_of_Intermediaries (Accessed 04 Feb 2016).
5. Cummins, J. D. and Doherty, N. A. (2007), "The economics of insurance intermediaries", Journal of Risk and Insurance, vol. 73, pp. 359 — 396.
6. Eckardt, M. (2007), Insurance Intermediation — An Economic Analysis of the Information Services Market, Physica Verlag, Witten, Germany.

Стаття надійшла до редакції 01.03.2016 р.

Н. В. Смирнова,
викладач, Криворізький коледж національного авіаційного університету, аспірант, ДВНЗ
"Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана", м. Кривий Ріг

НОВІТНИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ОРГАНІЗАЦІЙНО- ЕКОНОМІЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ТРАНСФЕРУ ТЕХНОЛОГІЙ НА МЕТАЛУРГІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

N. Smirnova,
teacher at Krivoy Rog College of National Aviation University
post-graduate student of SHEE "Vadym Hetman Kyiv National Economic University", Krivoy Rog

A NEW APPROACH TO EVALUATING THE EFFECTIVENESS OF ORGANIZATIONAL-
ECONOMIC PROVIDING OF TECHNOLOGY TRANSFER AT THE METALLURGICAL
ENTERPRISES

Стаття присвячена формуванню методики оцінки ефективності організаційно-економічного забезпечення трансферу технологій на металургійних підприємствах. Відомо, що поточні світові тенденції розвитку металургії вимагають від учасників відповідного вітчизняного ринку періодичного оновлення виробничих потужностей через трансферу інноваційних технологій, що дозволить їм значно підвищити рівень конкурентоспроможності продукції, порівняного з аналогічними показниками зарубіжних конкурентів. Але, поряд з цим, впроваджуючи такі радикальні зміни, слід проаналізувати їх економічну ефективність. Зважаючи на це, найважливішим завданням розвитку промислових об'єктів вітчизняної металургії, паралельно з пошуком альтернативних варіантів забезпечення трансферу технологій, має стати розроблення методичного інструментарію щодо оцінки його організаційно-економічного забезпечення, який попри глобальне розуміння необхідності даного процесу, залишається до кінця не визначеним.

This article is devoted to formation of methods of assessment of efficiency of organizational-economic providing of technology transfer at the metallurgical enterprises. It is known that current global trends of metallurgy development require corresponding domestic market of periodic updates of the production capacity because of the transfer of innovative technologies that will allow them to significantly improve the competitiveness of products, comparable to foreign competitors. Apart from this, introducing such radical changes, it is necessary to analyze their economic efficiency. Despite this, the major task of development of industrial facilities of domestic industry, in parallel with the search for alternative variants of technology transfers, should be the development of methodological tools for the assessment of its organizational-economic guarantee, which in spite of global consensus on the need of this process is not fully defined.

Ключові слова: трансфер технологій, підприємство, організаційно-економічне забезпечення, ефективність.

Key words: transfer of technology, enterprise, organizational and economic support, efficiency.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Сучасна практика господарювання суб'єктів вітчизняної промисловості, зокрема, стратегічного гірничо-

металургійного комплексу, доводить нагальну необхідність впровадження інноваційних досягнень у відповідній сфері, адже відомо, що рівень конкуренто-

Таблиця 1. Вартість проектно-технологічної документації щодо організаційного забезпечення трансферу металургійних технологій, грн.

№	Посада	Витрати на оплату праці, грн.		
		ДП «ДПІ «Кривбаспроект»	УкрДНТЦ «Енергосталь»	ПІ «Гіпросталь»
1.	Директор проектно-технологічної організації	55408	64926	53421
2.	Технологічний консультант від ЕСПК «Інтертайп сталь»	12535	12535	12535
3.	Головний інженер проектно-технологічної організації	25190	27890	25997
4.	Головний інженер проекту	15451	16384	15861
5.	Начальник технологічного відділу	9762	10986	10109
6.	Начальник відділу промислових споруд	8429	9381	9985
7.	Начальник електротехнічного відділу	9778	10490	9860
8.	Начальник екологічного відділу	9654	10841	9650
9.	Начальник сантехнічного відділу	9835	9790	9974
10.	Начальник техніко-економічного відділу	10840	10924	11820
11.	Головний спеціаліст технологічного відділу	9010	8875	8611
12.	Головний спеціаліст відділу промислових споруд	7090	8335	8754
13.	Головний спеціаліст електротехнічного відділу	8340	9524	9320
14.	Головний спеціаліст екологічного відділу	8050	9138	9227
15.	Головний спеціаліст сантехнічного відділу	8100	9070	9030
16.	Головний спеціаліст техніко-економічного відділу	9350	9188	9235
17.	Провідний інженер	5560	7945	6393
18.	Кошторисник	4996	5291	4767
	Всього	226378	251513	234549

Джерело: розраховано автором на основі даних проектних організацій.

спроможності національної економічної системи напряму визначається і залежить від аналогічного показника її складових елементів. Яскравим прикладом такої системи розвитку виробничих сил є тенденції розвитку металургійної галузі у Китаї та Німеччині, металурги яких відмовилися від морально- і матеріально застарілого мартену, перейшовши на електросталеплавильне виробництво. Але, перш ніж впроваджувати радикальні та досить вартісні проекти відносно оновлення матеріально-виробничої бази металургійних підприємств, слід провести ґрунтовний аналіз економічної ефективності відповідного процесу.

Отже, основна проблема даного дослідження зводиться до побудови методичного алгоритму щодо оцінки ефективності організаційно-економічного забезпечення трансферу технологій на металургійних підприємствах.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Проблемі щодо розрахунку ефективності організаційно-економічного забезпечення трансферу технологій на металургійних підприємствах присвячена значна кількість наукових і прикладних розробок,

але, попри це, на даний час фактично не існує однозначного погляду на це питання. Так, Я. Гулинський [1, с. 50—58] вважає, що найкращим показником оцінки ефективності організаційно-економічного забезпечення трансферу технологій у сфері металургії є окупність інвестицій. М.А. Савчук [2, с. 63—67] пропонує для цього підрахунок прямих виробничих витрат і інтегрального показника інноваційного рівня продукції, розрахованого на основі споживчих властивостей продукції. Натомість, Л.Г. Тубольцев [3, с. 390—401] наводить дещо ширшу низку показників, а саме дисконтування чистого грошового потоку і укрупнені критерії екологічного і соціального спрямування, національної безпеки, рівня забезпеченості мінерально-сировинними ресурсами, фінансово-економічні показники. Отже, як видно з вищезазначеного, не існує єдино прийнятого підходу щодо показників оцінки організаційно-економічного забезпечення трансферу технологій на металургійних підприємствах, а існуючі науково-методичні підходи не враховують усього спектру факторів організаційного оточення аналізованого підприємства і економічних інтересів інших учасників трансферного проекту.

Таблиця 2. Розрахунок прогнозованої критеріальної ефективності виробничо-господарської діяльності ЕСПК "Інтертайп сталь"

№ з/п	Ефективність	Значення
1.	Економічна, (тис. грн.)	78710
1.1	трудомісткість, (коэф.)	0,353
1.2	фондомісткість, (коэф.)	0,15
1.3	матеріаломісткість, (коэф.)	0,24
2.	Соціальна, (грн.)	3178,7
3.	Екологічна, (тис. грн.)	396000
4.	Бюджетна, (тис. грн.)	150000
5.	Комерційна, (коэф.)	1,136
6.	Науково-технічна	5 комплектів технологічної документації

Джерело: розраховано автором.

Таблиця 3. Економічна ефективність процесу трансферу для виробників технологічного обладнання, тис. грн.

№ з/п	Назва технологічного обладнання	Виробник	Вартість, тис. грн.
1.	Міні електросталеплавильна установка	«Danieli»	98000
2.	Пресувальні прес-ножиці	«Akroshenschel»	4070,883
3.	Комунікаційне обладнання	«Siemens» і «ABB»	5780
4.	Піч Cim-Reversy Twin-D35	«Cimprogetti»	161000
5.	Технологічні гази (O ₂ , N ₂ , Ar)	«Elme Messer Gaas»	6
	Всього		268856.883

Джерело: розраховано автором на основі даних підприємств-виробників.

ФОРМУВАННЯ ЦІЛЕЙ СТАТТІ

Зважаючи на поодинокість та розрізненість науково-прикладних підходів щодо методики оцінки організаційно-економічного забезпечення трансферу технологій на металургійних підприємствах, у даній статті вирішуються такі завдання: окреслення основних напрямів аналізу відповідного процесу; аналіз варіантів проведення робіт щодо модернізації матеріально-виробничої бази металургійних підприємств; підрахунок прогнозованої ефективності організаційно-економічного забезпечення трансферу технологій на металургійних підприємствах.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Вимір ефективності забезпечення трансферу технологій по суті є складним, враховуючи той факт, що сам його процес безпосередньо відбувається у доволі мінливому середовищі під дією низки факторів. У цьому зв'язку не завжди прийнятними є кількісні методи оцінки ефективності забезпечення трансферу технологій, які, в силу вищезазначеної причини, поступаються якісному аналізу, основою якого є критеріальна ефективність (PESTEL — аналіз), що, в свою чергу, складається з економічної, соціальної, екологічної, бюджетної, комерційної та науково-технічної ефективності.

Відповідно, надаючи якісну оцінку ефективності процесу забезпечення трансферу технологій, доречно

поділити його на дві частини: аналіз переваг для розробника і, відповідно, замовника технологій. При цьому під розробниками технологій слід розуміти не лише їх авторів, але і тих, хто вже використовує ці технології і може здійснити їх трансфер, а також різноманітні посередницькі організації, до яких, зокрема, належать такі з них, як науково-дослідні, проектні і підрядні. Так, з метою оцінки ефективності організаційно-економічного забезпечення трансферу технологій для підприємства-розробника інноваційно-технологічного продукту пропонується розрахунок суто комерційного ефекту. Для підприємств-замовників інноваційно-технологічних продуктів також доречним є використання показників критеріальної ефективності, так і решти методичного інструментарію. Для посередника ж ефективність даного процесу буде рівнозначна вартості відповідної технологічної документації.

Отже, використовуючи стратегію науково-технологічної експансії, а також зважаючи на те, що провідний виробничий об'єкт вітчизняного ГМК ЕСПК "Інтертайп сталь" не може виступати у якості безпосереднього розробника елементів електросталеплавильного виробництва і, відповідно, здійснювати їх комерціалізацію, його роль в процесі забезпечення трансферу технологій на інші промислові об'єкти комплексу, зокрема, ПАТ "Запорізький МК "Запоріжсталь", ПАТ "МК "Азовсталь", ПАТ "АрселорМіттал Кривий Ріг", ПАТ "Алчевський МК", ПАТ "Єнакіївський МЗ", обмежиться функціями

Таблиця 4. Кошторис витрат металургійних підприємств щодо монтажу інноваційного обладнання, грн.

№ з/п	Вид робіт	Прямі витрати підприємств, грн.				
		ПАТ «Запорізький МК «Запоріжсталь»	ПАТ «МК «Азовсталь»	ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг»	ПАТ «Алчевський МК»	ПАТ «Єнакіївський МЗ»
1.	Демонтаж мартену/конвертеру	97761	84477	128880	88818	84110
2.	Монтаж міні сталеплавильної установки	183303	158396	241650	166534	157707
3.	Монтаж пресувальних прес-ножиць	61101	52799	80550	55511	52569
4.	Монтаж комунікаційного обладнання	85542	73918	112770	77716	73597
5.	Монтаж печі Cim-Reversy Twin-35	146643	126717	193321	133228	126165
	Всього	574350	496307	757171	521807	494148

Джерело: розраховано автором.

Таблиця 5. Розрахунок вартості послуг щодо монтажу інноваційного обладнання підрядними організаціями, грн.

№ з/п	Вид робіт	Організації-підрядники			
		УкрДНПЦ «Енергосталь»	ПАТ «Кома П»	ПАТ «ПТП «Укрентергомермат»	ПАТ «Енергоресурс-інвест»
1.	Демонтаж мартену/конвертеру	90000	98000	100000	95000
2.	Монтаж міні сталеплавильної установки	170000	165000	185000	175000
3.	Монтаж пресувальних прес-ножиць	75000	74000	80000	78000
4.	Монтаж комунікаційного обладнання	84000	92000	90000	95000
5.	Монтаж печі Cim-Reversy Twin-35	147000	150000	160000	155000
	Всього	566000	579000	615000	598000

Джерело: розраховано автором на основі даних підрядних організацій.

Таблиця 6. Порівняння витрат і вартості послуг щодо монтажу інноваційного обладнання на металургійних підприємствах

№ з/п	Види робіт	Прямі витрати підприємств-замовників, грн.					Ціна роботи підприємств-замовників, грн.
		ПАТ «Запорізький МК «Запоріжсталь»	ПАТ «МК «Азовсталь»	ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг»	ПАТ «Алчевський МК»	ПАТ «Снаківський МЗ»	
1.	Демонтаж мартену/конвертеру	97761	84477	128880	88818	84110	90000
2.	Монтаж:						
2.1	міні сталеплавильної установки	183303	158396	241650	166534	157707	165000
2.2	пресувальних прес-ножиць	61101	52799	80550	55511	52569	74000
2.3	комунікаційного обладнання	85542	73918	112770	77716	73597	84000
2.4	печі Cim-Reversy Twin-35	146643	126717	193321	133228	126165	147000
	Всього	574350	496307	757171	521807	494148	560000

Джерело: розраховано автором.

співрозробника інноваційно-технологічних продуктів, а саме наданням консультаційної інформації технологічного характеру щодо розроблення планів оновлення виробничих потужностей і налагодження роботи нового обладнання, відповідно до чого його економічний ефект від здійснення даного процесу буде вимірюватися безпосередньою вартістю наданих консультаційних послуг

згідно укладеної угоди, формуючи тим самим витрати відповідних підприємств-замовників і доходи проектних організацій-посередників.

Так, в нашому випадку, витрати на здійснення трансферу технологій для підприємств-посередників набуватимуть значень (табл. 1). Ними ж у цьому процесі виступатимуть такі проектні і проектно-конструкторські

Таблиця 7. Сумарні витрати металургійних підприємств на здійснення трансферу технологій, тис. грн.

№ з/п	Види робіт	Витрати підприємств, тис. грн.				
		ПАТ «Запорізький МК «Запоріжсталь»	ПАТ «МК «Азовсталь»	ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг»	ПАТ «Алчевський МК»	ПАТ «Снаківський МЗ»
1.	Купівля:					
1.1	міні сталеплавильної установки	98000				
1.2	пресувальних прес-ножиць	4070,883				
1.3	комунікаційного обладнання	5780				
1.4	печі Cim-Reversy Twin-D35	161000				
1.5	технологічних газів	6				
2.	Демонтаж мартену/конвертеру	90	84,477	90	88,818	84,100
3.	Монтаж:					
3.1	міні сталеплавильної установки	165	158,396	165	165	157,7
3.2	пресувальних прес-ножиць	61,101	52,799	74	55,511	52,569
3.3	комунікаційного обладнання	84	73,918	84	77,716	73,597
3.4	печі Cim-Reversy Twin-35	146,643	126,717	147	133,228	126,165
	Загальна вартість трансферу технологій	269403,627	269353,19	269416,883	269377,156	269351,014

Джерело: розраховано автором.

організації, як УкрДНТЦ "Енергосталь", ПІ "Гіпросталь", ДП "ДПІ "Кривбаспроект".

Отже, зважаючи на дані таблиці 1 і незмінність показника витрат, на оплату праці технологічного консультанта ЕСПК "Інтертайп сталь", найбільш раціональним є залучення до виконання проекту щодо організаційного забезпечення трансферу технологій спеціалістів з проектування ДП "ДПІ "Кривбаспроект". У відповідності до цього, вартість проектно-технологічної документації для підприємств-замовників інноваційних продуктів складе 226378 грн. У свою чергу, економічний ефект для ЕСПК "Інтертайп сталь" становитиме 12535

грн, для проектних організацій: ДП "ДПІ "Кривбаспроект" 226378 грн., УкрДНТЦ "Енергосталь" 251513 грн., ПІ "Гіпросталь" 234549 грн.

Відносно ж підрахунку прогнозованої критеріальної ефективності від використання технологічних елементів ЕСПК "Інтертайп сталь" у 2016 році, отримаємо дані, представлені в таблиці 2.

Як видно з таблиці 2, аналізовані показники мають доволі позитивні значення, окрім комерційної ефективності, бо ЕСПК "Інтертайп сталь" було побудовано "з нуля".

Паралельно з цим, комерційний ефект для безпосередніх розробників інноваційно-технологічних продуктів — елементів електросталеплавильного виробництва представлено в таблиці 3.

У свою чергу, вартість даних виробничих елементів увійде до складу фінансових витрат за відповідним проектом і буде однією з вихідних величин для розрахунку комерційної ефективності для підприємств, на які здійснюється їх трансфер.

При цьому слід врахувати, що монтаж вище вказаного промислового обладнання може здійснюватися силами підприємств-замовників або ж підрядними організаціями. Отже, виходячи з середнього розміру заробітної плати на підприємствах ГМК України, сформовано кошторис прямих витрат відповідних промислових об'єктів на проведення даних видів робіт (табл. 4).

За основу розрахунків обрано середній рівень заробітної плати на ПАТ "Запорізький МК "Запоріжсталь" — 7455 грн. $((738127214/8251)/12 = 7455)$, ПАТ "МК "Азовсталь" — 6442 грн. $((558253541/7221)/12) = 6442$, ПАТ "АрселорМіттал Кривий Ріг" — 9828 грн.

Таблиця 8. Витрати металургійних підприємств на здійснення трансферу технологій, розраховані згідно витратного підходу, тис. грн.

