Міністерство освіти і науки України
Київський національний університет імені Тараса Шевченка

Економічний факультет
Кафедра економіки підприємства

Інститут конкурентного суспільства

Теоретичні та прикладні питання економіки

Збірник наукових праць

Випуск 1 (32)

Київ - 2016

УДК 330.101

Рекомендовано Вченою радою економічного факультету
Київського національного університету імені Тараса Шевченка

Свідоцтво Державного комітету інформаційної політики, телебачення та радіомовлення України про державну реєстрацію КВ № 6852 від 09.01.03
Науковий збірник «Теоретичні та прикладні питання економіки» включено до спеціалізованого переліку ВАК України з економіки (№ 1-05/2 від 10.03.2010 р.)

Висвітлюються теоретичні та прикладні питання розвитку сучасної економіки, зокрема, реформування відносин власності, підприємництва, інвестиційно-інноваційної діяльності, структурних зрушень, промислової політики, державного регулювання, корпоративного управління, підвищення якості продукції та конкурентоспроможності вітчизняної економіки в умовах глобалізації.

Для наукових працівників, викладачів, аспірантів, студентів, практиків.

Редакційна колегія:

В.Д. Базилевич, д-р екон. наук; ***Г.М. Филюк,*** д-р екон. наук (відп. редактор.); ***А.В. Шегда,*** д-р екон. наук; ***З.С. Варналій,*** д-р екон. наук; ***Л.І. Воротіна***, д-р екон. наук; ***О.Є. Кузьмін,*** д-р екон. наук; ***І.О. Александров,*** д-р екон. наук; ***А.О. Задоя,*** д-р екон. наук; ***П.С. Єщенко,*** д-р екон. наук; ***А.А. Садєков,*** д-р екон. наук; ***В.О. Мандибура,*** д-р екон. наук; ***І.Й. Малий,*** д-р екон. наук; ***І.О. Лютий,*** д-р екон. наук; ***Ю.Є. Петруня,*** д-р екон. наук; ***Ю.І. Єхануров,*** канд. екон. наук; ***О.І. Черняк,*** д-р екон. наук; ***Д.О. Баюра,*** д-р екон. наук (відп. секр.); ***Т.М. Литвиненко,*** канд. екон. наук; ***Л.П. Чубук,*** канд. екон. наук., докторант.

Теоретичні та прикладні питання економіки. Збірник наукових праць. Випуск 1 (32) (за заг. ред. проф. Єханурова Ю.І., Филюк Г.М.) – К.: ТОВ «ЦП «КОМПРИНТ», 2016. – 233 с.

Адреса редакційної колегії: 03022, м. Київ, вул. Васильківська, 90-а, кім. 307, Київський національний університет імені Тараса Шевченка, економічний факультет, кафедра економіки підприємства, тел. 259 0147

© Київський національний університет імені Тараса Шевченка, 2016

ФИЛЮК Г.М., АКУЛЕНКО К.В. ДЕРЖАВНА ПІДТРИМКА ЯК ПРІОРИТЕТНИЙ НАПРЯМ ІНСТИТУЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ АГРОБІЗНЕСУ: АНАЛІЗ ДОСВІДУ РОЗВИНЕНИХ КРАЇН 4
БАЮРА Д.О. КОРПОРАТИВНА РЕФОРМА В УКРАЇНІ: СИСТЕМНИЙ ПІДХІД ДО ФОРМУВАННЯ РИНКОВОЇ СОЦІАЛЬНО-ОРІЄНТОВАНОЇ МОДЕЛІ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ 16
МОЛДАВАН Л.В. РОЛЬ КООПЕРАТИВІВ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ МАЛОГО І СЕРЕДНЬОГО АГРОБІЗНЕСУ: ТЕОРЕТИЧНІ І ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ 24
СКОПЕНКО Н.С. ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ КОМПЛЕКСНОЇ СИСТЕМИ РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТУ 33
ХАЦКЕВИЧ Г.А., АЛЕШКЕВИЧ Д.С. МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ МОДЕЛИРОВАНИЯ ВАЛОВОГО РЕГИОНАЛЬНОГО ПРОДУКТА И ОПРЕДЕЛЕНИЯ ФАКТОРОВ ЕГО ДИНАМИКИ 44
АНДРЕЮК Н.В. ОПОДАТКУВАННЯ КОРПОРАЦІЙ В КОНТЕКСТІ ПРИЄДНАННЯ УКРАЇНИ ДО ПЛАНУ BEPS: ВЕКТОРИ ЙМОВІРНИХ ЗМІН 53
БАЖЕНОВА О.В. КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ МОДЕЛЮВАННЯ ВПЛИВУ ЗОВНІШНІХ ЗБУРЕНЬ ЗА ДОПОМОГОЮ ДИНАМІЧНОЇ СТОХАСТИЧНОЇ МОДЕЛІ ЗАГАЛЬНОЇ РІВНОВАГИ 60
БОГУСЛАВСЬКИЙ О. В. ОСНОВНІ ПІДХОДИ ДО ВИВЧЕННЯ ЕЛЕМЕНТІВ РИНКОВОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ У СУЧАСНІЙ ЕКОНОМІЦІ ТА ОСОБЛИВОСТІ ЇХ ЗАСТОСУВАННЯ 70
M. GOLOVANENKO CORRUPTION RISKS AND RELIABILITY OF THE PUBLIC PROCUREMENT LOGISTICS IN UKRAINE ..... **ОШИБКА! ЗАКЛАДКА НЕ ОПРЕДЕЛЕНА.**
ЗАПУХЛЯК І.Б. ІНСТИТУЦІЙНІ ПЕРЕДУМОВИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ВІТЧИЗНЯНИХ ГАЗОТРАНСПОРТНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ НЕСТАБІЛЬНОСТІ 86
ЛИТВИНЕНКО Т.М. ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА – ВАЖЛИВА ФУНКЦІЯ ПІДПРИЄМСТВА 94
НАУМОВА О.О. УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ КРИЗОВИХ ЯВИЩ 103
O. OTROSHKO IMPLEMENTATION OF THE ECONOMIC FUNCTIONS OF THE STATE: PROBLEM ASPECTS 114
ЧУКУРНА Е.П. СИТУАЦІЙНИЙ АНАЛІЗ ФАКТОРІВ ЦІНОУТВОРЕННЯ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ 116
ЄРМОЛЕНКО В.А. ГРА ТА СПОРТ В КОНТЕКСТІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ КРАЇН ТА НАРОДІВ 127
ПИМЕНОВ С.А. МИРОВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ТРАНСФОРМАЦИИ УСЛУГ ДОСТАВКИ И ИЗМЕНЕНИЯ БИЗНЕС-МОДЕЛЕЙ ПОЧТОВЫХ ОПЕРАТОРОВ 135
КРАВЧЕНКО Т.В., ШЕВЧЕНКО В.О. МОЖЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ІНТЕГРОВАНИХ ПОКАЗНИКІВ ОЦІНЮВАННЯ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА 145
МАГОМЕДОВА А.М., МИХАЙЛОВА Т.В. ЗАСТОСУВАННЯ МЕТОДУ БАЛЬНИХ ОЦІНОК В АНАЛІЗІ НАЙБІЛЬШ ЕФЕКТИВНОГО ВИКОРИСТАННЯ ОБ'ЄКТІВ КОМЕРЦІЙНОЇ НЕРУХОМОСТІ 155
КРАВЧЕНКО Т.В., ПИМЕНОВА Е.В., РИМКИНА М.С. РАЗВИТИЕ АГРАРНОГО СЕКТОРА УКРАИНЫ В УСЛОВИЯХ ЕВРОИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ 163
НЕСТЕРОВА Д.С. РОЗМІЩЕННЯ АКТИВІВ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ В УКРАЇНІ 176
ГОВОРУНОВ О.Г. ЗАСТОСОВНІСТЬ МЕТОДІВ ПРОГНОЗУВАННЯ ТА УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ В УМОВАХ НЕПЕРЕДБАЧУВАНОСТІ 183
ГУСАРОВА М.Ю. ВДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМІВ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ КЛАСТЕРАМИ В УКРАЇНІ 192
ЄГОРОВА Г.А. АРХЕТИПИ РУШІЙНИХ СИЛ ЗЛИТТІВ ТА ПОГЛИНАНЬ 198
КОЗЛОВСЬКИЙ А.Т. ФАКТОР РОБОЧОГО КАПІТАЛУ ЯК ЕЛЕМЕНТ КОНТРОЛІНГУ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ 207
КУЗНЕЦОВА М.О. ІННОВАЦІЙНІ ПЕРЕДУМОВИ ІМПЛЕМЕНТАЦІЇ КОНЦЕПЦІЇ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНУ БІЗНЕС-ПРАКТИКУ 216
СИТЕНКО Д.Д. ШЛЯХИ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ АГРОПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ 227

УДК: 330.1
JELQ 100

Филюк Г.М., д.е.н., професор,
Заслужений економіст України,
завідувач кафедри економіки підприємства,
КНУ імені Тараса Шевченка
Акуленко К.В., master,
Herford, Germany

ДЕРЖАВНА ПІДТРИМКА ЯК ПРІОРИТЕТНИЙ НАПРЯМ ІНСТИТУЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ АГРОБІЗНЕСУ: АНАЛІЗ ДОСВІДУ РОЗВИНЕНИХ КРАЇН

Визначено місце та роль державної підтримки в системі регулювання сільського господарства розвинутих країн. Досліджено пріоритети розвитку сільськогосподарської політики і політики розвитку сільських районів в країнах ЄС. Показано, на прикладі досвіду Німеччини, що державна підтримка є одним з найефективніших засобів регулювання сільського господарства. Обґрунтовано необхідність удосконалення системи та існуючих механізмів державної підтримки у вітчизняному аграрному секторі.

Ключові слова: *аграрний сектор, державна підтримка, аграрна політика, соціо-еколого-економічні форми господарювання*

Постановка проблеми. На сучасному етапі економічного розвитку агропромисловий сектор є важливою ланкою економічних систем більшості країн світу. Він розвивається в умовах високої енергетичної забезпеченості, застосування широкого спектра агротехнічних прийомів, сучасних енерго- та природозберігаючих технологій, екологізації. Виробнича база агропромислової сфери спирається на розгалужену інфраструктурну мережу та систему науково-дослідного забезпечення її розвитку.

Забезпечення ефективного функціонування та розвитку підприємств агробізнесу потребує значної фінансової та організаційної державної підтримки. Важливого значення у цьому контексті набуває вивчення світового досвіду державної підтримки агарного сектору з метою виявлення можливостей його застосування в Україні. Особливу зацікавленість викликає досвід Німеччини, як країни з потужним сільськогосподарським сектором. Як зазначає федеральний міністр сільського господарства і продовольства Німеччини, Кристіан Шмідт, у звіті сільськогосподарської політики за 2015 рік: “Німецьке сільське господарство є потужним. Близько 4,6 мільйонів робочих місць представлені у сфері сільськогосподарської промисловості. Бюджет для розвитку сільського господарства в Німеччині складає приблизно 1,4 млрд євро щорічно з Фондів ЄС для фермерів та сільських площ [19].