№ з/п	Підприємство	Вартість об'єктів трансферу технологій, тис. грн.
1.	ПАТ «Запорізький МК «Запоріжсталь»	461488,413
2.	ПАТ «МК «Азовсталь»	461402,014
3.	ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг»	461511,12
4.	ПАТ «Алчевський МК»	461443,068
5.	ПАТ «Снаківський МЗ»	461398,287

Примітка: 1) індекс інфляції взято на рівні його урядового прогнозу — 14,2%;

2) інтегральний коефіцієнт наукової значущості — 0,5;

3) коефіцієнт морального старіння — 1.

Джерело: розраховано автором.

$((985354201/8355)/12) = 9828$, ПАТ "Алчевський МК" — 6773 грн. $((278371524/3425)/12) = 6773$, ПАТ "Снаківський МЗ" — 6414 грн. $((271250430/3524)/12) = 6414$. Розрахунковий фонд робочого часу аналізованих підприємств 672 нормо-годин, нарахування на фонд оплати праці 36,6%, ПДВ — 20%.

У разі ж виконання монтажу металургійного обладнання підрядними організаціями, отримаємо дещо інші значення відповідних показників (табл. 5).

Отже, як видно з вищенаведеної таблиці, найбільш прийнятними є вартість відповідних монтажних послуг у УкрДНТЦ "Енергосталь" і ПАТ "Кома ІТ".

Трансфер інноваційного металургійного обладнання поряд з від'ємним значенням грошових потоків, розмір яких напряму пов'язаний з введенням відповідних об'єктів в експлуатацію, надасть можливість отримати позитивні фінансові результати на основі подальшого використання даних технологій. Отже, головними витратами підприємства-замовника інноваційно-технологічних металургійних рішень мають стати витрати на здійснення трансферу технологій.

Порівнюючи ж прямі витрати підприємств на проведення монтажних робіт на встановлення металургійного обладнання з вартістю їх виконання підрядними організаціями (табл. 6), можна зробити висновок, що ПАТ "Запорізький МК "Запоріжсталь" доцільно користуватися послугами сторонніх організацій для виконання таких операцій, як демонтаж конвертеру, монтаж міні сталеплавильної установки і комунікаційного обладнання; ПАТ "МК "Азовсталь" проводити відповідні роботи власними силами; ПАТ "АрселорМіттал Кривий Ріг" слід звернутися до підрядників для виконання всього комп-

Таблиця 9. Трансакційні витрати металургійних підприємств, тис. грн.

№ з/п	Показник	Підприємства				
		ПАТ «Запорізький МК «Запоріжсталь»	ПАТ «МК «Азовсталь»	ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг»	ПАТ «Алчевський МК»	ПАТ «Снаківський МЗ»
1.	Нижня межа ціни трансферу технологій	462828	441534	464178	421324	431810
2.	Верхня межа ціни трансферу технологій	467816	452821	477823	432574	443531

Примітка: 1) собівартість продукції, виготовленої з допомогою нової технології на у розрахунковому році на 15% нижче, ніж у плановому;

2) середня норма прибутку в галузі — 0,37;

3) коефіцієнт надприбутку — 1,5.

Джерело: розраховано автором.

Таблиця 10. Показники фінансово-економічної ефективності трансферу технологій на металургійних підприємствах, тис. грн.

№ з/п	Показник	Підприємства				
		ПАТ «Запорізький МК «Запоріжсталь»»	ПАТ «МК «Азовсталь»»	ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг»	ПАТ «Алчевський МК»	ПАТ «Єнакіївський МЗ»
1.	Метод прямої капіталізації	454294,272	421219,143	451314,017	451254,842	451215,902
2.	Метод експрес-оцінки	475124,117	475101,138	475520,011	475118,235	475108,354

Джерело: розраховано автором.

лексу робіт; на ПАТ "Алчевський МК" підрядники виконують лише монтаж міні сталеплавильної установки; ПАТ "Єнакіївський МЗ" проводить реорганізацію матеріально-технічної бази самостійно.

Отже, підсумовуючи підрахунки витрат підприємств ГМК на реорганізацію виробничої бази (табл. 7), можна зробити висновок, що поряд з однаковим розміром витрат на придбання інноваційних металургійних технологій і вартістю технологічної документації, найбільші витрати щодо організаційного забезпечення трансферу технологій матиме ПАТ "АрселорМіттал Кривий Ріг", зважаючи на економічну недоцільність здійснення відповідних монтажних робіт власними силами, залучає до їх виконання сторонні організації, заощаджуючи 197091 грн. Натомість, найнижче значення даного показника спостерігатимемо на ПАТ "Єнакіївський МЗ", що пояснюється економічною доцільністю виконанням ним реорганізаційних робіт власними силами, що на 65869 грн. дешевше за аналогічні послуги підрядників. Паралельно з цим, зважаючи на розмір прямих витрат і вартість послуг підрядних організацій, на ПАТ "Запорізький МК "Запоріжсталь" і ПАТ "Алчевський МК" обрано змішаний підхід до монтажу необхідного технологічного обладнання з відповідним економічним обґрунтуванням такого вибору.

Підрахунок ефективності процесу трансферу технологій для підприємств-замовників інноваційно-тех-

нологічних продуктів, як вже зазначалося раніше, слід проводити на основі використання відповідного методичного інструментарію, а саме витратного і доходного підходів, зокрема, трансакційних витрат і таких складових критеріальної ефективності (PESTEL — аналізу).

Отже, керуючись алгоритмом визначення вартості об'єктів трансферу технологій на основі витратного підходу і беручи до уваги зміну показників макрооточення металургійних підприємств, отримаємо значення, наведені в таблиці 8.

Визначимо величину трансакційних витрат підприємств-замовників інноваційних металургійних технологій (табл. 9).

Отже, зважаючи на особливості методик розрахунку витрат аналізованих підприємств на здійснення трансферу технологій, слід зазначити, що найбільш доцільним у нашому випадку є розрахунок саме трансакційних витрат, які, на відміну від витратного підходу враховують більш ширшу низку факторів зовнішнього організаційного оточення.

Відносно ж визначення фінансово-економічної результативності організаційного забезпечення трансферу технологій даними підприємствами, скористаємося показниками доходного підходу (табл. 10), найбільш доречним методом якого у нашому випадку є метод експрес-оцінки, який враховує чисті грошові потоки.

Таблиця 11. Розрахунок прогнозованої критеріальної ефективності організаційного забезпечення трансферу технологій на металургійних підприємствах

№ з/п	Ефективність	Підприємства				
		ПАТ «Запорізький МК «Запоріжсталь»»	ПАТ «МК «Азовсталь»»	ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг»	ПАТ «Алчевський МК»	ПАТ «Єнакіївський МЗ»
1.	Економічна (тис. грн.)	8715,604	6915,80	9206,984	6079,13	5422,777
1.1	трудомісткість, (коеф.)	0,241	0,385	0,224	0,421	0,328
1.2	фондомісткість, (коеф.)	0,682	0,573	0,563	0,757	0,179
1.3	матеріаломісткість, (коеф.)	0,421	0,485	0,213	0,381	0,427
2.	Соціальна, (грн.)	1056,308	957,734	982,284	1774,928	1538,812
3.	Екологічна, (тис. грн.)	396000				
4.	Бюджетна, (тис. грн.)	5403,674	4287,796	5708,330	3763,48	3362,121
5.	Комерційна, (коеф.)	0,973	0,971	0,979	0,971	0,972
6.	Науково-технічна	реалізацію інноваційних розробок не передбачено				

Примітка: при визначенні комерційної ефективності у якості показника результату відповідну величину, розраховано методом експрес-оцінки.

Джерело: розраховано автором.

Таблиця 12. Показники доцільності здійснення трансферу технологій металургійними підприємствами у 2016 р.

№ з/п	Показник	Підприємства				
		ПАТ «Запорізький МК «Запоріжсталь»	ПАТ «МК «Азовсталь»	ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг»	ПАТ «Алчевський МК»	ПАТ «Снаківський МЗ»
1.	Чистий дохід від реалізації, тис. грн.	475124,117	475101,138	475520,011	475118,235	475108,384
2.	Витрати на трансфер технологій, тис. грн.	461488,413	461402,014	461511,12	461443,068	461398,287
3.	Рентабельність процесу трансферу технологій, %	1,029	1,029	1,03	1,029	1,029

Джерело: розраховано автором.

Обчислимо показники ефективності організаційно-забезпечення трансферу технологій для аналізованих підприємств на основі критеріального підходу (табл. 11).

Отже, згідно даних таблиці 11, можна зробити висновки, що найкращі показники розвитку, порівняно з іншими аналізованими виробничими об'єктами комплексу, матиме ПАТ "АрселорМіттал Кривий Ріг".

Виходячи з того, що трансфер металургійних технологій внаслідок відносно великої вартості здійснення не набув достатньо широкого поширення і не є буденним явищем вітчизняної металургії, оцінка його технологічного забезпечення відбувалася на основі обмеженої низки методичного інструментарію. Але, зважаючи на те, що остаточне рішення відносно необхідності впровадження даного процесу буде прийнято лише після визначення кінцевого співвідношення доходів і витрат за відповідним трансферним проектом, проведемо імітаційні розрахунки доцільності здійснення трансферу технологій підприємствами вітчизняного ГМК на 2016 рік, виписуючи прогнозні показники їх діяльності (табл. 12).

Отже, зважаючи на отримані результати, можна зробити висновок, що здійснення трансферу технологій на металургійних підприємствах є доцільним.

ВИСНОВКИ З ДАНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ

Отже, реорганізація виробничої бази підприємств вітчизняного ГМК пов'язана з докорінною зміною технології виробництва: замість морально- і матеріально застарілого мартену на ПАТ "АрселорМіттал Кривий Ріг" і конвертеру на решті аналізованих, але більш технологічно прогресивних об'єктах комплексу, пропонується використання електросталеплавильного виробництва. Відповідно, введення в експлуатацію нових виробничих потужностей з допомогою їх трансферу є необхідним і значущим для підприємств ГМК. Так, залучення новітніх металургійних технологій через їх трансфер дозволить підприємствам комплексу підвищити ефективність виробництва, розширивши ринки збуту і заощаджувати на споживанні енергоносіїв.

Зміна ж технологічного способу виробництва стоюється як зовнішніх, так і внутрішніх аспектів діяльності підприємств. Основна величина ефективності від процесу реорганізації виробничої бази, а саме транс-

феру інноваційних металургійних технологій, буде отримана за рахунок економії витрат відповідного суб'єкту господарювання. Зокрема у внутрішньому середовищі організації дані інноваційні рішення дозволять: 1) збільшити виробничі потужності; 2) заощаджувати на енерговитратах; 3) збільшити рівень прибутковості. У плані розгляду зовнішнього організаційного оточення — збільшать податкові відрахування до бюджетних фондів; зменшать шкідливі викиди до оточуючого середовища в результаті економії енергоресурсів, збільшивши тим самим екологічний ефект виробництва.

Література:

1. Гулинський Я., Лицкевич О.С. Инфраструктура инновационного предпринимательства и трансфер технологий. // Белорусский экономический журнал. — № 3. — 2000. — С. 50—58.
2. Савчук Н.А. Экономическая модель определения экономической эффективности инвестиций // Черная металлургия. — №3. — 2005. — С. 63—67.
3. Тубольцев Л.Г., Беланов В.П., Падун Н.И. Методика определения экономической эффективности инновационных мероприятий в черной металлургии. // Фундаментальные и прикладные проблемы черной металлургии. № 8. — 2004, — С. 390—401.

References:

1. Gulins'kij, Y. Lickevich, O.S. (2000), "Infrastruktura innovacionnogo predprinimatel'stva i transfer tekhnologij" [The infrastructure of innovative entrepreneurship and technology transfer], Belorusskij ehkonomicheskij zhurnal, vol. 3, pp. 50—58.
2. Savchuk, N.A. (2005), "Ehkonomicheskaya model' opredeleniya ehkonomicheskoy ehffektivnosti investicij" [Economic model for determining the economic efficiency of investments], Chernaya metallurgiya, vol. 3, pp. 63—67.
3. Tubol'cev, L.G. Belanov, V.P. Padun, N.I. (2004), "Metodika opredeleniya ehkonomicheskoy ehffektivnosti innovacionnyh meropriyatij v chernoj metallurgii" [The technique of definition of economic efficiency of innovative activities in the steel industry], Fundamental'nye i prikladnye problemy chernoj metallurgii, vol. 8, pp. 390—401.

Стаття надійшла до редакції 05.03.2016 р.

С. В. Сімак,

к. держ. упр., доцент,

професор з науково-педагогічної роботи, Академія муніципального управління, м. Київ

ОСОБЛИВОСТІ МЕТОДОЛОГІЇ ДОСЛІДЖЕННЯ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ ПУБЛІЧНО-ПРИВАТНИМ ПАРТНЕРСТВОМ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

S. Simak,

PhD in Public Administration., Vice-rector, Academy of Municipal Administration MES Ukraine

FEATURES RESEARCH METHODOLOGY GOVERNANCE PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP ON THE MODERN STAGE OF DEVELOPMENT OF UKRAINE

У статті розглянуто методологічні підходи до державного управління сферою публічно-приватного партнерства через призму основних економічних теорій. Здійснено аналіз основних напрямів теоретико-методологічних основ розвитку партнерської взаємодії державного та приватного секторів. Для розуміння сутності публічно-приватного партнерства з точки зору методології розглянуто та проаналізовано основні існуючі економічні теорії.

Доведено, що методологічною основою досліджень державного управління в сфері публічно-приватного партнерства повинен стати інтегральний підхід, який ґрунтується на різноманітті всіх теорій та течій, що дозволить розглядати публічно-приватне партнерство з різних точок зору. Проаналізовано основні зміни методології, які пов'язані з її гуманізацією, зближенням природознавства і соціально-гуманітарних наук, протилежних концептуально-методологічних підходів, розширенням застосування системного підходу, посиленням орієнтації методології на практику.

The article considers methodological approaches to the governance of the public-private partnership through the prism of the major economic theories. The analysis of main areas of theoretical and methodological bases of partnership of the public and private sectors. To understand the essence of public-private partnership from the perspective of methodology reviewed and analyzed the main existing economic theory.

Proved that the the methodological basis of research governance in the field of public-private partnership should become an integral approach based on a variety of theories and trends that will examine public-private partnerships from different points of view. The basic methodology changes related to its humanization, the convergence of science and the social and human sciences, opposing conceptual and methodological approaches, the expansion of a systematic approach, increased targeting methodology in practice.

Ключові слова: державне управління, публічно-приватне партнерство, методологія, методологічні основи, економічна теорія, державний сектор, приватний сектор.

Key words: public administration, public-private partnerships, methodology, methodological bases, economic theory, public sector, private sector.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

На думку автора, одним з актуальних завдань сучасної науки у сфері державного управління є формування методологічних основ досліджень механізмів публічно-приватного партнерства. Це, в свою чергу, дозволить фундаментально розглянути тенденції та протиріччя соціально-економічних процесів в цьому секторі економіки, пояснити їх причини та передбачати наслідки.

Для розуміння сутності публічно-приватного партнерства з точки зору методології необхідно почати з розгляду та аналізу основних існуючих економічних теорій.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Методологічні основи розвитку публічно-приватного партнерства розкриваються у наукових працях багатьох зарубіжних вчених, серед яких Дж. Аллан, С. Афанасьєв, Н. Безбах, В. Варнавський, Д. Грімсі, А. Зельднер, В. Клепиков, В. Кузьмін, Є. Сава, О. Харт, Х. Хем та багатьох інших.

Питання методології державного управління публічно-приватним партнерством в своїх працях досліджують такі вітчизняні вчені: М. Авксентьев, Г. Аксьонова, Н. Безбах, О. Головінов, А. Гриценко, Л. Дмитриченко, С. Єрмілов, С. Клименко, О. Ляхович, В. Павлов, О. Пиль-

тяй, Л. Проданова, О. Солодовнік, О. Тофанюк, М. Хохлов та інші.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Завдання статті полягають у дослідженні методологічних основ державного управління публічно-приватним партнерством на сучасному етапі розвитку України, у вивченні методологічного впливу ідей багатовекторності розвитку.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

З точки зору нашого дослідження, цікавий досвід перших представників економічного лібералізму, якими можна вважати меркантилістів та фізіократів, наукові дослідження яких були здійснені у 16—18 сторіччях у Європі в період формування національних ринків і розвитку міждержавних зв'язків.

Представники меркантилістів вбачали, що основним завданням держави є протекціонізм в зовнішній торгівлі, тобто підтримка виробників на внутрішньому і зовнішньому ринках. Меркантилістів цікавило збільшення багатства не стільки в окремих людей, скільки в державі загалом. Реалізацію цього вони бачили в проведенні державою цілеспрямованої протекціоністської зовнішньоторговельної політики [10].

Яскравим прикладом впливу їх ідей на розвиток економіки і держави в цілому є Франція кінця 17 століття, коли вона перетворилася з аграрної на торговельно-промислову державу, почалось будівництво доріг і каналів, почала розвиватись оброблювальна промисловість.

Фізіократи, ґрунтуючись на досягнутих при меркантилістах успіхах в економіці, вважали, що лише необмежена дія природних законів (у тому числі свободи торгівлі) слугує суспільному благу, рятуючи за невтручання держави у сферу підприємництва, за вільну конкуренцію. Так, А. Тюрго взагалі виступав проти впливу держави на торгівлю, порівнюючи подібне втручання із "забезпеченням подушками всіх дітей, які можуть впастися". Він був настільки ярим прибічником скорочення державних витрат, що навіть витрати на інфраструктуру — прокладку доріг між містами і провінціями Франції — вважав за необхідне розподіляти між їх користувачами, особливо землевласниками, чим накликав на себе роздратування ряду представників еліти [1].

Французький представник фізіократів Ф. Кене, будучи противником втручання держави в промисловість, був водночас прихильником її участі в розвитку інфраструктури (особливо на рівні місцевої влади) [7].

Вперше комплексно обґрунтував економічний і політичний лібералізм Адам Сміт у своїй праці "Дослідженні про природу і причини багатства народів". У класичному економічному лібералізмі він приділив увагу соціальним проблемам, господарській ролі держави. Сміт також відводив державі роль гаранта свободи дій, приватної ініціативи для тих, хто створює багатство суспільства, незалежних індивідуальних господарських агентів. На його переконання, вільне поєднання й конкурентна боротьба приватних інтересів принесуть велику користь суспільству і матимуть кращі результати, ніж втручання держави. Остання покликана лише забезпечувати умови для конкуренції, в обмеженні якій і полягає, як вважав класик, інтерес підприємців.

Сміт визнає необхідність державного втручання в економіку в певних галузях. Він виділяє види діяльності, які хоча й "приносять незліченні вигоди всьому суспільству", але за природою своєю такі, що прибуток від них не зможе "виручити вкладених у них витрат" окремої особи або декількох приватних осіб. Утримання таких суспільних підприємств, установ є обов'язком держави, оскільки, як показала практика, при реалізації функцій загальноекономічного призначення, існують межі індивідуальної господарської ефективності [5].

Новий рівень аналізу взаємодії приватного капіталу й держави пов'язаний з іменем "реформатора" господарського лібералізму Дж.-Ст. Мілля. Вчений перейшов від аналізу господарської поведінки однієї людини до колективних форм — акціонерних товариств, а також приділив увагу соціальним питанням. Будучи прибічником дотримання суспільного блага, вчений виступав за широкий розподіл приватної власності серед громадян при неухильному дотриманні їх прав, у тому числі й економічних [1].

Ведення справ краще надати приватному капіталу з активними агентами, — справедливо вважав Мілля, — а контроль належного виконання прийнятих ним на себе обов'язків — суспільству. Уряд повинен визначити приватному підприємництву умови діяльності, які забезпечують загальну вигоду, або зберегти за собою таку над ним владу, аби вигоди від монополії могли діставатися суспільству. Так була висунута ідея, яка отримала в наші дні розвиток у вигляді системної концепції державно-приватного партнерства, заснованої на ідеї функціональної природи ДПП. Мілля вважав повністю виправданим надання в цих галузях концесії — форми ДПП з правом держави на певних умовах отримати назад у своє ведення важливі для суспільства підприємства, або продовжувати здійснювати контроль й регулювання цін на послуги, які ними надаються. Не менш сучасною є й думка про те, що держава може бути власником каналів і залізниць, не займаючись безпосередньо їх експлуатацією, оскільки приватні компанії, які орендують їх у держави, майже завжди краще експлуатуватимуть їх [1].

На думку І.А. Брайловського, велику роль у розумінні єства і можливостей співпраці держави й приватного капіталу в даній області відіграв Фрідріх Ліст — німецький учений, економіст-практик, який заклав основи історичної школи політичної економії. Ліст обґрунтовував необхідність державного втручання і регулювання економіки історичним досвідом Німеччини і, зокрема, ганзейських міст. Їх занепад, який мав місце після тривалого процвітання, він пов'язує з пріоритетом матеріальних цілей і зневагою політичними інтересами. Насправді має значення адекватна оцінка економічних інтересів, які не повинні визначатися короткостроковою, миттєвою в історичному вимірі вигодою. Головна мета держави — прораховувати наслідки господарської політики на тривалу перспективу. Держава покликана сприяти розвитку не виграшних в поточній господарській обстановці напрямів — тут приватний капітал успішно працює, в основному, сам. Вона, як відомо, повинна допомагати тим сферам економіки, які, за вимірами приватного капіталу, недостатньо прибуткові і, що важливо, довго окупаються. Під сферою, яку держава покликана, забезпечуючи сприятливі умови для

розвитку власної промисловості, узяти під свою відповідальність, тим самим допомагаючи приватному капіталу, якраз і мається на увазі інфраструктура (виробнича — транспорт, енергетика; соціальна — в першу чергу освіта, наука) [1].

Засновник неокласичної економічної теорії А. Маршалл на перший план висував свободу підприємництва, відводячи конкуренції роль її опори. На його думку, уряду необхідно обґрунтувати застосування тих або інших заходів впливу. Без очевидної вигоди жодному крупному державному підприємству не гарантована можливість функціонування. Одночасно, справедливий докір в бюрократизації — і державних, і приватних підприємств, яку відзначав ще Мілль і на яку вказує і Маршалл, — можна адресувати сучасним компаніям, коли про забезпечення ефективного контролю платника податків над підприємствами часто говорити не доводиться. При цьому Маршалл підкреслює корисність і необхідність об'єктивної статистичної, кількісної оцінки економічних кроків уряду, "виміри суспільних інтересів", які потребують попереднього вивчення й адекватного тлумачення отриманих даних. Така необхідність продиктована поширенням тенденції до спільних державно-приватних дій, у тому числі в інфраструктурі на європейському просторі.

На думку автора, цікавим є погляд представників марксистської теорії, які вбачали в державно-приватному партнерстві конкретну господарчу форму, яка відображає взаємовідносини між державним і приватним сектором у ході розвитку об'єктивного процесу кооперування (об'єднання) виробництва, концентрації та централізації капіталу.

Протягом XX ст., у міру розширення державного регулювання, все більші обсяги державних коштів почали вкладатися в будівництво об'єктів інфраструктури, шляхи сполучення, енергетику. Неухильне зростання господарського впливу держави, під прямий контроль і регулювання якої до початку 1970-х років підпадали все нові види діяльності, побило всі рекорди. Кейнсіанство саме по собі не передбачало прямого втручання держави у відносини власності, оскільки вважалося, що не власність на засоби виробництва суттєва для держави. Не виключалися, щоправда, такі компроміси, як альянс держави з приватною ініціативою у формі "змішаної економіки" з метою забезпечення плідної співпраці держави й приватного сектора, коли ринок поєднується з держінтервенціями, спрямованими на досягнення цілей, непідвладних автоматизму ринкових механізмів. Таким стало неокейнсіанство нобелівського лауреата П. Самуельсона. Цьому теоретикові вдалося поєднати елементи неокейнсіанського і неокласичного напрямів економічної теорії з концепцією "неокласичного синтезу" і виходом на концепцію змішаної економіки.

Отже, кейнсіанська теорія визначає державно-приватне партнерство, як організаційну форму забезпечення спільного використання державного і приватного капіталу з метою вирішення соціально важливих проблем, серед яких створення та ефективне використання об'єктів інфраструктури і, взагалі, зростання обсягів національної економіки та добробуту громадян.

У 1950-і роки Самуельсон разом з іншим американським економістом Р. Макгрейвом розробив основні

положення абстрактної теорії суспільних благ, в якій аналізувалися їх об'єктивні господарські властивості та індивідуальні переваги економічних агентів. У ній, зокрема, показано, що державні й приватні економічні інтереси не завжди знаходяться в конфлікті. Господарська діяльність держави повинна визначатися інтересами індивідуума в цілях досягнення загальноекономічного оптимуму Парето. Ринкові процеси передбачають доповнює й корегуюче державне втручання для задоволення потреб людей у товарах і послугах, які ринок сам по собі не в змозі забезпечити. Дане положення перегукується з "дуалістичною концепцією", згідно з якою держпідприємства є додатком до приватного капіталу, усувають "провали ринку". Саме в рамках теорії суспільних благ зроблені спроби визначити можливі напрями, логіку й раціональні межі державної участі в господарських процесах, доцільність і міру її взаємодії з приватним капіталом [1].

Теорія суспільних благ виявляє недоліки ринкового механізму в сфері задоволення суспільних потреб, проте, як і суміжна з нею теорія державного підприємництва, не дає відповіді на питання, чому в одних випадках діють держпідприємства, а в інших — використовуються податкові методи, субсидії або залучення приватного капіталу державою для виконання певних робіт. У цілому, на основі цих теорій можна зробити висновок щодо необхідності співпраці або партнерства держави й приватного капіталу не лише в сфері виробництва, але й у сфері розподілу, а також щодо використання різних форм в залежності від конкретної господарської обстановки і умов. Так, блага можуть бути вироблені на підприємствах державних, а реалізовуватися через приватний сектор. Послуги державних залізниць можуть продаватися через приватне транспортне агентство. При цьому питання щодо об'єктивної необхідності вирішення суспільних проблем не слід змішувати з інтересами певних громадських груп [1].

Значний інтерес для даного дослідження, у розрізі сучасного періоду реформування і трансформації економіки України, на думку автора, представляє такий достатньо новий напрям сучасної економічної науки, як неоінституціоналізм.

Неоінституціоналізм сформувався у 60—70 роках 20 сторіччя на основі теорії інституціоналізму, яку справедливо можна вважати основою багатьох сучасних економічних концепцій.

Виходячи з того, що основним елементом неоінституціональної теорії є інститути, її представники розглядають публічно-приватне партнерство як інститут економіки змішаного типу, який через встановлення низки як формальних, так і неформальних правил регулює співробітництво державного і приватного секторів.

Слід відзначити, що особливу увагу інституціоналізм приділяє поняттям "довіра", "соціальний капітал". На основі сучасного бачення "...природу соціального капіталу правомірно пов'язувати з взаємністю зобов'язань, соціальною солідарністю, культурою, об'єднанням зусиль заради спільного інтересу, довірою між суб'єктами суспільних відносин та довірою останніх до інститутів (економічних, соціальних, управлінських, політичних) що діють на різних рівнях ієрархічної структури суспільства" [6]. Таким чином, інститути мають велике

значення для ефективного партнерства: по-перше, необхідні чіткі формальні, тобто законодавчо встановлені, правила стосовно зобов'язань, взаємодії, механізмів розрішення можливих конфліктів інтересів; по-друге, необхідні неформальні правила — корпоративна культура, тобто колективна система ділових принципів, норм поведінки, традицій тощо [9].

Проведений аналіз різних форм взаємодії державного і приватного секторів з точки зору основних економічних теорій, доводить, що лише у кінці 20 століття почали з'являтися перші наукові напрямки співпраці держави та бізнесу, в яких державний та приватний сектор розглядались як рівноправні партнери.

Однією з методологічних основ аналізу сутності та механізмів розвитку публічно-приватного партнерства, на думку автора, можна назвати теорію самоорганізації сучасних суспільств, в якій громадянському суспільству відводиться вагома роль.

На думку окремих вітчизняних дослідників [8], у методологічному плані при вивченні питання публічно-приватного партнерства важливо використовувати й розвивати підхід, що ґрунтується на аналізі розділено-сумісних відносин у сфері управління й влади. Це необхідно тому, що в соціальних відносинах, які завжди є відносинами між людьми, взаємодіють різні (розділені) інтереси, а в самій взаємодії реалізується прагнення до спільних дій з метою задоволення вказаних інтересів. Це найбільш фундаментальна підвалина функціонування суспільства, і без її розуміння практично не можна забезпечувати цивілізований розвиток самого суспільства.

Відомий вітчизняний вчений А.А.Гриценко [3] визначав поняття розділено-сумісних відносин наступним чином: сумісно-розділена праця являє собою категорію більш глибоку, ніж суспільна праця, тому що остання виникає й може бути зрозумілою лише через сумісно-розділену працю. І навпаки, сумісно-розділена праця не передбачає суспільної праці, а є формою її породження. Сама собою сумісність, рівно як і роздільність, притаманна вже життєдіяльності тварин. Але лише така сумісність, яка містить у собі роздільність, та така роздільність, яка полягає в сумісності, утворюють суспільний зв'язок, породжують суспільні відносини. Разом із закріпленням і розвитком цього відношення праця набуває визначеності, з одного боку, індивідуальної, а з другого — суспільної праці. Але та, й інша містять у собі, у зняттю вигляді сумісно-розділену працю [8].

Щодо відносин державно-приватного партнерства, дослідники вважають, що сумісними є відносини об'єднання фінансових, трудових, інтелектуальних та інших ресурсів задля спільної реалізації проєктів, а розділеними є відносини власності, відносини щодо розподілу ризиків, а також щодо одержання і привласнення вигід від реалізації проєктів державно-приватного партнерства [2].

У процесі розроблення концептуальної моделі публічно-приватного партнерства важливим є використання методологічних можливостей соціально-філософської й соціологічної концепції простору (Е. Берджес, П. Бурдьє, В. Виноградський, Е. Гидденс, Г. Зиммель, О. Конт, П. Сорокін), згідно якої процес міжсекторної взаємодії, при вирішенні соціально-значущих завдань, розглядається як процес у рамках соціального підпростору, що утворюється у ході складного взаємовпливу

ряду полів, потенціалів. Вони виникають через відмінності та різноманіття можливостей взаємодіючих організацій, що відображають специфіку їх структур, ресурсів, правил діяльності та норм поведінки [8].

Дослідник В. Якімець [11] зазначає, що простір міжсекторного партнерства характеризується набором функціонально-значущих полів, у багатовимірній варіації яких формується, інституціоналізується і реалізується той або інший варіант міжсекторного партнерства:

1. Нормативне і правове поле охоплює всю сукупність законів, інших нормативно-правових документів, що створюють, або на основі яких виникає легітимне міжсекторного партнерства.

2. Ресурсне поле охоплює всю сукупність матеріальних і нематеріальних можливостей учасників міжсекторного партнерства, зокрема, майно, що знаходиться у власності організацій або передане їм у управління, трудові ресурси, добровольчі ресурси, технології і ноу-хау і інші ресурси, а також систему заходів, що прийняті в рамках кожного сектора щодо нормування, обліку і використання ресурсів, і, звичайно, про можливості застосування ресурсів в умовах соціального партнерства.

3. Фінансово-економічне поле — це особлива частина простору соціального партнерства, оскільки включає не тільки грошові кошти і майно організацій учасників, але і способи їх обліку, переміщення, витрати, а також різні фінансові інструменти, які застосовуються під час реалізації міжсекторного партнерства.

4. Поле процедур, організаційних структур і механізмів представляє собою вельми важливе з практичної точки зору поле, що містить опис процедур і механізмів міжсекторного партнерства, а також різних організаційних структур.

5. Інформаційне поле — це система збору, обробки, представлення інформації, необхідної для реалізації міжсекторного партнерства, а також властивості, якою така інформація і доступ до неї повинні відповідати (прозорість, зрозумілість тощо).

Саме в межах партнерства найкраще виявляються та використовуються окремі природні, географічні, ресурсні, культурні та інші відмінності та переваги території для підвищення ефективності її економіки, вирішення соціальних питань [8].

ВИСНОВКИ

Методологія державного управління зазнає кардинальних змін, значний методологічний вплив здобувають ідеї багатовекторності розвитку, переоцінюється роль суб'єкта та об'єкта в процесах у бік більшої значимості суб'єкта.

Як показує проведений аналіз, основні зміни методології пов'язані з її гуманізацією, зближенням природознавства і соціально-гуманітарних наук, протилежних концептуально-методологічних підходів, розширенням застосування системного підходу і синергетики, статистично-ймовірних і квантово-релятивістських методів пізнання, поглибленням методологічної рефлексії в самих науках і галузях знання, удосконалюванням методів пізнання, підвищенням концептуального статусу гуманітарних наук, посиленням орієнтації методології на практику. Спостерігаються процеси універсальності методології, становлення універсо-

логії як загальної методологічної дисципліни. Досить чітко визначилася тенденція до відмови від розгляду статичного об'єкта, що складається з елементарних цеглинок, пов'язаних між собою елементарними зв'язками, на користь розгляду об'єкта в динаміці як сукупності нелінійних процесів [4].

Таким чином, на основі проведеного аналізу можна зробити висновок що на сучасному етапі розвитку методологія дослідження механізмів публічно-приватного партнерства не повинна обмежуватись рамками лише однієї з фундаментальних економічних теорій або сучасних нетрадиційних концепцій. А методологічною основою досліджень державного управління в цій сфері повинен стати інтегральний підхід, який ґрунтується на різноманітті всіх теорій та течій, що дозволить розглядати публічно-приватне партнерство з різних точок зору. На нашу думку, в методології державного управління надалі буде відбуватись зміна акцентів у бік більшої значимості суб'єктів партнерства.

Література:

1. Брайловський І.А. Моделі і механізми державно-приватного партнерства: реалізація в Україні: монографія / І.А. Брайловський. — Донецьк: ТОВ "Східний видавничий дім", 2014. — 376 с.
2. Брайловський І.А. Теорія сумісно-розділених відносин як методологічне підґрунтя визначення категорії та формування механізмів державно-приватного партнерства [Електронний ресурс] / І.А. Брайловський // Схід: аналітично-інформаційний фаховий наукометричний журнал. — 2015. — № 1 (133). — С. 5—8. — С. 6.
3. Гриценко А.А. Совместно — разделённые отношения: труд, собственность и власть / А.А. Гриценко // Экономика Украины. — 2003. — № 6. — С. 50—58.
4. Державне управління: підручник: у 2 т. / Нац. акад. держ. упр. при Президенті України; ред. кол.: Ю.В. Ковбасюк (голова), К.О. Ващенко (заст. голови), Ю.П. Сурмін (заст. голови) [та ін.]. — К.; Дніпропетровськ: НАДУ, 2012. — Т. 1. — 564 с.
5. Коддингтон А. Кейнсианская экономическая теория: в поисках главных принципов [Текст] / А. Коддингтон // Истоки. — М.: Высшая школа экономики, 1998. — Вып. 3. — С. 338.
6. Колот А.М. Соціальна згуртованість суспільства як доктрина: основні засади, причини актуалізації, складові розвитку // Економічна теорія. — 2010. — № 1. — С. 18—28.
7. Кривуц Ю.Н. Физиократы о свободе торговли и конкуренции // Вісник ХНУ. — 2011. — № 943: Серія: Економічна. — С. 189—195. — С. 192.
8. Новаченко Т.В. Державне та приватне партнерство: український та міжнародний досвід: навч.-метод. матеріали / Т.В. Новаченко, Н.В. Піроженко. — К.: НАДУ, 2013. — 48 с.
9. Чередниченко Г.А. Розвиток державно-приватного партнерства як фактор формування соціального капіталу в Україні / Г.А. Чередниченко // Проблеми конструкції і розвитку форм самоорганізації людських спільнот: збірник матеріалів IV-ої Міжнародної науково-практичної конференції (21—28 квітня 2011 р., м. Лондон і м. Київ). — Одеса: InPress, 2011. — С. 116-119. — Режим доступу: <http://gisap.eu/ru/node/486>

10. Юрах В. Меркантилізм в історіографії розвитку теорій інвестицій та інвестиційної діяльності // Наукові записки. — Кіровоград, 2010. — Вип. 13. — С. 319.