Аналіз наукових досліджень. Теоретичні та практичні аспекти застосування різних форм державної підтримки сільського господарства розглядалися в працях західних та російських дослідників зокрема: С. Л. Брю, Дж. М. Кейнннса, П. Самуельсона, А. Сміта, М. Трейсі, Т. О. Семкіної.

Теоретико-методологічні питання сутності та ролі держави в забезпеченні сільського господарства широко висвітлені у працях вітчизняних вчених – М. А. Булат, В. П. Горьового, В. К. Збарського, Л. В. Молдаван, О. В. Піменової, П. Т. Саблука та інших. Разом з тим, незважаючи на чисельність та ґрунтовність наукових розробок, недостатньо висвітленими залишаються, передусім, аспекти, пов'язані з дослідженням різних механізмів державної підтримки сільського господарства.

Метою цієї роботи є аналіз досвіду ЄС, особливо Німеччини щодо використання державної підтримки розвитку агробізнесу і розробка пропозицій щодо можливостей його застосування в Україні.

Виклад основного матеріалу. Держава, використовуючи сукупність важелів впливу на економіку, може стимулювати або стримувати розвиток певних виробничих відносин, розвивати або гальмувати підприємницьку діяльність, тобто відігравати прогресивну або регресивну роль у розвитку тієї чи іншої економічної системи.

Аналіз форм господарювання в США та в країнах Європи, лідерів в світовій торгівлі сільськогосподарською продукцією, показує, що сільське господарство цих країнах побудовано і розвивається на таких соціо-еколого-економічних формах господарювання як фермерські господарства та сільськогосподарські кооперативи. Водночас світовий досвід свідчить, що розвиток цих форм господарювання в агарному секторі можливий тільки за умов активної підтримки держави, що зумовлює зростання ролі держави в регулюванні діяльності агробізнесу.

На думку авторів [12, с. 1], державна підтримка сільського господарства являє собою комплекс законодавчо та організаційно визначених довгострокових фіскальних та інституційних заходів, спрямованих на забезпечення сприятливих умов для сталого розвитку сільськогосподарського виробництва, формування конкурентного середовища з метою забезпечення конкурентоспроможності аграрного сектора, задоволення внутрішнього попиту у продуктах харчування і формування експортного потенціалу галузі.

За даними Німецького статистичного порталу "Statista" [16], населення країн ЄС також вважає необхідним та пріоритетним розвиток сільських районів та господарств за умов збереження навколишнього середовища. Так, на рисунку 1 показані пріоритети населення щодо розвитку сільськогосподарської політики і політики розвитку сільських районів. На думку респондентів ЄС (рис. 1), 27% опитаних вважають найбільш важливим забезпечення якості, безпечності та екології сільськогосподарський продуктів, а також 14 % респондентів бачать охорону навколишнього середовища та боротьбу зі зміною клімату в якості основного пріоритету.

Іншим вагомим напрямом державної політики у сфері агробізнесу в ЄС є фінансова підтримка, яка в основному базується на прямих виплатах фермерам. Розмір державної підтримки в окремих країнах може досягати 70% вартості продукції сільського господарства. Найбільш масштабну підтримку сількогосподарським підприємствам надають країни з найменш сприятливими для аграрного виробництва природно-кліматичними і географічними умовами, наприклад, Норвегія, Японія, Південна Корея.

Сільські господарства підтримуються індивідуальними федеральними, державними програмами і програмами ЄС. Прямі платежі представляють собою фінансову компенсацію за дотримання стандартів у сфері охорони навколишнього середовища, захисту тварин і захисту прав споживачів.

Згідно проекту аграрного бюджету на 2014-2020 рр. передбачаються видатки на реалізацію спільної аграрної політики ЄС на рівні 281,8 млрд. євро (або 40,3 млрд. євро щорічно), на фінансування заходів із розвитку сільської території – 89,9 млрд. євро (або 12,8 млрд. євро щорічно). Основні обсяги фінансування припадають на так звану непов'язану підтримку, коли сільськогосподарські підприємства отримує фінансування незалежно від виду і обсягу продукції, яку він виробляє. Така підтримка становить від 250 євро/га в країнах Східної Європи до 450 євро/га в західноєвропейських країнах [20].

Рис. 1 Пріоритети розвитку сільськогосподарської політики і політики розвитку сільських районів в країнах ЄС (у відсотках) [16]

Окрім прямих виплат із фондів ЄС, фермерам надається право на отримання федеральних і державних субсидій, таких як інвестиційні субсидії або виплати по агро-екологічних програмах. Крім того, фермери які працюють в природно несприятливих районах також мають право на додаткову грошову компенсацію. Як бачимо, державна політика ЄС створює сприятливі умови для ефективного і конкурентоспроможного агробізнесу.

Цікавим є також досвід державної підтримки агробізнесу у США. У США відповідно до Закону «Щодо продовольства, охорони природних ресурсів та енергетики» від 18.06.2008 р., державна підтримка спрямовується на розвиток товарного виробництва та підвищення рівня доходів фермерів і включає прямі виплати і цільові ціни. Передбачено субсидії при виробництві пшениці, кукурудзи, ячменю, вівсу, рису, бобових, горошку, чечевиці, нуту. Підтримка виробників молочної продукції здійснюється через ціни підтримки сиру типу «чеддер» (1,13 дол./фунт), масла вершкового (1,05 дол/фунт) і знежиреного молока (0,8 дол./фунт). Якщо ринкові ціни на цю продукцію є нижчими зазначених рівнів, товарно-кредитна корпорація викупає молочну продукцію за цінами підтримки. Також надається грошова компенсація виробникам молока у випадку, якщо ринкова ціна на молоко нижча ніж 16,94 дол. США за 100 фунтів.

Згідно з нормами цього Закону, з метою охорони сільгоспугідь передбачено спрямування 1,1 млрд. дол. США на заходи щодо консервації сільськогосподарських земель (площа земель, що підлягає консервації становить 46 млг. га. На таких землях

дозволено вирощувати біомаси для виробництва біопалива); 3,4 млрд. дол. США – на програми спрямовані на розповсюдження екологічно ефективних технологій у сільськогосподарському виробництві; 1,3 млрд. дол. США – на спеціальну програму захисту перезволожених земель, включаючи пілотну програму збереження пасовищ [11].

Динаміка показника сукупної підтримки сільського господарства у різних країнах світу наведена в таблиці 1.

Таблиця 1

Динаміка зміни показника сукупної підтримки сільського господарства у різних країнах світу (Total support estimate — TSE), млн дол. США

Роки	Україна	ЄС	США	Канада	Австралія
2000	112,38	99535,36	74562,73	5518,54	938,56
2001	763,66	94683,73	75089,05	4854,01	929,99
2002	166,56	107507,53	66555,97	6060,22	1146,65
2003	279,08	128193,02	65332,61	7388,41	1252,09
2004	765,95	158473,62	73934,31	7113,26	1427,12
2005	2641,97	148038,01	72666,40	8518,62	1673,02
2006	2884,61	144625,64	64882,86	8559,37	1877,55
2007	1488,36	146322,33	66414,84	8674,90	2424,71
2008	1488,45	165900,65	71379,67	7775,47	2181,57
2009	2243,99	141361,30	75877,42	8708,33	1481,72
2010	2648,40	125632,85	81742,27	9367,89	2118,85
2011	-69,55	130695,27	83823,53	9951,49	2660,79
2012	1334,44	126848,22	86655,88	9757,16	2168,86
2013	-738,66	141290,88	87693,15	7901,57	2203,59
2014	-2591,71	125919,68	95983,84	6607,48	2012,00

Джерело: [11]

Як демонструють дані таблиці 1, попри певні коливання в окремі роки, в цілому номінальні показники рівня сукупної підтримки сільського господарства за період 2000–2014 рр. мали тенденцію до суттєвого зростання. Зокрема, в країнах ЄС і США сума сукупної підтримки зросла за вказаний період майже в 1,3 рази, а в Канаді та Австралії, відповідно в 1,2 і 2,1 рази.

Більш цікавим є порівняння окремих країн світу за відносним показником рівня сукупної підтримки (TSE), який характеризується відсотковою її часткою у ВВП країни (табл. 2).

Таблиця 2

Динаміка зміни показника сукупної підтримки сільського господарства у різних країнах світу відносно ВВП (Total support estimate — TSE), %

Роки	Україна	ЄС	США	Канада	Австралія
2000	0,36	1,23	0,72	0,75	0,23
2001	2,01	1,16	0,71	0,66	0,24
2002	0,39	1,21	0,61	0,81	0,26
2003	0,56	1,18	0,57	0,83	0,22
2004	1,18	1,21	0,60	0,70	0,21
2005	3,07	1,08	0,55	0,73	0,22
2006	2,68	0,99	0,47	0,65	0,23

					Продовження таблиці 2.
2007	1,04	0,86	0,46	0,60	0,25
2008	0,83	0,91	0,48	0,50	0,21
2009	1,91	0,86	0,53	0,63	0,15
2010	1,94	0,77	0,55	0,58	0,16
2011	-0,04	0,74	0,54	0,56	0,17
2012	0,76	0,76	0,53	0,54	0,14
2013	-0,41	0,82	0,52	0,43	0,14
2014	-2,23	0,71	0,55	0,37	0,14

Джерело: [11]

Як видно з таблиці 2, впродовж 2000–2014 рр. спостерігається тенденція зменшення відносного рівня сукупної підтримки сільського господарства практично в усіх країнах. Так, в ЄС цей показник за вказаний період знизився з 1,23% в 2000 р. до 0,71% у 2014 р., або на 0,52%.

Український аграрний сектор, за оцінками фахівців OECD, в останні роки має від'ємне значення показника сукупної підтримки, що зумовлено її значним скороченням внаслідок погіршення фінансово-економічної ситуації, загострення політичних проблем та обмежених можливостей державного бюджету.

Принципи аграрної політики федерального уряду Німеччини спрямовані на створення ефективного і конкурентоспроможного сільського господарства а також харчової промисловості. Вони підтримуються Законом про сільське господарство [19] на постійній основі. До основних вищезазначених принципів відносяться:

- Ефективна конкуренція в рамках створення високої доданої вартості в ЄС;
- Сільськогосподарський структурний розвиток, який відповідає соціальним вимогам, що пред'являються в галузі сільського господарства, захист власності як основи економічної діяльності та, зокрема, збереження сімейних ферм;
- Супровід структурних змін в сільському господарстві, реалізація основних пріоритетів соціальної політики;
- Підтримка ринкової орієнтації німецького сільського господарства і харчової промисловості та її експортних зусиль за допомогою партнерської торгової політики;
- використання засобів та інструментів на рівні ЄС, які захищають сільські господарства від надзвичайних ринкових ризиків.