11. Якимец В.Н. Межсекторное социальное партнерство: основы, теория, принципы, механизмы: монография / В. Якимец. — Москва: Изд-во ИСА-РАН, 2004. — 384 с.

References:

1. Braylovskyy, I.A. (2014), *Modeli i mekhanizmy derzhavno-pryvatnoho partnerstva: realizatsiya v Ukraini* [Models and mechanisms of state-private partnership: implementation in Ukraine], TOV "Skhidnyi vydavnychiy dim", Donetsk, Ukraine.
2. Braylovskyy, I.A. (2015), "Theory-together separated by a relationship as a methodological basis of categorization and formation mechanisms of public-private partnerships", *Skhid: analitychno-informatsiyni fakhovi naukovy zhurnal*, vol. 1 (133), pp. 5—8, p. 6.
3. Hrytsenko, A. A. (2003), "Jointly — separate relationships: labor, property and power", *Ekonomika Ukrainy*, vol. 6, pp. 50—58.
4. Kovbasiuk, Yu. V. Vashchenko, K. O. and Surmin Yu. P. (2012), *Derzhavne upravlinnia* [Public administration], vol. 1, Nats. akad. derzh. upr. pry Prezidentovi Ukrainy, Dnipropetrovsk, Ukraine.
5. Koddington, A. (1998), *Keinsianskaia ekonomicheskaiia teoriia: v poiskakh glavnykh printsypov* [Keynesian economic theory: in search of the main principles], vol. 3, *Istoky Vysshaia shkola ekonomiky*, Moscow, Russia.
6. Kolot, A.M. (2010), "The social cohesion of society as a doctrine: the basic principles of mainstreaming reasons that make development", *Ekonomichna teoriia*, vol.1, pp.18—28.
7. Kryvuts, Yu.N. (2011), "Physiocrats on free trade and competition", *Visnik XHU. Serii: Ekonomichna*, vol. 943, pp. 189—195.
8. Novachenko, T. V. and Pirozhenko, N.V. (2013), *Derzhavne ta pryvatne partnerstvo: ukrainskii ta mizhnarodnyi dosvid: navch.-metod. materialy* [Public and private partnership: Ukrainian and international experience: Teach method. materials], NADU, Kyiv, Ukraine.
9. Cherednychenko, H. A. (2011), "Developing public-private partnerships as a factor in the formation of social capital in Ukraine", *Problemy konstruktivnii i rozvytku form samoorganizatsii liudskikh spilnot: zbirnyk materialiv IV Mizhnarodnoi naukovo-praktichnoi konferentsii* (21 — 28 kvitnia 2011 r., London i Kyiv) [Problems of construction and development of forms of self-organization of human communities: Proceedings of the IV-th International Scientific Conference (21 — 28 April, 2011, London and the city. Kyiv)], InPress, Odesa, Ukraine, pp. 116—119.
10. Yurakh, V. (2010), "Mercantilism in historiography development theories of investments and investment activity", *Naukovi zapiski — Kirovohrad*, vol. 13, pp. 319.
11. Yakymets, V. N. (2004), *Mezhsektornoe sotsyalnoe partnerstvo: osnovi, teoriia, pryntsypi, mekhanizmy* [Intersectoral social partnership: the basis of the theory, principles, mechanisms], *Izd-vo ISA-RAN*, Moscow, Russia.

Стаття надійшла до редакції 03.03.2016 р.

УДК 351

І. М. Грищенко,
к. держ. упр., докторант Національної академії державного управління
при Президенті України, м. Київ

ПРИЧИНИ ВИНИКНЕННЯ ЛІДЕРСЬКОГО СЕРЕДОВИЩА В СИСТЕМІ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ

I. Gryshchenko,
PhD., doctoral of the National Academy of Public Administration under the Office of the President of Ukraine, Kyiv

THE CAUSES OF ENVIRONMENTAL LEADERSHIP IN THE SYSTEM OF LOCAL GOVERNMENT

У статті досліджено основне завдання системи місцевого самоврядування, яке полягає в задоволенні суспільних потреб громадян, пов'язаних з отриманням життєво необхідних послуг. Виявлено причини виникнення лідерського середовища, до яких віднесено: суспільну потребу, яка потребує вирішення, людей, об'єднаних спільним баченням задоволення даної потреби та лідера, який володіє рисами необхідними в даній ситуації і ціннісними орієнтаціями, які позитивно сприймаються людьми.

Виявлено основні лідерські цінності, які включають у себе вміння: вжитися в ситуацію і в потреби інших людей; знаходити компроміс та вести переговори; використовувати сучасні технології управління, інформаційні технології та усвідомлювати індивідуальні й колективні потреби. Обґрунтовано перелік потреб, які повинні задовольнятися при виконанні обов'язків представників системи місцевого самоврядування. Це потреби окремих об'єктів управління, потреби завдання та потреби у підтримці мешканців територіальних громад й осіб, які працюють у системі місцевого самоврядування.

In the article the main task of local government, which is to meet the social needs of citizens related to obtaining vital services. Revealed the cause of environmental leadership, which include: social need that needs resolving, people, united by a common vision and meet the needs of a leader who has the traits needed in a given situation and values, which are positively perceived by people.

The basic leadership values, which include the ability to: study the situation and needs of others; compromise and negotiate; use modern management technologies, information technologies and understand individual and collective needs. Grounded list of requirements that must be satisfied with the performance of duties of local government representatives. It needs some facilities management, job requirements and the need to support the residents of communities and individuals working in the system of local government.

*Ключові слова: система місцевого самоврядування, лідерське середовище, потреби, цінності.
Key words: system of local government, leadership environment, needs, values.*

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ У ЗАГАЛЬНОМУ ВИГЛЯДІ ТА ЇЇ ЗВ'ЯЗОК ІЗ ВАЖЛИВИМИ НАУКОВИМИ ЧИ ПРАКТИЧНИМИ ЗАВДАННЯМИ

На сьогодні система місцевого самоврядування України не завжди і не в усьому ефективна, що змушує

шукати нові шляхи, які дозволять задовольнити суспільні потреби громадян, пов'язані з отриманням життєво необхідних послуг на місцевому рівні.

У сучасних умовах функціонування системи місцевого самоврядування особливого значення набуває якість управління, яка дозволить не тільки виявити скриті

потенціали в людях, але й ефективно використовувати їх задля задоволення особистісних та колективних потреб мешканців територіальних громад. Явищем, яке здатне забезпечити таку якість управління є лідерство, оскільки саме воно виступає персоніфікованою формою соціального контролю й інтеграції всіх механізмів та способів соціально-психологічного впливу з метою досягнення максимального ефекту в груповій діяльності та спілкуванні.

Під лідерством у місцевому самоврядуванні слід розуміти процес організації та управління малими соціальними групами або органами місцевого самоврядування, який сприяє досягненню групової мети в оптимальний термін і з оптимальним ефектом. При цьому лідерство неможливе без лідера — члена групи, який спонтанно висувається на роль офіційного чи неофіційного керівника в умовах певної, специфічної та досить значущої суспільної ситуації, щоб забезпечити організацію спільної діяльності людей для найшвидшого та успішного досягнення спільної мети.

За свою історію лідерство пройшло шлях від пошуку універсальних лідерських рис окремих особистостей до більш складного уявлення про те, що лідерство — це груповий процес, в якому різні ситуації вимагають різних типів лідерської поведінки та лідерських якостей, різних взаємовідносин всередині лідерського середовища та застосувань різних методів впливу лідера на оточення та оточення на лідера.

Розглядаючи ситуацію, в якій проявляється лідерство, можна сказати, що це — набір відносин, установок і цінностей, з якими людині або групі людей доводиться мати справу та завдяки яким дії плануються заздалегідь, а успішне завершення дій заохочується. Ситуація характеризується структурою міжособистісних внутрішньогрупових відносин усередині групи та її властивостей; рисами культури (субкультури) певної групи та умовами її існування; системою базових та індивідуальних цінностей і відносин. Однак визначальний елемент лідерської діяльності — ціль, що реалізується через функції та завдання. Ціль визначає діяльність групи і лідера.

Науковці всього світу намагаються досягнути всі грані феномену лідерства. До цих наукових доробок з формування та розвитку лідерства долучилися і вітчизняні науковці. Зокрема дана стаття безпосередньо пов'язана із науковими дослідженнями кафедри регіонального управління, місцевого самоврядування та управління містом Національної академії державного управління при Президентові України, які здійснюються у межах комплексного наукового проекту "Механізми державного управління функціональною спроможністю кадрового потенціалу органів державної влади й місцевого самоврядування в сфері організації надання якісних публічних послуг: теоретичне та методологічне їх забезпечення".

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Аналіз останніх досліджень і публікацій доводить, що серед вітчизняних та зарубіжних дослідників лідерство в розрізі забезпечення потреб досліджували: Дж. Адейр [6], Е. Шиллінг [5], А. Рудська [4] та ін.

Водночас досліджень, які б системно проаналізували вплив лідерства на задоволення суспільних потреб громадян, пов'язаних з отриманням життєво необхідних послуг на місцевому рівні ще не проводилось.

ФОРМУЛЮВАННЯ ЦІЛЕЙ СТАТТІ (ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ)

Метою статті є дослідження формування лідерського середовища в системі місцевого самоврядування, яке направлене на задоволення суспільних потреб громадян, пов'язаних з отриманням життєво необхідних послуг на місцевому рівні.

Виходячи з мети, в статті вирішувалися наступні завдання:

- з'ясувати основне завдання системи місцевого самоврядування України;
- виявити причини виникнення лідерського середовища в системі місцевого самоврядування;
- сформулювати основні лідерські цінності, які є актуальними в системі місцевого самоврядування;
- обґрунтувати низку потреб, які повинні задовольнятися при виконанні обов'язків представників системи місцевого самоврядування.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Досліджуючи систему місцевого самоврядування України [1; 2], ми з'ясували, що вона являє собою складний системний комплекс, який включає декілька цілісних систем, що завдяки близькості своїх функцій створюють полісистемний комплекс. Саме це, на нашу думку, і мав на увазі законодавець у ст. 5 Конституції України, що народ здійснює владу безпосередньо (через безпосередню демократію) та через органи державної влади і органи місцевого самоврядування.

На відміну від органів державної влади, які складають єдину цілісну загальнодержавну систему, система місцевого самоврядування складається з декількох систем (системи суб'єктів місцевого самоврядування та системи форм здійснення місцевого самоврядування), що відповідає принципу організаційної автономності.

Безумовно, місцеве самоврядування в Україні є не лише гарантованим державою правом, реальною здатністю та багатогранною соціально-корисною діяльністю, а й певною соціальною системою (самоорганізацією) або тим організаційно-правовим механізмом, завдяки якому територіальні громади безпосередньо і через обрані ними органи здійснюють функції та повноваження місцевого самоврядування, направлені на задоволення суспільних потреб громадян, пов'язаних з отриманням життєво необхідних послуг.

При такому розгляді системи місцевого самоврядування, на перший план виходять питання задоволення суспільних потреб громадян, де кожен елемент системи місцевого самоврядування направлений на задоволення відповідних суспільних потреб.

Наприклад, як випливає з норм законодавства про місцеве самоврядування, "загальні збори громадян за місцем проживання є формою їх безпосередньої участі у вирішенні питань місцевого значення". І

рішення загальних зборів, на яких обговорюються найнагальніші потреби громади враховуються органами місцевого самоврядування в своїй діяльності [3, ст. 8].

Місцеві ініціативи, які мають право ініціювати члени територіальної громади, направлені на донесення потреб мешканців територіальної громади до представницького органу та забезпечення безпосередньої участі членів ініціативної групи у прийнятті рішення, шляхом розгляду піднятого питання на відкритому засіданні відповідної ради.

На задоволення суспільних потреб громадян, пов'язаних з отриманням життєво необхідних послуг, направлена діяльність сільських, селищних, міських голів, які займають специфічне місце в системі місцевого самоврядування України, оскільки, по-перше, вони є посадовими особами (очолюють виконавчий орган ради, головує на засіданнях ради), по-друге — є головною посадовою особою самої територіальної громади. У зв'язку з цим вони забезпечують:

- здійснення в межах наданих законом повноважень органів виконавчої влади на відповідній території;
- організовують роботу відповідної ради та її виконавчого комітету;
- здійснюють керівництво апаратом ради та її виконавчого комітету;
- скликають сесії ради, вносять пропозиції та формують порядок денний сесії;
- скликають загальні збори громадян за місцем проживання;
- здійснюють інші повноваження місцевого самоврядування [3, ст. 42].

Викладені міркування дають підстави стверджувати, що в незалежності від того, чи це прояв форм здійснення місцевого самоврядування (громадські ініціативи, громадські слухання та ін.), чи діяльність елементів системи місцевого самоврядування, визначених ст. 5 ЗУ "Про місцеве самоврядування в Україні", обов'язково є одна людина чи група осіб, які беруть на себе відповідальність на підставі відповідних повноважень, чи без особливих підстав, задовольняти суспільні потреби мешканців територіальних громад.

Єдиною умовою при цьому є довіра спільноти, яка доручає виконувати завдання з задоволення суспільних потреб. Такими людьми, яким довіряє спільнота є певний специфічний прошарок людей, які, з одного боку, наділені владно-контрольським ентузіазмом, а з іншого — готові задовольнити іманентну потребу спільноти, за що спільнота наділяє таких осіб-ентузіастів відповідними повноваженнями.

Такі особи-ентузіасты, якими можуть бути як очільники територіальних громад, депутати різних рівнів, члени виконавчих комітетів та органів самоорганізації населення, так і будь-який пересічний громадянин, створюють навколо себе лідерське середовище. Це середовище, яке породжене певною суспільною потребою, включає в себе людей, об'єднаних спільним баченням задоволення даної потреби та лідера, якого обрали ці люди як взірця, який володіє

тими рисами, які необхідні в даній ситуації та такими ціннісними орієнтаціями, які позитивно сприймаються людьми.

Для нашого дослідження є важливою констатована сучасними дослідниками лідерства [4] певна зміна уявлень про ціннісні орієнтації. Так, за нашими дослідженнями, які корелюються із дослідженнями зарубіжних вчених [5], виявлено чотири лідерські цінності, які є актуальними і затребуваними в системі місцевого самоврядування. До цих цінностей відносяться:

- уміння вжитися в ситуацію і в потреби інших людей;
- усвідомлення індивідуальних та колективних потреб;
- уміння знаходити компроміс та вести переговори;
- уміння використовувати сучасні технології управління, інформаційні технології тощо.

Дані цінності є основою для розвитку таких цінностей як незалежність, орієнтація на результат, уміння почути інших.

Ціннісні установки, якими володіє лідер і які підтримуються членами його команди є надзвичайно актуальними в системі місцевого самоврядування, оскільки є надважливими для задоволення суспільних потреб мешканців територіальних громад.

Наприклад, сільський, селищний, міський голова або голова районної чи обласної ради, представник органу самоорганізації населення та інші представники місцевого самоврядування, виконуючи свої обов'язки повинні задовольнити такі потреби:

- потреби окремих об'єктів управління. Суть цих потреб полягає у тому, що мешканці кожної територіальної громади, жителі територіальних громад, що входять у склад району чи області мають свої потреби як особисті так і колективні потреби громади. Тому основним завданням є виявлення цих потреб, розуміння їх сутності, аналіз і узгодження їх з іншими потребами та задоволення нагальних потреб;

- потреби завдання. Кожен орган місцевого самоврядування створений для виконання завдань місцевого самоврядування, визначених законами та Конституцією України. Діяльність усіх цих органів направлена на задоволення суспільних потреб громадян, пов'язаних з отриманням життєво необхідних послуг і ґрунтується на принципі холізму. Цей принцип складається із двох частин: принципу координації і принципу інтеграції. Координація в системі місцевого самоврядування охоплює взаємодію елементів системи місцевого самоврядування, які знаходяться в територіальній громаді (голова територіальної громади, рада, виконавчий комітет, апарат ради, органи самоорганізації населення, секретар ради та ін.), інтеграція відбувається між цими елементами та районними і обласними радами, тобто між різними рівнями, які не підпорядковуються один одному. Принцип координації встановлює, що діяльність органів місцевого самоврядування, на рівні територіальної громади, та діяльність сільського, селищного, міського голови чи старости неможливо планувати ефективно, якщо робити це незалежно від всіх інших та незважаючи на колективні по-

треби громади. Таким чином, використовуючи принцип холізму в системі місцевого самоврядування можна ефективніше організовувати роботу, а значить якісніше виконувати завдання із задоволення особистісних та колективних потреб мешканців територіальних громад. Якщо ж цього не відбувається, і кожен орган чи посадова особа місцевого самоврядування організовує свою діяльність без урахування взаємодії, то результатом, як правило, є розчарування мешканців територіальних громад у роботі таких органів чи осіб та фрустрація, оскільки при такій роботі неможливо забезпечити задоволення потреб;

— потреби мешканців територіальних громад та осіб, які працюють у системі місцевого самоврядування у підтримці. Безперечно, досягнення спільних цілей вимагає спільної діяльності, тому в системі місцевого самоврядування необхідно плекати лідерів, більш того, кожна територіальна громада повинна виховати декількох лідерів, які за своїми особистісними та професійними характеристиками зможуть об'єднати навколо задоволення тієї чи іншої колективної потреби однодумців, підтримувати на належному рівні їх командний дух.

Підтвердженням висловленої нами думки може служити точка зору Джона Адейра, який стверджував, що ключовою проблемою сьогодення є проблеми лідерів, які зобов'язані навчитися задовольняти потреби [6, с. 286].

Аналіз системи місцевого самоврядування, з точки зору задоволення суспільних потреб громадян, пов'язаних з отриманням життєво необхідних послуг, дозволяє нам стверджувати, що колективна чи особистісна потреба "зробити щось" одразу створює гостру потребу в лідерстві.

ВИСНОВКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ РОЗВІДОК У ДАНОМУ НАПРЯМІ

У статті з'ясовано основне завдання системи місцевого самоврядування, яке полягає в задоволенні суспільних потреб громадян, пов'язаних з отриманням життєво необхідних послуг.

Виявлено причини виникнення лідерського середовища в системі місцевого самоврядування, до яких віднесено суспільну потребу, яка потребує вирішення, людей, об'єднаних спільним баченням задоволення даної потреби та лідера, якого обрали ці люди як вірець, що володіє рисами необхідними в даній ситуації і такими ціннісними орієнтаціями, які позитивно сприймаються людьми.

Сформульовано основні лідерські цінності, актуальні для системи місцевого самоврядування, які включають в себе уміння: вжитися в ситуацію і в потреби інших людей; знаходити компроміс та вести переговори; використовувати сучасні технології управління, інформаційні технології та усвідомлювати індивідуальні й колективні потреби.

У статті обґрунтовано перелік потреб, які повинні задовольнятися при виконанні обов'язків представників системи місцевого самоврядування. До таких потреб віднесено: потреби окремих об'єктів управління, потреби завдання та потреби у підтримці мешканців терито-

ріальних громад й осіб, які працюють у системі місцевого самоврядування.

У подальшому доцільно продовжити експерименти щодо формування лідерського середовища в системі місцевого самоврядування, оскільки саме ефективне лідерство здатне забезпечити нову якість діяльності системи місцевого самоврядування, направлену на задоволення суспільних потреб громадян, пов'язаних з отриманням життєво необхідних послуг.

Література:

1. Грищенко І.М. Впровадження лідерства в систему місцевого самоврядування України / І.М. Грищенко // Науковий вісник АМУ: зб. наук. пр. — К.: [б.в.], 2014. — Вип. 2/2014. — С. 275—285. — (Серія "Управління").
2. Грищенко І.М. Оптимізація управлінської діяльності в системі місцевого самоврядування шляхом застосування лідерства / І.М. Грищенко // Наука і вища освіта: тези доповідей XXII Міжнар. наук. конф. студентів і молодих учених, м. Запоріжжя, 18 квітня 2014 р. / Класичний приватний університет. — Запоріжжя: КПУ, 2014. — 771 с. — С. 451—452.
3. Про місцеве самоврядування в Україні: Закон України від 21.05.1997 р. (зі змінами) / [Електронний ресурс] — Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/280/97-вр>
4. Рудська А. Психологічні особливості лідерства в умовах реалізації соціальних проєктів: автореферат канд. дис. за спец. 19.00.05 — соціальна психологія. — КНУ імені Тараса Шевченка. — К., 2013.
5. Shilling E. The Values of City Management / E. Shilling // Ideal and Practice in Council-Manager Government. — Washington, 1989. — 108 с.
6. Adair J. The Action-centered leader. — London: Mc Graw-Hill, 1973. — 386 p.

References:

1. Hryshenko, I.M. (2015), "Implementation of leadership in local government Ukraine", Naukovyj visnyk AMU: zb. nauk. pr., vol. 2, pp. 275—285.
2. Hryshenko, I.M. (2014), "Optimizing the management of the system of local government by applying leadership", Nauka i vyscha osvita [Science and Higher Education]: tezy dopovidej XXII Mizhnar. nauk. konf. studentiv i molodykh uchenykh [Abstracts of Intern XXVI. Science. Conf. students and young scientists], Klasychnyj pryvatnyj universytet, m. Zaporizhzhia, Ukraine, 18 kvitnia, pp. 451—452.
3. The Verkhovna Rada of Ukraine (1997), The Law of Ukraine "On local government in Ukraine", available at: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/280/97-вр> (Accessed 21 May 1997).
4. Ruds'ka, A. (2013), "Psychological characteristics of leadership in terms of social projects", Ph.D. Thesis 19.00.05 — sotsial'na psykhohohiia, Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine.
5. Shilling, E. (1989), The Values of City Management, Washington, USA.
6. Adair, J. (1973), The Action-centered leader, Mc Graw-Hill, London, UK.

Стаття надійшла до редакції 09.03.2016 р.

УДК 351.713

Н. С. Криштоф,
к. держ. упр., доцент кафедри управління національним господарством та економічної
політики Національної академії державного управління при Президенті України
І. І. Дороніна,
к. е. н., доцент кафедри міжнародних фінансів, ДВНЗ "Київський національний
економічний університет імені Вадима Гетьмана"

МОДЕРНІЗАЦІЯ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ В УМОВАХ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ІНТЕГРАЦІЇ ТА СТРУКТУРНИХ ЗРУШЕНЬ

N. Kryshstof,
PhD, Associate Professor of dep. management national
Economy and economic policy National academy of public administration, the President of Ukraine, Kyiv
I. Doronina,
PhD, Associate Professor of dep. international finance SHEI "Vadym Hetman Kyiv National Economic University", Kyiv

MODERNISATION OF TAX SYSTEM IN THE CONDITIONS OF EUROPEAN INTEGRATION AND STRUCTURAL CHANGES

У статті розглянуто вплив оподаткування на економіку держави та досліджено, як саме податки впливають на окремі її складові. Запропоновано заходи реформування вітчизняної системи оподаткування. Дослідженню практичні аспекти податкової реформи в Україні. Розроблено рекомендації відносно їх подальшого проведення з врахуванням сучасних тенденцій і європейської інтеграції розвитку країни. У статті розкрито практичні положення розвитку податкової політики України. Охарактеризовано принципи побудови податкової системи держави. Досліджено основні економічні інструменти реалізації податкової політики та обґрунтовано необхідність їх зміни. Проаналізовано особливості податкової системи в умовах європейської інтеграції. Виявлено тенденції розвитку податкової системи. Визначено пріоритетні напрями розвитку податкової політики в умовах економічних зрушень.

The article examines the impact of taxation on the state economy and investigates impact of taxes on its individual components. It suggests ways of reforming domestic tax policy. Practical aspects of tax reform in Ukraine are explored. The recommendations regarding their future conduct concerning current trends and European integration of the country are provided. The article exposes practical provisions in developing the tax policy of Ukraine. Principles of tax system of the state have been exposed. The basic economic instruments of tax policy conduct are investigated as well as the necessity of their change reasoned. Tax system features have been analyzed in terms of European integration. Tendencies of tax system have been detected. The priority directions of tax policy development in terms of economic progress have been identified.

Ключові слова: податкова система, податки, оподаткування, реформування, бюджет, бюджетна система, державне регулювання, економіка.

Key words: tax system, taxes, taxation, reform, budget, budgetary system, state regulation, economy.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Для інтеграції України у світову економічну систему необхідним є створення міцного економічного підґрунтя. А оскільки забезпечувати державу необхідними фінансовими ресурсами покликана податкова система, її модернізація є вкрай важливою в сучасних умовах, що характеризуються низкою суттєвих протиріч і викликів як зовнішнього, так і внутрішнього характеру.

У Стратегії сталого розвитку "Україна — 2020" зазначається, що мета податкової реформи — "побудова податкової системи, яка є простою, економічно справедливою, з мінімальними затратами часу на розрахунок і сплату податків, створює необхідні умови для сталого розвитку національної економіки, забезпечує достатнє наповнення Державного бюджету України і місцевих бюджетів" [8]. Зрозуміло, що досягти такої амбітної мети в нинішній ситу-

ації — складне завдання, від виконання якого, без перебільшення, великою мірою залежить майбутнє держави. Адже в умовах глибокого розбалансування системи державних фінансів слід збільшувати доходи бюджету, і, водночас, для стимулювання швидкого відновлення економіки потрібно створити сприятливий фінансовий простір для бізнесу та інвестицій.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Актуальність окресленої проблематики зумовлює увагу до неї представників як наукової спільноти, так і експертного середовища. Питанням оподаткування присвячено ряд публікацій таких фахівців як З. Варналій, Д. Ляпін, К. Ляпіна. Проблеми, пов'язані з функціонуванням податкової системи, формуванням та реалізацією державної політики у цій сфері висвітлюються в працях таких відомих в Україні вчених, як В. Бодров, Н. Малиш, Н. Балдич, Л. Ільченко-Сюйва, О. Сафронова, А. Федосов, В. Опарін, Ю. Козак, Т. Савченко, А. Ластовецький та інші. Не можна оминути увагою також роботи закордонних дослідників; цікавою, зокрема, є книга Андерса Ослунда "Україна: Що пішло не так і як це виправити".

ВИДІЛЕННЯ НЕ ВИРІШЕНИХ РАНІШЕ ЧАСТИН ЗАГАЛЬНОЇ ПРОБЛЕМИ

Попри наявність серйозних напрацювань науковців і практиків у царині оподаткування, на даний час далеко не всі нагальні питання отримали належне висвітлення. Так, потребує ґрунтовного аналізу стан справ у податковій системі України та її реформаторські ініціативи в аспекті євроінтеграційних процесів та структурних зрушень.

МЕТА СТАТТІ

Метою статті є обґрунтування необхідності модернізації податкової системи України як передумови забезпечення стійкого економічного зростання економіки держави з одночасним збільшенням сукупних податкових надходжень до бюджетів усіх рівнів і державних цільових фондів.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Податкова система в Україні характеризується такими негативними рисами:

1. Складна система адміністрування (середній час витрачений на підготовку, подання звітності та сплати податків в Україні складає 350 год., у той час як у середньому по Європі і Центральній Азії 232,7 год., а в середньому по країнам ОЕСР — 176,6 год.).
2. Корупція в податкових органах (з цим явищем стикалися 26,7% підприємств).
3. Високий рівень податкового навантаження (в Україні цей рівень складає 52,2%, у Європі і Центральній Азії — 34,8%, по країнах ОЕСР — 41,2% [12]).

При формуванні Стратегії сталого розвитку "Україна — 2020" експертами Реанімаційного пакету реформ був доопрацьований розділ "Податки", част-

ково пропозиції експертів Реанімаційного пакету реформ було реалізовано у низці вже прийнятих законів, зокрема № 71-19 від 28.12.2014, Закон України 77-19 від 28.12.2014 р., № 219-19 від 02.03.2015 р., №655-19 від 17.07.2015 р. Стан їх виконання такий:

1. Зменшення кількості податків до дев'яти. Виконано частково, більшість податків об'єднані штучно, залишені два збори, введені додаткові податки (військовий збір).

2. Забезпечення скорочення витрат часу та коштів платників податків на нарахування та сплату податків шляхом скорочення кількості та обсягів податкової звітності, розширення можливостей безперешкодного дистанційного звітування та сплати податків (електронні сервіси).

3. Забезпечення прозорості та передбачуваності податкової системи. Реалізовано в частині передачі консультацій Міністерству фінансів та створення публічної бази податкових консультацій.

4. Забезпечення відповідності процедур контролю до трансфертного ціноутворенням у відповідності до принципів ОЕСР. Виконано.

5. Відмова від каральної моделі податкового контролю. Реалізований податковий компроміс, скасування штрафних санкцій у разі сплати за податковим повідомленням рішенням, спрощена система адміністрування РРО, не реалізована персональна відповідальність посадових осіб контролюючих органів.

6. Зменшення фінансового навантаження на фонд оплати праці, зокрема розміру єдиного соціального внеску з застосуванням запобіжника у вигляді обов'язкового збереження розміру нарахувань та відрахувань з ФОП протягом року та поступовий перерозподіл фінансового навантаження на ФОП між роботодавцем та найманою особою. Виконано.

7. Модернізація податку на прибуток — розрахунок об'єкта оподаткування податком на прибуток виходячи із сформованого згідно з МСФО або П(С)БО фінансового результату у фінансовій звітності. Виконано.

8. Реформа податку на додану вартість (Закон України № 71-19 від 28.12.2014 р.). Реалізовано в частині реформування системи адміністрування податкових накладних, не реалізовано в частині своєчасного і повного відшкодування [3].

На нашу думку, основним недоліком чинної податкової системи є її спрямованість на подолання дефіциту бюджету шляхом вилучення доходів господарюючих суб'єктів. Відсутність чіткого взаємозв'язку податкової системи з розвитком економіки і діяльністю її суб'єктів призвела до того, що податкова система розвивається відірвано від розвитку безпосередніх суб'єктів оподаткування. Підприємства зацікавлені показати мінімальний прибуток, щоб уникнути надмірного податкового тиску. Певна річ, позитивним напрямом податкової реформи стало зниження ставок податків. Однак одночасне зниження ставок податку на прибуток підприємств та ПДВ (до кінцевих значень) призведе до значного падіння доходів державного бюджету на 2,8 % від ВВП

або майже 10% його загальних доходів. У Податковому кодексі не обумовлено компенсаційні джерела, які дозволили б покрити втрату доходів. Крім того, не оприлюднено, за рахунок стримування яких статей видатків бюджету будуть компенсуватися зменшення доходної бази від зменшення ставок податків. Сумнівним з точки зору доцільності та ефективності є також положення стосовно зниження ставки ПДВ. Даний податок є одним з непрямих податків, тому фактичним суб'єктом оподаткування є кінцевий споживач, а не підприємство, що його сплачує. Зниження ставки ПДВ в умовах гострого дефіциту ресурсів не є оптимальним з точки зору економічної ефективності. На наш погляд, необхідно зосередитися на зниженні ставки податку на прибуток і лише за наявності ресурсів переходити до зниження ставки ПДВ, але в довгостроковій перспективі.

Ефективність ставки залежить від того, як визначається обсяг валових витрат бізнесу: чим більші валові витрати, тим менший прибуток декларують підприємства і, відповідно, менше сплачують податку [12].

Вважаємо, що основним завданням модернізації податкової системи як однієї з найважливіших умов функціонування ефективної податкової системи загалом є: значне зниження і вирівнювання податкового тягаря; спрощення системи оподаткування; посилення податкового контролю за рівнем витрат виробництва; мінімізація витрат виконання й адміністрування податкового законодавства.

Актуальними також є питання формування цілісної законодавчої бази з питань оподаткування, гармонізованої із законодавством ЄС та зміцнення позицій українського підприємництва в міжнародній конкурентній боротьбі. І тут не обійтися без аналізу та використання зарубіжного досвіду щодо змін у фіскальній політиці. В Італії, наприклад, запроваджується податок на банки й мінімальні ціни на сигарети. Португалія на 2,5 % підвищує ставку податку на прибуток підприємств, на 1% — ПДВ, на 1,5 % — податку з доходів фізичних осіб. У Великій Британії ставка ПДВ підвищується з 15 до 20 %, податку на приріст капітальної вартості з 18 до 28 %. Крім того, у багатьох країнах доходи державного бюджету поповняються за рахунок приватизації, тобто в частині логіки боротьби із кризою в Європі, на відміну від України, збільшиться податкове навантаження і зменшиться соціальний захист, тривають пошуки дохідно-витратного балансу фінансового стану держав. Характерно, що Україна за світовими рейтингами перебуває на доволі низьких позиціях саме щодо податкового законодавства не через податковий тиск, який є нижчим, ніж у багатьох країнах Європи, а через те, що для сплати податків потрібно витратити набагато більше часу, опрацювати набагато більше документів ніж у європейських країнах [12].

Згідно з дослідженнями, проведеними Міжнародною фінансовою корпорацією та Світовим банком наша держава займає у 2016 році 83 місце зпоміж усіх країн світу за легкістю ведення бізнесу (189 у рейтингу "Doing Business 2015"). Отже, частина реформ з дерегуляції дали результат. Рейтинг

розраховувався за суворими індикаторами. Так, за легкістю започаткування бізнесу Україна піднялася на 30-те місце у світі. Уряд спростив умови для малого бізнесу. У рейтингу щодо захисту інвесторів у 2015 р. Україна зайняла 88 місце Серйозними проблемами для інвестора все ще залишаються: корупція, низька правова культура суспільства (готовність обійти встановлені правила), низька якість державного управління (технічне забезпечення, якість роботи чиновників), неефективна судова система [11].

Модернізація чинної податкової системи повинна відбуватися у напрямі створення сприятливих податкових умов для українських товаровиробників, стимулювання вкладення коштів у інвестиційні програми. Виконання цих та інших завдань приведе до успішного досягнення поставленої мети реформування податкової системи держави і, як наслідок, економічного зростання загалом.

У своїх дослідженнях автор книги "Україна: Що пішло не так і як це виправити" Андерс Ослунд акцентує увагу на тому, що у структурі державних доходів України домінують два податки: "єдиний соціальний внесок", або 41% податок з фонду заробітної плати, що приносить 14% ВВП. В Європейському Союзі середня ставка відповідного податку становить 36% від заробітної плати, а в США — 15%. Та надходження від податку на додану вартість (ПДВ) разом з акцизними податками складають 14% ВВП. Майже фіксований податок на доходи фізичних осіб приносить 5% ВВП, а податок на прибуток підприємств — 4% ВВП. Податкові надходження від ЗЕД приносять майже 1% ВВП. Неподаткові надходження, в основному, розподіл дивідендів у державних компаніях і доходи від приватизації, додають 5,5% ВВП.