Правове забезпечення державної підтримки у сфері агробізнесу в країнах ЄС, здійснюється на основі таких нормативно-правових актів:

1. Постанова ЄС № 1306/2013
2. Іншими законодавчими актами та положеннями окремих держав-членів. У Німеччині цими документами виступають національні положення в Законі про "Сільськогосподарські платежі" і правила щодо "Сільськогосподарських платежів та зобов'язань" [15].

Сільське господарство в Європі ставить за мету створення екологічної та сталої сфери сільського господарства в ЄС. Починаючи з 2015 року Німеччина керується чотирма основними напрямками держвної підтримки для досягнення цієї цілі, загальний бюджет яких заплановано в період з 2014 до 2020 близько 4,8 млрд євро щорічно. До них відносяться:

- Основна премія;

- Екологічні зиски;
- Додаток для малих і середніх підприємств;
- Додаткова підтримка для молодих фермерів.

А також додатково проводиться фінансування з боку Європейського сільськогосподарського фонду для розвитку сільських районів (ЕСФРС). Зокрема для Німеччини виділяється річний бюджет в розмірі 1,4 млрд € в період з 2014го до 2020го року [20. Ст. 4].

Розподіл цих коштів проходить за тринадцятьма програмами розвитку сільських регіонів, які затверджуються Європейською комісією. Близько 44 відсотків від загального обсягу ресурсів, призначені, наприклад, для екстенсивного господарства і органічного землеробства або спрямовані на відновлення природи в умовно неблагодійних районах. Близько 25 відсотків коштів спрямовуються в сектор зміцнення сільськогосподарських підприємств за рахунок інвестицій в сільське господарство, а також у сферу туризму, збереження ландшафтів і фермерських магазинів. Близько 17 відсотків коштів спрямовується на підтримку проектів розвитку засобів спільноти сільської місцевості, для того, щоб зробити привабливим сільські райони і села з майбутніми планами створення більшої кількості робочих місць.

План спрямування цільових коштів коштів в Німеччині для періоду з 2014 до 2020 року представлений на рис.2.

Рис. 2 Напрями фінансової допомоги Європейського сільськогосподарського фонду (за винятком реструктуризації) і національного співфінансування, наведено у відсотках (округлено) [20. Ст. 5].

Федеральне Міністерство сільського господарства і продовольства Німеччини зобов’язує сільські господарства, які користуються державною підтримкою, дотримуватися правил “Cross-Compliance" щодо виконання зобов'язань в галузі охорони навколишнього середовища, здоров'я людини, тварин і рослин та охорони тварин.

Правила “Cross-Compliance" включають в себе:

- правила, що стосуються збереження земель сільськогосподарського призначення у належному сільськогосподарському та екологічному стані, тобто так звані "основні вимоги до управління фермерським господарством": Це найбільш важливі правила для фермерів, які складаються в цілому з 13 положень, що мають значення для фермерів європейського законодавства (директиви і правила) в області охорони навколишнього середовища, харчових продуктів і безпеки кормів, ідентифікації та реєстрації тварин, боротьби з хворобами тварин, використання пестицидів і благополуччя тварин. Ці дії були і представляють собою положення у сільськогосподарському законодавстві (прописаний в законі таким чином, як вони були початково реалізовані державами-членами) і не залежить від правил "Cross-Compliance", але правила "Cross-Compliance" ссилаються та доповнюють цей закон саме з боку фінансової допомоги;
- правила, що стосуються збереження постійних пасовищ, тобто так звані стандарти для збереження землі в "гарному сільськогосподарському та екологічному стані": Вони включають в себе сім стандартів, які зменшують, зокрема, ерозії грунту, запобігають пошкодженню або видаленню особливостей ландшафту, а також повинні слідкувати за захистом природних водних джерел;
- 18 відповідних положень основних вимог оперативного управління до яких також підпадають положення, що стосуються збереження постійних пасовищ, які від самого початку відносились до законів у галузі сьльського господарства держав-членів. Ці положення спрямовані на застосування відповідних заходів, якщо частка постійних пасовищ(особливо Пастбищ) падає. Ці правила застосовуються в контексті правил "Cross-Compliance" до кінця 2016 року, так як починаючи з 2015 року захист постійних пасовищ регулюється в рамках так званої «екологізації» - в зміненому вигляді.

Правила "Cross-Compliance" засновані на загальному операційно-підприємницькому підході. Це означає, що для отримання державної підтримки підприємствами агробізнесу мають бути дотримані усі вимоги "Cross-Compliance", які поширюються на всю їх господарську діяльність (наприклад у сільському господарстві, тваринництві, у теплицях та по спеціальним культурам) а також на всіх їх ділянках, усіх приміщеннях, навіть якщо вони знаходяться в різних державах. Порушення правил "Cross-Compliance" відповідно до Регламенту (ЄС) № 1698/2005 призводять до скорочення відповідного фінансування.

Дотримання вимог контролюється професійно компетентними органами такими як, ветеринарне управління, природоохоронними органами або платіжними установами на місцях при збірці зразків. Крім того, в разі потреби проводяться індивідуальні, додаткові контролі в окремих установах.

Закон ЄС передбачає систематичні перевірки державними професійними органами на місцях мінімум 1% сільського господарства, яке подало заявку на отримання фінансової допомоги відносно платежів "Cross-Compliance". Щоб спроситити систему управління та зменшити кількість систематичних перевірок, ступінь виконання директив або дотримання правил чи стандартів можуть бути перевірені при проведені контролю на тому ж самому господарстві.

На додаток до систематичних контролів усі професійно-компетентні органи (наприклад, департамент сільського господарства, ветеринарні органи або орган з охорони навколишнього середовища) зобов'язані повідомляти платіжну установу про будь-які порушення з боку одержувача виплат, виявлені відповідно до правил"Cross-Compliance". У цьому випадку проводяться перехресні перевірки, які також здійснюються

при появі інформації або доказів які надійшли від інших державних органів, або третіх осіб.

За даними “Інформаційного бюлетеня» щодо дотримання зобов’язань стосовно правил Cross-Compliance” [14] невідповідність вимог оцінюються за такими параметрами як тяжкість, ступень і тривалість порушення. Зниження платежів проводиться відповідно до вище зазначених параметрів і, як правило, становлять три відсотки, з округленням у бік змін (наприклад зменшення відсотку для незначних порушень і підвищення відсотку зниження платежів для важких порушень, повторювані або навмисного недотримання правил. В деяких випадках можливим є позбавлення державної фінансової підтримки підприємства-порушника протягом одного або навіть декількох років).

На нашу думку, ефективність цільового використання коштів отриманих сільськими господарствами у вигляді державної допомоги залежать, в першу чергу, від контролю з боку держави та санкцій в разі недотримання цих умов. Проаналізуємо детальніше досвід Німеччини з питань оцінки порушення правил “Cross-Compliance”.

Як зазначається в “Інформаційному бюлетні щодо дотримання зобов’язань стосовно правил Cross-Compliance” [14] фермер, який подає заяву на отримання виплат по відповідній сільськогосподарській площі несе відповідальність за забезпечення і виконання вимог у відповідності до правил “Cross-Compliance” весь календарний рік. Таким чином, на зареєстровану площу будуть накладені санкції в разі виявлення порушень. Державний орган, який зареєстрував порушення, зобов’язаний скласти звіт про інспекцію та оцінку розміру відхилення від правил.

Як вище зазначено параметри оцінки, як правило, орієнтовані на частоту, ступень тяжкості і тривалості порушень. Ці терміни повинні бути витлумачені таким чином:

– Частота – повторне невиконання того ж запиту протягом 3-х послідовних календарних років, за умови, що фермер був проінформований про попереднє порушення, і він мав можливість вжити необхідних заходів для виправлення цього порушення.

– Ступінь – просторове посилання, тобто, чи поширюється порушення або обмежується тільки на зареєстровану площу господарства або виходить за межі цієї ділянки. А також розмір і наслідки які призводить це порушення.

– Суворість щодо цілей, які повинні бути досягнуті відповідно до законодавства.

– Тривалість – базується на основі тривалості періоду, протягом якого діють наслідки порушення, а також враховуються існуючи варіанти для усунення цих наслідків.

Відповідальний орган згідно цих критеріїв повинен оцінити порушення та ідентифікувати його як легке, середнє або важке. На основі цієї оцінки, платіжна установа скорочує або припиняє фінансову допомогу.

При першому порушенні при слабкому відхилені повна сума виплат підприємству-порушнику скорочується на 1%, при порушенні середнього ступеня на 3%, при значних відхилень від правил 5%.

Кілька порушень протягом одного року на однаковій площі накладаються санкціями в розмірі до 5%.

У разі рецидиву, тобто якщо порушення відповідної вимоги правил “Cross-Compliance” неодноразово повторюються протягом 3-х календарних років, застосовані скорочення по виплатах збільшується у 3 рази таким чином: при першому повторі порушення знижується на розмір виплат першого випадку, при подальших повтореннях

на розмір скорочення попереднього недотримання. Проте штраф не може перевищувати крайнього показника в розмірі 15% за винятком навмисного порушення. При навмисному порушенні розмір скорочення допомоги, як правило, знижується до загального обсягу виплат по господарству на 20%. На основі оцінки значущості порушення, з боку органу управління, цей відсоток може бути знижений до мінімуму 15% або збільшено до максимального значення 100%.

Таким чином, в Німеччині застосовується така система контролю щодо цільового використання коштів державної підтримки сільського господарства, яка не тільки забезпечує правильність використання коштів, а також дбає про охорону навколишнього середовища і охорони тварин, здоров'я людини, тварин і рослин.

Висновки. Дослідження зарубіжного досвіду показало, що система державної підтримки розвитку аграрного сектору ефективно використовується багатьма країнами світу. Адже від розвитку сільського господарства залежить не лише продовольча безпека держави і стабільність роботи харчової промисловості, але й збереження добробуту сільських мешканців і якість життя багатьох жителів міст.

Державна підтримка як фінансово-економічний важіль державного регулювання агробізнесу активно реалізується в країнах ЄС та, зокрема, в Німеччині. Основними напрямами такої підтримки є: підтримка товарного виробництва та підвищення конкурентоспроможності сільського господарства; підтримка дрібних товаровиробників, починаючих підприємців, сімейних ферм та кооперативних об’єднань; охорона земель та раціональне використання сільськогосподарських угідь; цінове регулювання окремих видів сільськогосподарської продукції; розвиток ринкової інфраструктури; підтримка розвитку сільських територій та якості життя на селі; впровадження новітніх технологій виробництва сільськогосподарської продукції, догляду за тваринами, систем обробітку ґрунту та ін.