Цілі податкової реформи в Україні досить очевидні. У першу чергу, це наповнення бюджету — зібрати доходи, що приблизно дорівнюють витратам. По-друге, необхідно спростити і декриміналізувати податкову систему, тому варто зменшити кількість податків і повернути їх адміністрування в правове поле. По-третє, уніфікувати різні податкові ставки, зокрема, знизити нарахування на заробітну плату. В результаті, платники податків будуть витратити значно менше часу і зусиль на здійснення податкових платежів та на перевірки. Загальна тенденція в оподаткуванні повинна сприяти переходу оподаткування від виробництва до споживання.

Найбільша і найважливіша зміна полягає в зниженні податку на заробітну плату або "єдиного соціального внеску" з 41% до 20% від фонду заробітної плати. Ставка цього податку висока, і була основною причиною низького рівня офіційного працевлаштування та масштабної тіньової економіки. Таке зменшення "виведе" людей з тіньової економіки.

Десять років тому Україна ввела єдиний прибутковий податок у розмірі 15%. Цілком розумним буде повернення до єдиної ставки ПДФО, але для забезпечення достатнього рівня надходжень в казну, вона має становити 20% від доходу. Майже половина посткомуністичних країн застосовує єдину ставку ПДФО, і Україні, як одній з корумпованих країн, та-

кож потрібна єдина ставка. Розроблений в 2010 році Податковий кодекс узаконив поступове зниження ставки на прибуток. Небагатьом країнам вдалося зібрати таку велику частку ВВП від надходжень податків на прибуток підприємств, як Україні, а саме 4% від ВВП в 2013 році, тоді як країни ЄС в середньому збирають 2,5% від ВВП. І це за умови, що великі приватні українські компанії, як правило, намагаються мінімізувати свої податки на прибуток через трансферне ціноутворення в офшорних зонах та податкових ямах. Такі чималі доходи бюджету від податку на прибуток в Україні вказують на дійсно жорсткі процедури збору податку, що істотно перешкоджають розвитку підприємництва. Тим не менш, було б несправедливо оподатковувати заробітну плату більше, ніж прибутки підприємств.

Щодо податку на додану вартість (ПДВ) то створюється загальне враження, що його сплата пов'язана з масовими ухиленнями. Тим не менш, Україна може похизуватись суттєвими надходженнями від ПДВ. Тоді як середній показник надходжень від ПДВ в країнах ЄС становить 7% ВВП, Україна збирає 10% ВВП, тому реальної альтернативи ПДВ не існує, український уряд це розуміє і, отже, зосереджується на покращенні адміністрування ПДВ.

Сільське господарство України зараз користується набагато більш м'яким режимом оподаткування, що, природно, викликало чимало запитань з боку МВФ. Усі сільськогосподарські підприємства, незалежно від розміру, сплачують земельний податок до 1% від оціночної вартості земельних ділянок, але зазвичай сплачувалась мінімальна ставка цього податку. Для мільйонів бідних сільськогосподарських виробників в Україні це мало сенс, тому що у них є невелика земельна ділянка, і у важкі часи вони живуть за рахунок натурального господарства. Якщо ж говорити про великі українські агрохолдинги, які володіють земельними ділянками до 500,000 га, — це інша справа. Дуже часто це великі інтегровані компанії з несільськогосподарськими підприємствами, але виходить так, що вони сплачують дуже низьку ставку сільськогосподарського податку на всю свою діяльність, і, більше того, звільнені від сплати ПДВ. Вони повинні перейти на систему стандартного оподаткування з повним веденням бухгалтерського обліку [7].

У суспільстві є розуміння необхідності провести податкову реформу, яка сформує конкурентні умови для розвитку бізнесу, зупинить катастрофічне падіння економіки та стане справжнім поштовхом для виходу України з кризи. Так, у законопроекті № 3357, (так званий проект Н. Южаніної), розробленому групою народних депутатів, експертів та науковців, закладені прогресивні зміни, які, здебільшого, спрямовані на нормалізацію взаємовідносин між підприємництвом і фіскальними органами, покращення адміністрування податків, впровадження прогресивних форм оподаткування. У законопроекті втрачені пропозиції щодо:

- переходу до оподаткування розподіленого прибутку, що знизить рівень втручання податкових органів в діяльність підприємств, покращить інвес-

тиційну привабливість України та надасть додатковий фінансовий ресурс для економічного зростання;

- суттєвого зниження фіскального навантаження на заробітну плату, що є вагомим економічним аргументом для детінізації заробітних плат;

- скасування підстави для корупційних можливостей; введення публічного реєстру заявок на відшкодування ПДВ, та відшкодування ПДВ виключно в порядку черговості їх подання та позиції в реєстрі; введення автоматичного відшкодування ПДВ для всіх платників податків: запровадження електронного кабінету платника податків; позбавлення районних відділів ДФС контролюючих функцій, перетворення їх на сервісні центри; ліквідації податкової міліції.

Важливо прибрати з податкової системи корупційні складові. Основою боротьби з корупцією є прозорість і відкритість. Тож, необхідно забезпечити повноцінне функціонування Електронного кабінету платника податків, скасувати плани штрафів за порушення податкового законодавства. Зменшити адміністративно-корупційне навантаження на бізнес через ліквідацію дискреції при адмініструванні податків, існування якої є більшою перешкодою для бізнесу, аніж високе податкове навантаження. Перебудова роботи Державної фіскальної служби України передбачає суттєві зміни, використовуючи аналітичні механізми контролю, що дозволить зробити важливий крок в бік відновлення довіри між громадянами та Урядом в Україні, що, в свою чергу, дасть підстави сподіватися на детінізацію української економіки [10].

Долати фіскальний розрив, що виникне при впровадженні запропонованої податкової реформи, Уряд повинен, в першу чергу, через зниження бюджетних видатків, які на сьогодні є непомірно високими для країни (рівень перерозподілу ВВП через публічні фінанси досягає більше ніж 50%). Статистичні показники свідчать, що бюджетні видатки на сьогоднішній день є непомірними для економіки, а подальше збільшення фіскального навантаження ставить під загрозу існування держави Україна. Необхідно здійснити заходи, щоб скоротити перерозподіл ВВП через публічні фінанси до 35—37%.

Щодо надходжень, пропонується частково компенсувати можливі втрати за рахунок збільшення та удосконалення оподаткування майна підприємств, ці заходи дозволять провести податкову реформу, не порушуючи макроекономічний баланс. Досягнення порозуміння на базі поєднання лібералізації податкової системи з фіскальною відповідальністю забезпечить збалансованість Державного бюджету.

Сучасний стан макроекономічних показників України свідчить про глибоку кризу: падіння реального ВВП, скорочення обсягів зовнішньоекономічної діяльності, падіння обсягів роздрібною реалізації та зменшення реальних заробітних плат населення України (у більшості громадян розмір їх доходів не забезпечує реальний прожитковий мінімум).

Першочерговими завданнями, які мають бути вирішені податковою реформою, є створення сприят-

ливих умов для розвитку економіки через радикальне зменшення можливостей для корупції, суттєве зменшення податкового тиску, відновлення довіри між державою і бізнесом.

Головною загрозою представленої Концепції є незбалансованість доходів та видатків бюджету. З метою балансування цих показників необхідно:

- вирішити питання трирічного бюджетування;
- проаналізувати позицію про те, що непрямі податки в українських умовах є більш ефективним та менш шкідливим видом оподаткування, ніж прямі (тому зниження ставки ПДВ до 15% є недоцільним заходом);

- винести на окреме експертне обговорення пропозиції щодо перерозподілення податкового навантаження на користь податку на майно (включаючи землю), що може компенсувати близько 25% від прогнозованого дисбалансу [13].

Як відомо, Міністерство фінансів України представило компромісний варіант податкової реформи. Виходячи з принципу відповідальності, у початковому варіанті реформи Мінфін пропонував встановлення лінійної ставки для чотирьох ключових податків на рівні 20%. Така пропозиція була зумовлена реалістичним розумінням можливостей країни швидко зменшити видатки. Водночас, за результатами тривалих обговорень проекту знайшли порозуміння щодо потреби та можливості зменшувати видатки країни. З метою зменшення податкового навантаження запропоновано зниження ставок податків протягом кількох років:

- Знизити ставку ЄСВ з поточних близько 41% до 20% вже у 2016 році. Фізичні особи будуть сплачувати 0% ЄСВ замість нинішніх 3,6%.

- У 2016 році встановити ставки ПДФО та податку на прибуток на рівні 18%. Таким чином, доходи підприємств та фізичних осіб будуть оподатковуватися однаково.

- У 2017 році знизити ставки ПДФО та податку на прибуток до 17%.

- З 2018 році скасувати ЄСВ та встановити єдиний податок на зарплату на рівні 20%. Для забезпечення найменш захищених громадян, Мінфін пропонує лишити мінімальну соціальну пільгу в розмірі 0,5 мінімальних зарплат та розширити сферу її застосування, збільшивши поріг зарплати для отримання пільги. Це дозволить створити одне з найменших податкових навантажень на зарплату в країнах ЄС, а 16% громадян користуватимуться мінімальною соціальною пільгою. Запровадження інвестиційного податкового механізму дозволить спрямувати до 50% нарахованої суми податку на прибуток на інвестиції в нове обладнання та нові технології.

Для аграрного сектору Уряд планує запровадити перехідний період для переходу на загальну систему оподаткування та змінити умови спеціального режиму оподаткування. Також запропоновано відновити право на відшкодування податку на додану вартість для усіх експортерів зернових та технічних культур [9].

Прем'єр-міністр України А. Яценюк виокремив чотири принципи податкової політики. Перший —

принцип справедливості, який полягає в тому, що той, хто заробляє, повинен отримати свою законно зароблену частину доходу. І бюджет повинен також отримати свою частину доходу від відповідних заробітків. При цьому податки, які сплачені до бюджету, мають прозоро і чесно використовуватися, про що повинен знати кожний український громадянин [1]. Зауважимо, що важко не погодитися з таким твердженням.

Другий принцип — це принцип рівності, який означає, що податки сплачують всі. Система оподаткування рівна для всіх. І жодних виключень в залежності від компанії чи особи, яка володіє цією компанією, не повинно бути.

Третє — це простота. Найкращий спосіб поборолювати корупцію в податковій системі, зробити так, щоб всі платили податки, — максимально її спростити.

Четвертий принцип — передбачуваність податкової політики. Підприємець повинен знати, які податки встановлені, які податки і коли будуть змінюватися, для того аби він міг легко прогнозувати свій бізнес. Варто зазначити, що надання достатнього часу для опрацювання та прийняття виважених рішень забезпечить і підвищення якості документів.

Перший етап податкової реформи дозволив провести бюджетну і податкову децентралізацію. Значна частина податкових повноважень і доходів була віддана на місця. Результатом такої реформи стало те, що доходи місцевих бюджетів збільшилися на 40%. Вдвічі скоротили кількість податків. Частина податків була ліквідована, частина податків була об'єднана. Наблизили один до одного податковий і бухгалтерський облік, що значно спростило сплату і нарахування податків. Запровадили нову систему адміністрування податку на додану вартість. Запроваджена прозора система інформування про відшкодування податку на додану вартість. На сайті Державного казначейства можна побачити кожне підприємство, яке отримало відшкодування податку на додану вартість.

Запроваджено експеримент щодо сплати єдиного соціального внеску — це податок на заробітну платню, адже значна частина заробітних плат в тіні, що пов'язано з надто високим податковим навантаженням на фонд оплати праці. Але тільки 8 тисяч підприємств скористалися можливістю платити менший податок і відповідно отримувати більшу заробітну платню. Це перший крок в податковій реформі — детінізація заробітної платні та зменшення навантаження на фонд оплати праці в цілому.

Другий етап реформування податкової системи — проаналізовано 14 найбільш вдалих економічних податкових моделей у світі. Проведено зустрічі з підприємцями, з громадянським суспільством, з експертами. В результаті чого дійшли до висновку, що Україна повинна в першу чергу орієнтуватися на свої економічні реалії та потреби і повинна створити власну податкову модель, а не рекомендовану.

Важливо усвідомити, що запровадження податків в країні повинно стати предметом суспільного консенсусу. Необхідно вести публічний діалог про

нову податкову систему в країні, яка відображатиме інтереси кожного громадянина, кожного підприємця та інтереси України в цілому.

У Державній фіскальній службі 60 тисяч людей перевіряють близько 3 мільйонів суб'єктів підприємницької діяльності. При цьому тільки 1,5 тисячі підприємств наповнюють державний бюджет на 80%. Тому планується, що Державна фіскальна служба буде скорочена.

З 15 вересня 2015 року запроваджене публічне звітування Державної казначейської служби щодо витрат з державного бюджету. Новаторським є проєкт "Відкритий бюджет", де кожен громадянин України може отримати інформацію про надходження та видатки як в державному, так і в місцевому бюджеті [1].

Верховна Рада України у 2016 році прийняла Закон № 3688 "Про внесення змін у Податковий кодекс України та деякі законодавчі акти України щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень". У ньому прописані такі зміни в частині податку на додану вартість: удосконалення порядку відшкодування ПДВ з бюджету, який забезпечуватиме однакові вимоги та права для всіх платників податку, з урахуванням черговості подання платниками податку заяв на відшкодування ПДВ; запровадження офіційної публікації інформації про відшкодування ПДВ з бюджету у вигляді реєстру з відображенням у ньому даних про платника податку, заявлених до відшкодування з бюджету сум податку та стану їх відшкодування [4].

Щодо акцизів — специфічні ставки акцизного податку на тютюнові вироби, тютюн та промислові замінники тютюну, а також мінімальне акцизне податкове навантаження і сплата акцизного податку з тютюнових виробів збільшуються на 40%, адвалорна ставка залишається без змін. Передбачається збільшити ставки на спирт, спиртові дистиляти та спиртові напої по відношенню до чинних на сьогодні — на 50%, на пиво — на 100%, на вина — на 100%. Встановлення ставки акцизного податку на слабоалкогольні напої (вміст спирту від 0,5 до 8%) — на 300% від чинної на сьогодні.

Також документом пропонується встановлення єдиної базової ставки у розмірі 18% (замість двох діючих ставок 15% та 20%); для дивідендів залишається ставка у розмірі 5%; звільнення від оподаткування сум коштів, наданих платнику податку міжнародною фінансовою організацією у зв'язку із здійсненням заходів щодо енергоефективності та енергозбереження; звільнення від оподаткування сум, прощених (анульованих) кредитором за кредитами в іноземній валюті, що отримані на придбання єдиного житла (іпотечні кредити).

Щодо спрощення системи оподаткування, передбачаються наступні зміни: зменшення для платників III групи річного обсягу доходу з 20 млн гривень до 5 млн гривень; збільшення ставок для платників III групи: з 2 до 3% (для платників ПДВ) — та з 4 до 5% (для неплатників ПДВ); підвищення в 1,8 рази ставок єдиного податку для 4 групи платників (сільгосппідприємств); скасування на 2016 рік зас-

тосування коефіцієнту індексації нормативної грошової оцінки землі для визначення бази оподаткування для платників єдиного податку четвертої групи.

Законом встановлюються такі новації щодо акцизного податку: запровадження системи електронного адміністрування реалізації пального: введення акцизної накладної, як обов'язкового електронного документу, який складатиметься при здійсненні всіх операцій з реалізації пального на внутрішньому ринку; унеможливлення випадків реалізації на АЗС не облікованих обсягів пального, з яких не сплачений акцизний податок [4].

Також пропонується внести ряд змін до Закону "Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування", якими передбачається:

- встановлення єдиної ставки ЄСВ в розмірі 22%;

- підвищення максимальної величини бази нарахування ЄСВ з 17 до 25 мінімальних місячних заробітних плат;

- скасування ЄСВ, що утримується із заробітної плати (доходу) робітників (фізичних осіб) [4], [2].

Варто зазначити, що жоден з проєктів податкової реформи не дає для спрощеної системи оподаткування позитивної відповіді. На жаль, така лібералізація зводиться до того, що погіршуються умови саме для малого підприємництва, а це лібералізацією назвати аж ніяк не можна.