Діюча система включає в себе механізми цільового розподілу коштів та контролю за їх використанням, які допомагають вирішити проблеми сільського господарства і дають змогу подолання складнощів, які виникають у цьому секторі. Наслідком є отримання високого рівня доданої вартості і підтримка якості життя в сільській місцевості, а також забезпечення безпечної роботи фермерів. Механізм держаної підтримки сільського господарства в країнах ЄС в цілому забезпечує прибуткове ведення сільського господарства для більшості сільськогосподарських товаровиробників.

На нашу думку, удосконалення системи та існуючих механізмів державної підтримки в аграрному секторі України та запровадження схожої системи контролю щодо цільового використання бюджетних коштів буде не лише корисним для розвитку аграрного сектору і підняття рівня життя в сільській місцевості, а також надасть можливість забезпечити охорону навколишнього середовища.

Література.

1. Населення Землі зростає швидше, ніж очікували // Електронний ресурс: Режим доступу: http://tyzhden.ua/News/142340 // оригінальне джерело: Електронний ресурс – http://www.dw.com/en/top-stories/s-9097

2. Аграрный сектор США в начале XXI века: сборник трудов сектора аграрных проблем США и Канады ИСКРАН, томI / под ред. Б. А. Чернякова. – М.: ИСКРАН, 2008. – 405 с.

3. Аграрный сектор США в начале XXI века: сборник трудов сектора аграрных проблем США и Канады ИСКРАН, том 2 / под ред. Б. А. Чернякова. – М.: ИСКРАН, 2008. – 427 с.

4. Булат М. А. Державна підтримка в системі регулювання сільського господарства: автореф. дис. … к.е.н.: 08.00.03 / Булат Марія Андріївна ; Нац. наук. центр «Ін-т аграр. економіки» УААН. – Київ, 2010. – 19 с.

5. Валова продукція сільського господарства України (у постійних цінах 2010 р.) за 2013 р / Державна служба статистики України // Статистичний бюлетень. – К.: Державна служба статистики, 2014.

6. Збарський В. К., Горьовий В. П. Державна підтримка сільського господарства / В. К. Збарський, В. П. Горьовий // Економіка АПК. – 2010 р. - №4. [Електронний ресурс]:
http://eapk.org.ua/sites/default/files/eapk_files/2010/2010_04/10_04_11.pdf

7. Молдаван Л.В. Соціально-економічна сутність сільськогосподарських підприємств. – В монографії "Іноваційні трансформації аграрного сектора економіки" / [О. В. Шубравська, Л. В. Молдаван, Б. Й. Пасхавер та ін.]; за ред.. д-ра екон. наук О. В. Шубравської НАН України, Ін-т екон. та прогнозув. – К., 2012. – С. 235-250.

8. Піменова О. В. Інституційне забезпечення форм господарювання в системі аграрних відносин. : дис. … канд. економ. наук: 08.00.01 / Піменова Олена Володимирівна; Київський національний університет імені Тараса Шевченка. – Київ, 2013. – 253 с.

9. Сайт державної служби статистики України. [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України. – Електронні дані. – К: Державна служба статистики України, 2013. – Режим доступу:http://ukrstat.gov.ua/

10. Сайт Міністерства аграрної політики та продовольства України. [Електронний ресурс] / Міністерство аграрної політики та продовольства України. – Електронні дані. – М.: Міністерство аграрної політики та продовольства України, 2012. – Режим доступу: http://minagro.gov.ua

11. Трусова Н.В. Світовий досвід державної підтримки розвитку сільськогосподарського виробництва // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки) – 2013 – №4(24). – С. 235-239.

12. Филюк Г.М. Зарубіжний та вітчизняний досвід державної підтримки сільськогосподарських виробників /Г.М. Филюк, О.В Піменова // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. – 2015. – №5 (170). – С. 6–10

13. Fylyuk G. State support of agriculture: the analysis of an experience of Germany //Halyna M. Fyliuk, Olena V. Pimenova – Journal of financial management and accounting. – Warszawa. – 2014. – №2 (4). – p. 19–30.

14. Informationsbroschüre über die einzuhaltenden anderweitigen Verpflichtungen - Cross Compliance. 2013 Endfassung 12.12.2012

15. Сайт Федерального Міністерства сільського господарства і продовольства Німечини. [Електронний ресурс] / Федеральне Міністерство сільського господарства і продовольства Німечини. – Електронні дані. – М.: Förderungund Agrarsozialpolitik, 2016. – Режим доступу:http://www.bmel.de

16. Сайт Статистичного порталу "Statista". European Commission [Електронний ресурс] – Електронні дані.– Режим доступу: http://de.statista.com/

17. Gesetz zur Regelung der Einhaltung von Anforderungen und Standards im Rahmen unionsrechtlicher Vorschriften über Agrarzahlungen. –Ausfertigungsdatum: 02.12.2014

18. Verordnung über die Einhaltung von Grundanforderungen und Standards im Rahmen unionsrechtlicher Vorschriften über Agrarzahlungen. –Ausfertigungsdatum: 17.12.2014

19. Федеральне міністерство сільського господарства і продовольства Німеччини. Agrarpolitischer Bericht der Bundesregierung 2015. Електронні дані. – Режим доступу: http://www.bmel.de

20. Інформаційний білютень Федерального міністерства сільського господарства і продовольства Німеччини "Загальна сільськогосподарська політика ЄС". – Електронні дані. – Режим доступу: http://www.bmel.de

References.