Спрощена система оподаткування запроваджувалася свого часу як тимчасовий захід, але ще не настав час від неї відмовитися. Ця система народилася на початку дев'яностих саме як відповідь на глибоку економічну кризу, як на необхідність громадянам самим заробляти собі на життя дрібним бізнесом. От зараз наша держава проходить такий самий етап. В обох концепціях податкової реформи пропонується верхній поріг доходу, з якого дозволено сплачувати єдиний податок, суттєво знизити. Наталія Яресько, наприклад, аргументує це тим, що не потрібно давати великому бізнесу можливість платити за спрощеною системою так, як малому. Необхідно переглянути межу доходу до 20 мільйонів. Якщо поррахувати середнє навантаження на великий бізнес та на малий бізнес, то великий бізнес в цілому від обсягу реалізації сплачує менше, ніж сьогодні встановлені відсотки для малого бізнесу. Безумовно, межа 20 мільйонів гривень завелика. Статистика така, що кількість суб'єктів, які доходять до межі 20 мільйонів, постійно коливається в межах 2—3%. Але до якої межі її слід зменшувати? Третю категорію знищувати не можна (третя група платників єдиного податку — фізичні особи-підприємці та юридичні особи з обсягом доходу до 20 мільйонів гривень). Ця категорія найбільш стабільна, третя категорія — це, зокрема, і юридичні особи — мікробізнес, який сплачує відсоток від обсягу реалізації. Тим не менше, обидві концепції податкової реформи виходять з ідеї підвищення ставок для середньої категорії або взагалі відмови від третьої категорії. Логіки в цьому немає взагалі. А ось логіка зменшення межі є, але розрахунок — до якої

Таблиця 1. Ставки податків

СТАВКИ	
Податок на прибуток підприємств 18%	
Податок на доходи фізичних осіб 18%	
Єдиний соціальний внесок 22%	
ПДВ 20%	
ПОДАТОК НА ПРИБУТОК	
Базова (основна) ставка: 18% у 2016 році	
База:	
Розрахована на основі ПСБО, або МСФЗ (для публічних компаній, або за вибором).	
Відмова від сплати щомісячних авансових платежів по податку на прибуток. Запровадження квартального звітного періоду для підприємств з річним доходом більше 20 млн грн.	
ПОДАТОК НА ДОХОДИ ФІЗИЧНИХ ОСІБ	
Заробітна плата	
Ставки:	
- 0% - для 0,5 розміру мінімальних місячних заробітних плат (689 грн.); надається для заробітних плат не вище 1 930 грн.;	
- 18% - до розміру заробітної плати без обмеження	
Розмір податкової соціальної пільги (так звана 100 відсоткова пільга) залишено на постійній основі у розмірі, що дорівнює 50 відсоткам мінімальної заробітної плати, встановленої на 1 січня звітного року для всіх працівників, які отримуватимуть заробітну плату у 2016 році не вище 1930 грн. (1378 грн. x 1,4) на місяць	
Доходи відмінні від заробітної плати, дивіденди від неплательників податку на прибуток – 18%	
Інший дохід:	
- 5% - дивіденди від платників податку на прибуток;	
- 18% - інші пасивні доходи, в тому числі проценти по депозитам	
Оподаткування пенсій - 15% від перевищення рівня 3 МЗП (1378x3 = 4134 гривень)	
ЄДИНИЙ СОЦІАЛЬНИЙ ВНЕСОК	
Працівники не платять ЄСВ з заробітної плати та інших доходів	
Максимальна величина бази нарахування єдиного внеску - максимальна сума доходу застрахованої особи на місяць, що дорівнює двадцяти п'яти розмірам прожиткового мінімуму для працездатних осіб, встановленого законом, на яку нараховується єдиний внесок;	
ПОДАТОК НА ДОДАНУ ВАРТІСТЬ	
1. Ставка:	
a) загальна - 20%;	
b) експорт - 0% .	
2. Фармацевтична продукція - 7%	
3. Запровадження на 2016 рік перехідних умов у застосуванні сільгоспвиробникамиспецирежиму оподаткування, а саме: розподіл нарахованого ПДВ у пропорціях яка залежить від операцій що здійснюють с/г виробники:	
- при постачанні зернових та технічних культур: 85% - до державного бюджету, 15% - залишається у розпорядженні сільгоспвиробника;	
- при постачанні великої рогатої худоби та молока 20% - до державного бюджету, 80% - залишається у розпорядженні сільгоспвиробника;	
- при постачанні інших с/г виробників:	
50% - до державного бюджету, 50% - залишається у розпорядженні сільгоспвиробника	
4. Відновлення права на відшкодування ПДВ для усіх експортерів зернових та технічних культур.	
5. Запровадження офіційної публікації 2 реєстрів відшкодування ПДВ з відображенням у ньому даних про платника податку, заявлених до відшкодування з бюджету сум податку та стану їх відшкодування	
СПРОЩЕНА СИСТЕМА ОПОДАТКУВАННЯ	
Вимоги до платників податку	
I група - ФОП, які не використовують працю найманих осіб, здійснюють виключно торгівлю на ринках або надають побутові послуги населенню. Обсяг доходу - не перевищує 300 тис грн.	
II група - ФОП, які надають послуги платникам єдиного податку або населенню. Виробництво та продаж товарів, діяльність у сфері ресторанного господарства. Наймані працівники - до 10 осіб. Обсяг доходу – до 1,5 млн грн.	
III група – ФОП та юридичні особи, які мають дохід до 5 млн грн.	
IV група – с/г товаровиробники, у яких частка сільськогосподарського товаровиробництва за попередній податковий рік дорівнює або перевищує 75 %	
I група. Ставка - до 10% мінімальної заробітної плати (до 137,8 грн.), встановлюють місцеві ради. ЄСВ - 22% мінімальної зарплати (303,16 грн.)	
II група - мінімальна заробітна плата. Ставка – до 20% мінімальної заробітної плати, встановлюють місцеві ради. ЄСВ - 22% бази нарахування	
III група. Збільшено ставки:	
- з 2% до 3% для платників ПДВ;	
- з 4% до 5% для неплательників ПДВ	
IV група: ставки збільшено: 0,16 -5,4% нормативно-грошової оцінки 1 га землі (залежно від виду земель)	
Щодо застосування реєстраторів розрахункових операцій (РРО)	
Порядок застосування РРО у 2016 році не змінюється (до Закону України №909 змін щодо реєстраторів розрахункових операцій не внесено)	
АКЦИЗИ	
Підакцизні товари	Ставка
лікєро-горіччані вироби	105,80 грн. за 1 л 100% спирту
вина виноградні натуральні	0,01 грн. за 1 л
вина з додаванням спирта	7,16 грн. за 1 л
вермути	
вина ігристі	10,40 грн. за 1 л
вина газовані	
пиво	2,48 грн. за 1 л
слабоалкогольні напої	211,59 грн. за 1 л. 100% спирту
сигарети без фільтру	
сигарети з фільтром	318,26 грн. за 1000 шт.
(специфічна ставка)	
сигарети без фільтру	
сигарети з фільтром	12% від максимальних роздрібних цін з ПДВ
(адвалорна ставка)	
ТРАНСПОРТНИЙ ПОДАТОК	
Оподатковуватимуться легкові автомобілі, з року випуску яких минуло не більше п'яти років (включно) та середньоринкова вартість яких становить 750 розмірів МЗП, встановленої законом на 1 січня податкового (звітного) року на 2016 рік. Така вартість визначається центральним органом виконавчої влади, що реалізує державну політику економічного розвитку, за методикою, затвердженою Кабінету Міністрів України, виходячи з марки, моделі, року випуску, типу двигуна, об'єму циліндрів двигуна, типу короб переключення, пробігу легкового автомобіля, та розміщується на його офіційному веб-сайті	
Ставка (за рік) - 25 000 грн. за автомобіль	
Загальна кількість автомобілів класу "Люкс" 2011-2013 років випуску (безвідносно до вартості таких авто) – 138 249 одиниць (Mercedes-Benz, BMW, Lexus, Audi, Porsche,Infiniti, Land Rover, Jaguar, Bentley, Maserati, Rolls-Royce, Maybach, Aston Martin, Ferrari,Lamborghini, ін.)	
ПОДАТОК НА НЕРУХОМЕ МАЙНО	
Ставка податку:	
1) до 3% МЗП за 1 кв. м. площі нерухомого майна – для об'єктів житлової нерухомості, а також для об'єктів нежитлової нерухомості. Встановлюється місцевими радами.	
2) 25 000 грн на рік – додатково до 3% МЗП за 1 кв. м. - для квартир та будинків площею понад 300 кв. м та 500 кв. м відповідно	
Пільги (залишаються не змінними):	
Для квартири/квартир незалежно від їх кількості - на 60 кв. м.	
Для житлового будинку/будинків незалежно від їх кількості - на 120 кв. м.	
Для різних типів об'єктів житлової нерухомості, в тому числі їх часток (у разі одночасного перебування у власності платника податку квартири/квартир та житлового будинку/будинків, у тому числі часток) - на 180 кв. м.	
ВІЙСЬКОВИЙ ЗБІР	
Військовий збір - 1,5% (подовження на 2016 рік)	

цифри, на даний момент немає. Два чи п'ять мільйонів доходу — це має бути жорстко обгрунтовано. Підприємці, які мають потенціал для зростання, самі перейдуть на загальну систему оподаткування, про це дуже чітко заявив малий бізнес під час засідання ради підприємців при Кабміні. Спрощена система оподаткування захищає сьогодні той найменший і найбільш вразливий рівень бізнесу, який годує українських громадян. Це не ті власники, які виводять в різні розвинуті країни свої кошти, а саме українці, які тут заробляють свої гроші і залишають їх в Україні, годують сім'ї та навчають тут дітей [5].

Ставки єдиного податку для підприємців з річною виручкою до 1,5 млн грн. не змінювалися з 1998 року, не можна порівнювати 100 грн. та 200 грн. єдиного податку у 1998 році та у 2015 році. Спрощена система працювала 10 років без змін, фізичні особи мали граничний обсяг доходів на рік — до 500 тис. грн., юридичні — до 1 млн грн. З 2011 року обсяг збільшувався та ставки єдиного податку збільшувалися, максимальні ставки були в 2012: 7% з ПДВ або 10% без ПДВ для підприємців з річним оборотом до 20 млн грн. Тому стало вигідно використовувати спрощену систему, кількість підприємців почала збільшуватися, трудові відносини підміняються господарськими. В результаті рівень надходження ЄСВ суттєво знизився, а надходження від єдиного податку так і не збільшується. Бізнес відкрито говорить, що використовує єдиний податок для зменшення навантаження на фонд зарплати.

Зниження податкового навантаження на Фонд оплати праці за рахунок введення єдиного податку на зарплату, або за рахунок простого зниження ЄСВ не дасть результату без перегляду спрощеної системи оподаткування, бізнес і надалі залишатиметься в тіні. Зрозуміло, що без касового апарату неможливо перевірити річний оборот будь-якого підприємця. Але спрощена система повинна залишитися для дійсно малих підприємців, які забезпечують себе та свої сім'ї власною працею. Спрощена система має залишатися і бути дієвим інструментом підтримки підприємництва. Водночас оподаткування в рамках спрощеної системи повинно бути переглянуто [10].

Підприємницька ініціатива та ефективна державна політика, яка сприятиме її реалізації — те що врятує українську економіку. Сьогодні, коли економіка України увійшла в економічну депресію, постоєво змінюється розуміння малого бізнесу, тож, певна річ, і реформування податкової системи має відповідати сучасним реаліям.

ВИСНОВКИ

Головною метою податкової реформи в Україні є створення передумов для економічного зростання за рахунок вивільнення підприємницького потенціалу та сприяння реалізації конкурентних переваг країни (особливо у частині використання "людського капіталу" для прискореного розвитку інтелектуально-містких галузей), що набуває особливого значення в умовах європейської інтеграції.

На структурному рівні реформа повинна сприяти прискореному оновленню економіки через при-

швидшення процесів зростання нових підприємств і галузей та відмирання старих. Для цього, зокрема, така реформа покликана:

1. Зробити правила гри у сфері оподаткування рівними, прозорими, незалежними.
2. Знизити навантаження на сумлінних платників за рахунок більш рівномірного розподілу податкового тягара.
3. Дозволити скасувати практику встановлення планів із надходжень.
4. Зменшити сукупні (держави та підприємств) витрати на адміністрування та інші суспільні втрати.
5. Радикально зменшити корупцію у податковій сфері.

Задля проведення успішної податкової реформи, щоб створити належні передумови для виходу України з економічної кризи, з одного боку, а з іншого — забезпечити збалансованість державного, місцевих бюджетів та Пенсійного фонду необхідні зміни до Податкового Кодексу. Це вимагає ефективної роботи науковців, експертів та Уряду з вироблення спільного підходу до скорочення видаткової частини Державного бюджету.

Вважаємо, що досягнення порозуміння на базі поєднання лібералізації податкової системи з фіскальною відповідальністю забезпечить збалансованість Державного бюджету та буде сприяти виходу економіки з глибокої кризи.

Напрями подальших досліджень, на нашу думку, мають стосуватись удосконалення інституційного середовища модернізації податкової системи України, що нерозривно пов'язано зі змінами в судовій і правоохоронній сферах, дієвістю боротьби з корупцією.

Література:

1. 10 хвилин із Прем'єр-міністром. Нова податкова політика [Електронний ресурс] / Урядовий портал. — 06 вересня 2015 р. — Режим доступу: www.kmu.gov.ua/control/publish/article?art_id=248459272
2. Верховна Рада проголосувала за податкові зміни для прийняття Держбюджету-2016 р. [Електронний ресурс]: за даними електронної версії журналу "Український тиждень" від 24 грудня 2015 р. — Режим доступу до журналу: <http://tyzhden.ua/News/154722>
3. Дубровський В. Резолюція Експертного круглого столу з питань податкової реформи [Електронний ресурс] / В.Дубровський, П.Кухта, І.Несходовський / За даними Інституту соціальних та економічних трансформацій — 2015. — Режим доступу: <http://iset-ua.org/ua/novini/podatki/item/25-rezoluciya>
4. Закон України "Про внесення змін у Податковий кодекс України та деякі законодавчі акти України щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень у 2016 році" [Електронний ресурс] / Верховна Рада України // Закон від 24.12.2015 № 909-VIII. — Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/909-19>
5. Знищення спрощеної системи загрожує "податковим майданом" — К. Ляпіна [Електронний ресурс]: за даними Радіо Свобода — 15 лютого 2015 р.

— Режим доступу: <http://www.radiosvoboda.org/content/article/27358073.html>

6. Ключові зміни до Податкового Кодексу України прийняті ВРУ 15 лютого 2016 р. [Електронний ресурс]: за даними Комітету Верховної Ради України з питань податкової та митної політики 16 лютого 2016 р. — Режим доступу: http://kompmp.rada.gov.ua/kompmp/control/uk/publish/article?art_id=57377&cat_id=50568

7. Ослунд А. Україна: Що пішло не так і як це виправити [Електронний ресурс] / А. Ослунд / За даними Радіо Свобода — 16 лютого 2016 р. — Режим доступу: www.radiosvoboda.org/content/article/27041981.html

8. Про Стратегію сталого розвитку "Україна — 2020": Указ Президента України від 12.01.2015 № 5/2015. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>

9. Промова Міністра фінансів Наталії Ярецько на засіданні Національної ради реформ 8 грудня 2015 р. [Електронний ресурс]: за даними Міністерства фінансів України. — Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua/news/view/prezentatsiia-podatkovoi-reformy?category=dohidna-politika&subcategory=podatki>

10. Спільна заява групи Податки Реанімаційного пакету реформ та Інституту соціально-економічної трансформації щодо законопроекту з податкової лібералізації №3357 [Електронний ресурс]: за даними Інституту соціальних та економічних трансформацій — 2015. — Режим доступу: <http://iset-ua.org/ua/novini/podatki/item/17-spilna-zaiava-reanimatsiinoho-paketu-reform-ta-institutu-sotsialno-ekonomichnoi-transformatsii-shchodo-zakonoproektu-z-podatkovoi-liberalizatsii-3357>

11. Сприятливість умов ведення бізнесу в Україні Doing Business — 2015 [Електронний ресурс]: за даними Групи Всесвітнього Банку, 2016 р. — Режим доступу: <http://russian.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/ukraine/#paying-taxes>

12. Сторожук О.В. Модернізація податкової системи відповідно до європейських стандартів [Електронний ресурс] / О.В. Сторожук, Л.О. Вітренко // Збірник наукових праць Ірпінської фінансово-юридичної академії (економіка, право). — 2013. — № 2. — Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/znpifuua_2013_2_10

13. Южаніна Н. Через півроку після лібералізації варто розраховувати на детінізацію: Обговорення податкової реформи [Електронний ресурс] / Н. Южаніна // Вісник — 2015. — № 44. — Режим доступу: <http://www.visnuk.com.ua/ua/print/model/pubs/id/9106>

References:

1. Governmental portal (2015), "10 minutes with a Prime Minister. New tax policy", available at: http://www.kmu.gov.ua/control/publish/article?art_id=248459272 (Accessed 06 September 2015).

2. Tyzhden.ua (2015), "Verkhovna Rada voted for tax changes for the acceptance of Reigning budget — 2016", available at: <http://tyzhden.ua/News/154722> (Accessed 24 December 2015).

3. Dubrovs'kyj, V. Kukhta, P. and Neskhodovs'kyj, I. (2015), "Resolution expert round table is on questions tax reform Institute of Social and Economic Transformation", Institute of Social and Economic Transformation, [Online], available at: <http://iset-ua.org/ua/novini/podatki/item/25-rezoluciy> (Accessed 01 Nov 2015).

4. The Verkhovna Rada of Ukraine (2015), The Law of Ukraine " About making alteration in the Internal revenue code of Ukraine and some legislative acts of Ukraine in relation to providing of balanced of budgetary receivables in 2016", available at: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/909-19> (Accessed 24 December 2015).

5. Radio svoboda (2016), "Elimination of the simplified system threatens "tax Area" — K.Lyapina", available at: <http://www.radiosvoboda.org/content/article/27358073.html> (Accessed 15 February 2015).

6. A committee of Verkhovna Rada on questions tax and custom politics (2016), "Key changes in Internal revenue Code of Ukraine are accepted VRU", available at: http://kompmp.rada.gov.ua/kompmp/control/uk/publish/article?art_id=57377&cat_id=50568 (Accessed 15 February 2015).

7. Aslund, A. (2016) , "Ukraine: What went wrong and how to fix it", Radio Svoboda, [Online], available at: www.radiosvoboda.org/content/article/27041981.html (Accessed 16 February 2016).

8. Decree of President of Ukraine (2015), "About Strategy of steady development "Ukraine — 2020", available at: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/5/2015> (Accessed 12 January 2015).

9. Ministry of Finance of Ukraine (2015), "Speech of Minister for finance Natalia Yares'ko on meeting of National advice of reforms on December, 8, 2015", available at: <http://www.minfin.gov.ua/news/view/prezentatsiia-podatkovoi-reformy?category=dohidna-politika&subcategory=podatki> (Accessed 12 September 2015).

10. Institute of Social and Economic Transformation (2015), "A common statement of group Taxes of the Reanimation package of reforms and Institute of socio-economic transformation in relation to a bill from tax liberalization", available at: <http://iset-ua.org/ua/novini/podatki/item/17-spilna-zaiava-reanimatsiinoho-paketu-reform-ta-institutu-sotsialno-ekonomichnoi-transformatsii-shchodo-zakonoproektu-z-podatkovoi-liberalizatsii-3357> (Accessed 03 November 2015).

11. World Bank Organization (2016), "Favorableness of terms of conduct of business is in Ukraine", available at: <http://russian.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/ukraine/#paying-taxes> (Accessed 2016).

12. Storozhuk, O.V. and Vitrenko, L.O. (2013), "Modernization of the tax system is in accordance with the European standards", Zbirnyk naukovykh prats' Iripins'koi finansovo- iurydychnoi akademii (ekonomika, pravo), Vyp. 2, pp. 55—58.

13. Yuzhanina, N. (2015), "Discussion of tax reform", Visnuk, [Online], vol.44, available at: <http://www.visnuk.com.ua/ua/print/model/pubs/id/9106> (Accessed 20 Nov 2015).

Стаття надійшла до редакції 22.02.2016 р.

О. А. Рашковський,
аспірант кафедри регіонального управління, місцевого самоврядування
та управління містом, НАДУ при Президенті України, м. Київ

ДЕВЕЛОПМЕНТ ЯК ПРИНЦИПОВО НОВА КОНЦЕПЦІЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЦЕСУ

O. Rashkovsky,
postgraduate student, Department of Regional Government, Local Government
and City Administration, National Academy of Public Administration by the President of Ukraine, Kyiv

DEVELOPMENT AS A FUNDAMENTALLY NEW CONCEPT OF THE INVESTMENT PROCESS

Стаття присвячена дослідженню проблеми девелопменту — форми організації інвестиційного проекту в сфері нерухомості, який являє собою сукупність взаємопов'язаних заходів для створення нових активів довгострокового використання з метою подальшого повернення вкладених коштів і отримання доходів. Ефективна реалізація їх за сучасних умов залежить від наявності та дієвості національних інноваційних систем, які базуються на універсальних організаційних принципах.

Здійснено критичний огляд поняття "дewelопмент" як особливого виду підприємницької діяльності з метою отримання доходу в результаті перетворення матеріальних процесів, що виражається в інвестиційному розвитку об'єктів нерухомості. Найбільш характерною рисою для українського девелопменту є високий ступінь ризику на всіх його стадіях: від пошуку земельної ділянки до реалізації проекту. Про вади українського девелопменту свідчить також різниця в підходах до механізмів інвестування. Таким чином, девелопмент є одним із різновидів інвестиційних проектів.

The article investigates issue of development — forms of investment projects in real estate, which is a set of interrelated activities with the available resources for creating new assets for long-term use to further return on investment and revenue. Effective implementation of the modern conditions depends on the availability and effectiveness of national innovation systems based on universal organizational principles. The critical review of development as a special type of entrepreneurial activity for profit by the transformation of material processes, resulting in the investment of real estate. The most characteristic feature of Ukrainian real estate development is a high degree of risk in all its stages, and finding land for the project. Bugs Ukrainian real estate development is also reflected in the difference in approaches to investment vehicles. Thus, development is one of the kinds of investment projects.

Ключові слова: девелопмент, інвестиції, інвестиційний проект, девелопер, девелоперська компанія, девелопмент нерухомості.

Key words: development, investment, investment project, developer, developer company, development real estate.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ У ЗАГАЛЬНОМУ ВИГЛЯДІ ТА ЇЇ ЗВ'ЯЗОК ІЗ ВАЖЛИВИМИ НАУКОВИМИ ЧИ ПРАКТИЧНИМИ ЗАВДАННЯМИ

Сучасний розвиток України визначається передусім моделлю інноваційного розвитку та підвищення конкурентоспроможності національної соціально-економічної системи. У реалізації таких цілей чільне місце належить інноваційному підприємництву. Ефективність управлінських інно-

вацій виявляється у збільшенні частки ринку та конкурентоспроможності, удосконалення процесу формування стратегії, підвищення результативності бізнес-процесів, зростання рівня задоволення споживачів та персоналу.

В умовах постійних змін зовнішнього середовища та посилення конкуренції управлінські інновації набувають особливої актуальності та значення, що потребує виділення їх як окремого виду інновацій з метою детального розгляду та обґрунтування їхніх особливостей, переваг для організації.

Саме управління розвитком нерухомості або девелопмент стає принципово новою концепцією організації інвестиційного процесу в країні.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ПУБЛІКАЦІЙ ЗА ПРОБЛЕМАТИКОЮ ТА ВИЗНАЧЕННЯ НЕ ВИРІШЕНИХ РАНІШЕ ЧАСТИН ЗАГАЛЬНОЇ ПРОБЛЕМИ

Питання сутності та особливостей інновацій, організації інвестиційних процесів, висвітлені в роботах багатьох вітчизняних та зарубіжних учених: Ю.М. Бажала, В.М. Вакуленко, В. Валентюк, Н.В. Васильєвої, О.І. Васильєвої, Ю.Ф. Дехтяренко, Т.Г. Дудара, М.І. Дяченко, С.М. Ілляшенка, В.І. Захарченко, О.В. Карлінської, О.П. Молчанової, Г. Плешу та ін. Дослідження цих науковців розкривають поняття та проблеми управління інноваційно-інвестиційної діяльністю, підходи до класифікації інновацій, особливості процесу їх реалізації, значення управлінських інновацій для ефективного розвитку суб'єктів господарювання.

Вагомий внесок у дослідження теоретико-методологічних засад девелопменту внесли вітчизняні вчені: А.М. Асаул, І.А. Брижань, О.Р. Дегтяр, Б.Л. Луців, Ю.М. Коваленко, О.О. Ляхова, А.А. Пересада, С.В. Онікієнко, В.Я. Чевганов, С.Г. Чигасов; а також закордонні: А.О. Бакуліна, С.М. Максимов, В.І. Ресін, В.А. Сидоров, В.І. Шапіро, А. Фрей та Дж. Фридман та ін.

Разом з тим малодослідженою лишається проблема девелопменту — форми організації інвестиційного проекту в сфері нерухомості, який являє собою сукупність взаємопов'язаних заходів з наявними ресурсами для створення нових активів довгострокового використання з метою подальшого повернення вкладених коштів і отримання доходів. Ефективна реалізація їх за сучасних умов залежить від наявності та дієвості національних інноваційних систем, яка базується на універсальних організаційних принципах. Необхідність розв'язання зазначених проблем зумовили і вибір теми статті, її теоретичну та практичну значущість.

ФОРМУЛЮВАННЯ ЦІЛЕЙ СТАТТІ

Метою даної роботи є визначення поняття девелопменту як інвестиційного проекту в сфері нерухомості.

Для досягнення цілей статті, автор поставив перед собою наукові завдання, а саме:

- визначити поняття "девелопмент", його основні види;
- дослідити сутність та специфічні особливості інструментарію інвестування девелоперських проектів.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ З ПОВНИМ ОБГРУНТУВАННЯМ ОТРИМАНИХ НАУКОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ

Девелопмент у перекладі з англійської мови означає розвиток, тобто перехід на якісно новий рівень. Основна функція девелоперських компанії полягає в управлінні інвестиційним проектом з метою його розвитку для отримання максимального прибутку і мінімізації ризиків інвестора. Інвестиційний проект порівнянню з технологічними, є більш ризиковими. Ризики, пов'язані перш за все із складністю їхньої реалізації, важко оцінити, адже зміни, що відбуваються, впливають на підприємницьку культуру, уявлення, переконання та поведінку персоналу, господарську діяльність підприємства загалом.

Під управлінською інновацією розуміється особлива форма зміни існуючих принципів, структури, процедур, методів, технік та/або будь-яких елементів системи управління на кардинально нові. Впровадження управлінських інновацій є дієвим способом забезпечення неповторності та ефективності системи управління [1, с. 193].

Сутність управлінських інновацій полягає в системному впливі на інвестиційний процес, в рамках якого розробка,

організація фінансування і здійснення проектів з розвитку нерухомості здійснюється одним учасником ринку професійних послуг, так званим девелопером чи девелоперською компанією, що забезпечують створення, управління та продаж об'єктів нерухомості в задані терміни, в межах відповідних бюджетних обмежень, нерідко з використанням власних коштів.

Характерною особливістю управлінських інновацій є відмова від традиційних методів управління, що призводить до змін у функціонуванні підприємства, тому важливим є розгляд відношення персоналу підприємства до очікуваних змін. К. Фрайлінгер та І. Фішер, визначаючи ставлення працівників до змін, виділяють чотири групи факторів, що стримують впровадження інновацій: організаційні недоліки; недоліки керівництва; особисті проблеми; опір змінам. Науковці вважають, що для ефективного інноваційного розвитку організації необхідно: по-перше, достатній обсяг фінансових ресурсів; по-друге, періодична роз'яснювальна робота з персоналом; по-третє, інвестиції в розвиток [2, с. 66].

Девелопмент має ряд переваг в порівнянні з традиційними формами організації інвестиційної діяльності, зокрема: повна, у тому числі фінансова відповідальність девелопера за результати інвестиційної діяльності; створення стійких ділових зв'язків на виробничому і управлінському рівні; поліпшення фінансових результатів діяльності за рахунок зниження собівартості проекту. Потреба суспільства в девелоперах стрімко зростає, а з іншого боку від девелоперів потрібен високий професіоналізм і глибокі знання в таких областях знань, як менеджмент, економіка підприємства, організація виробництва, фінансове управління і навіть психологія.

Сутність девелопменту можна визначити як: по-перше, особливий вид підприємницької діяльності з метою отримання доходу в результаті перетворення матеріальних процесів, що виражається в інвестиційному розвитку об'єктів нерухомості. Він включає підбір команди учасників проекту, дослідження ринку, маркетинг, проектування, будівництво, фінансування, бухгалтерський облік, управління майном. Ця сфера діяльності вимагає досить великих інвестицій з тривалим циклом, а об'єкти нерухомості протягом тривалого часу можуть створювати регулярні потоки грошових коштів. Таким чином, девелопмент є одним із різновидів інвестиційних проектів.

Управління проектами — це застосування знань, досвіду, методів і засобів до робіт проекту для задоволення вимог, що пред'являються до проекту, і очікувань учасників проекту. Щоб задовольнити цим вимогам і очікуванням, необхідно знайти оптимальне поєднання між цілями, термінами, витратами, якістю та іншими характеристиками проекту; по-друге, перетворення об'єкта нерухомості в результаті будівельних (ремонтних) та інших робіт з будівлями, спорудами або землею або перетворення його в інший новий об'єкт нерухомості (зміна функціонального призначення), що володіє більшою вартістю, ніж вихідний.

Девелопмент — це напрямок, в який інші прибуткові напрямки бізнесу передають значну частину доходів, а широка доступність позикових коштів, розвиток механізму їх залучення в оборот і різноманіття фінансових інструментів створюють сприятливе середовище для розвитку і функціонування девелопменту. У той же час девелопмент, як і інші види підприємництва, залежить від інвестиційного клімату в регіоні.

Виникнення девелопменту як інноваційного проекту в Україні завдячує активному розвитку, у першу чергу, комерційної нерухомості, переходом будівельних підприємств від виключно кількісних до якісних показників, а також необхідністю отримання максимальних результатів від реалізації проекту [3, с. 231—232].

Серед проблем українських девелоперів потрібно відзначити складну та довготривалу процедуру оформлення усіх необхідних дозволів на будівництво, неможливість

точно передбачити затрати проекту та точні терміни його реалізації через часті коливання цін, відсутність достатніх фінансових ресурсів.

Сьогодні фінансування девелоперських проектів найчастіше обмежується лише трьома джерелами: капіталом власників або партнерів, співінвесторів та довгостроковими банківськими кредитами. Розвиток компаній змушує шукати додаткові альтернативні інструменти фінансування.

Ринок вітчизняного девелопменту в його класичному розумінні знаходиться на стадії формування і тому значно відрізняється від західних стандартів. Українські девелопери — це, найчастіше, не самостійні компанії, а структурні підрозділи фінансово-промислових груп або великих будівельних компаній.

Найбільш характерною рисою для українського девелопменту є високий ступінь ризику на всіх його стадіях: від пошуку земельної ділянки до реалізації проекту. Про вади українського девелопменту свідчить також різниця в підходах до механізмів інвестування. В Україні девелопери, як правило, розвивають проекти на початковій стадії їх реалізації самостійно, і тільки потім шукають фінансових партнерів, орендарів чи покупців.

Больова точка девелопменту — вкрай непрозорий ринок землі. Продовження мораторію на продаж земель сільськогосподарського призначення, на нашу думку, призупинило реалізацію деяких девелопментських проектів. Окрім того, земельні ділянки під будівництво великоформатних об'єктів, які затребувані ринком, фактично відсутні.

Зокрема продовження дії мораторію на продаж земель сільськогосподарського призначення істотно обмежує легальний ринок землі за межами населених пунктів робить неможливим розвиток великої кількості проектів складських і котеджних комплексів.

Зараз перед багатьма девелоперами стоїть завдання розширення набору інструментів фінансування, зокрема шляхом залучення портфельних інвесторів або можливого публічного розміщення акцій західноєвропейських бірж [4, с. 125—127].

Це вимагає від компанії відповідати таким вимогам: мати звітність, підтверджену аудитором та підготовлену в стандартах IFRS (IFRS — це набір документів (стандартів і інтерпретацій), що регламентують правила складання фінансової звітності, необхідної зовнішнім користувачам для прийняття ними економічних рішень щодо підприємства), ефективні та зрозумілі для західного інвестора системи контролю та внутрішнього аудиту; наявність висококваліфікованих досвідчених менеджерів, абсолютної прозорості структури власності, чіткої стратегії розвитку і фінансування.

Потрібні нові інструменти проектного фінансування, наприклад, мезонінне фінансування (проміжний рівень фінансування між кредитом і власним капіталом). На відміну від європейського ринку, такий інструмент в Україні ще не представлений.

Іншою особливістю українського ринку є ставлення до девелопера з боку інвесторів як до "швидкої допомоги". Інвестори звертаються до послуг девелоперських компаній не на початковій стадії реалізації проекту, коли девелопер має змогу запропонувати найбільш ефективні рішення, а вже на стадії виникнення проблем, які необхідно вирішувати.

Про вади українського девелопменту свідчить різниця в підходах до механізмів інвестування. Наприклад, західні девелопери не починають проект до укладення хоча б одного договору з майбутнім великим орендарем нерухомості або до знаходження стабільного джерела зовнішнього фінансування.

Характерною особливістю українського девелопменту є не зовсім раціональний підхід до реалізації проектів. Якщо на Заході в основу ідеї створення об'єкта нерухомості ставиться потреба ринку, то в українській практиці дуже часто

застосовується підхід, коли функціональне призначення об'єкта розробляється під існуючу ділянку, що не завжди ефективно, оскільки ділянка може мати чимало недоліків, які ускладнюють втілення проекту в повному обсязі.

Що стосується перспектив розвитку вітчизняного ринку девелоперських послуг, то, на думку фахівців, з часом все більше уваги приділятиметься не кількості, а якості проектів, пошуку та застосуванню новітніх технологій та підходів у галузі створення і управління проектами у сфері нерухомості. При підвищенні рівня конкуренції між девелоперами і насиченні ринку нерухомості відбудеться структуризація ринку девелоперських послуг, визначиться ряд великих гравців, які пропонуватимуть повний перелік послуг і домінуватимуть на ринку. Інші його учасники шукатимуть свої ніші та позиціонуватимуться як спеціалізовані компанії.

В Україні вже успішно працюють девелоперські компанії, але про ефективне функціонування вітчизняного ринку девелопменту говорити ще зарано. А особливо, якщо зважити на те, що українська практика девелопменту принципово відрізняється від західних стандартів.

ВИСНОВКИ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Процес девелопменту в його класичному розумінні включає в себе повний цикл робіт: від пошуку земельної ділянки, оформлення необхідної документації, застосування ефективних механізмів фінансування, вибору підрядників, формування маркетингової стратегії та системи продажів. Класичний девелопмент як логічно завершений процес просування проекту від початкової ідеї до продажу або здачі в оренду кінцевому споживачеві за певну винагороду в Україні практично не представлений. Натомість на Заході — це норма. У майбутньому на вітчизняному ринку нерухомості з'являться компанії, що пропонуватимуть комплексні послуги з вирішення правових, фінансових, організаційних та погоджувальних питань. Це і стане перспективним напрямком для наших подальших досліджень.

Література:

1. Плешу Г. Управлінські інновації як головний чинник реструктуризації підприємств-суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності / Г. Плешу, С.С. Шаповал, Г.С. Фоменко // Труды Одесского политехнического университета. — 2009. — № 1 (31). — С. 193—198.
2. Фрайлингер К. Управление изменениями в организации / К. Фрайлингер, И. Фишер; пер. с нем. — М.: Книгописная палата, 2002. — 264 с.
3. Семенова Г.І. Сутнісний зміст і таксономія ризиків девелоперських проектів / Г.І. Семенова // Бізнес Інформ. — 2012. — № 8. — С. 231—234.
4. Мазур И.И. Девелопмент: учебное пособие для вузов / И.И. Мазур, В.Д. Шапиро, Н.Г. Ольдерогге. — М.: Экономика, 2004. — 528 с.

References:

1. Pleshy, G. (2009), "Management innovation as the main factor for the restructuring of enterprises-subjects of foreign economic activity", Trudy Odessa politehnicheskogo universiteta, vol. 1 (31), pp. 193—198.
2. Fraillinger, K. (2002), Upravlenie uzmeneniyami v orgahizacii [Change management in the organization], Knigopisnaya palata, Moscow, Russia.
3. Semenova, G. (2012), "Essential content and risks taxonomy development projects", Biznes Inform, vol. 8, pp. 231—234.
4. Mazur, I. (2004), Development: uchebnoe posobie dlya vuzov [Development: textbook for universities], Ekonomika. Moscow, Russia.

Стаття надійшла до редакції 02.03.2016 р.