1. Naselennja Zemli zrostaє shvidshe, nizh ochikuvali // Elektronnij resurs: Rezhim dostupu: http://tyzhden.ua/News/142340 // original'ne dzherelo: Elektronnij resurs – http://www.dw.com/en/top-stories/s-9097
2. Agrarnyj sektor SShA v nachale XXI veka: sbornik trudov sektora agrarnyh problem SShA i Kanady ISKRAN, toml / pod red. B. A. Chernjakova. – M.: ISKRAN, 2008. – 405 s.
3. Agrarnyj sektor SShA v nachale XXI veka: sbornik trudov sektora agrarnyh problem SShA i Kanady ISKRAN, tom 2 / pod red. B. A. Chernjakova. – M.: ISKRAN, 2008. – 427 s.
4. Bulat M. A. Derzhavna pidtrimka v sistemi reguljuvannja sil's'kogo gospodarstva: avtoref. dis. … k.e.n.: 08.00.03 / Bulat Marija Andriïvna ; Nac. nauk. centr «In-t agrar. ekonomiki» UAAN. – Kiïv, 2010. – 19 s.
5. Valova produkcija sil's'kogo gospodarstva Ukraïni (u postijnih cinah 2010 r.) za 2013 r / Derzhavna sluzhba statistiki Ukraïni // Statistichnij bjuleten'. – K.: Derzhavna sluzhba statistiki, 2014.
6. Zbars'kij V. K., Gor'ovij V. P. Derzhavna pidtrimka sil's'kogo gospodarstva / V. K. Zbars'kij, V. P. Gor'ovij // Ekonomika APK. – 2010 r. - №4. [Elektronnij resurs]: http://eapk.org.ua/sites/default/files/eapk_files/2010/2010_04/10_04_11.pdf
7. Moldavan L.V. Social'no-ekonomichna sutnist' sil's'kogospodars'kih pidpriємstv. – V monografiï "Inovacijni transformaciï agrarnogo sektora ekonomiki" / [O. V. Shubravs'ka, L. V. Moldavan, B. J. Pashaver ta in.]; za red.. d-ra ekon. nauk O. V. Shubravs'koï NAN Ukraïni, In-t ekon. ta prognozuv. – K., 2012. – C. 235-250.
8. Pimenova O. V. Institucijne zabezpechennja form gospodarjuvannja v sistemi agrarnih vidnosin. : dis. … kand. ekonom. nauk: 08.00.01 / Pimenova Olena Volodimirivna; Kiïvs'kij nacional'nij universitet imeni Tarasa Shevchenka. – Kiïv, 2013. – 253 s.
9. Sajt derzhavnoï sluzhbi statistiki Ukraïni. [Elektronnij resurs] / Derzhavna sluzhba statistiki Ukraïni. – Elektronni dani. – K: Derzhavna sluzhba statistiki Ukraïni, 2013. – Rezhim dostupu:http://ukrstat.gov.ua/
10. Sajt Ministerstva agrarnoï politiki ta prodovol'stva Ukraïni. [Elektronnij resurs] / Ministerstvo agrarnoï politiki ta prodovol'stva Ukraïni. – Elektronni dani. – M.: Ministerstvo agrarnoï politiki ta prodovol'stva Ukraïni, 2012. – Rezhim dostupu: http://minagro.gov.ua
11. Trusova N.V. Svitovij dosvid derzhavnoï pidtrimki rozvitku sil's'kogospodars'kogo virobnictva // Zbirnik naukovih prac' Tavrijs'kogo derzhavnogo agrotehnologichnogo universitetu (ekonomichni nauki) – 2013 – №4(24). – S. 235-239.
12. Filjuk G.M. Zarubizhnij ta vitchiznjanij dosvid derzhavnoï pidtrimki sil's'kogospodars'kih virobnikiv /G.M. Filjuk, O.V Pimenova // Visnik Kiïvs'kogo nacional'nogo universitetu imeni Tarasa Shevchenka. – 2015. – №5 (170). – S. 6–10
13. Fylyuk G. State support of agriculture: the analysis of an experience of Germany //Halyna M. Fyliuk, Olena V. Pimenova – Journal of financial management and accounting. – Warszawa. – 2014. – №2 (4). – p. 19–30.
14. Informationsbroschüre über die einzuhaltenden anderweitigen Verpflichtungen - Cross Compliance. 2013 Endfassung 12.12.2012
15. Sajt Federal'nogo Ministerstva sil's'kogo gospodarstva i prodovol'stva Nimechini. [Elektronnij resurs] / Federal'ne Ministerstvo sil's'kogo gospodarstva i prodovol'stva Nimechini. – Elektronni dani. – M.: Förderungund Agrarsozialpolitik, 2016. – Rezhim dostupu:http://www.bmel.de
16. Sajt Statistichnogo portalu "Statista". European Commission [Elektronnij resurs] – Elektronni dani.– Rezhim dostupu: http://de.statista.com/
17. Gesetz zur Regelung der Einhaltung von Anforderungen und Standards im Rahmen unionsrechtlicher Vorschriften über Agrarzahlungen. –Ausfertigungsdatum: 02.12.2014
18. Verordnung über die Einhaltung von Grundanforderungen und Standards im Rahmen unionsrechtlicher Vorschriften über Agrarzahlungen. –Ausfertigungsdatum: 17.12.2014
19. Federal'ne ministerstvo sil's'kogo gospodarstva i prodovol'stva Nimechchini. Agrarpolitischer Bericht der Bundesregierung 2015. Elektronni dani. – Rezhim dostupu: http://www.bmel.de
20. Informacijnij biljuten' Federal'nogo ministerstva sil's'kogo gospodarstva i prodovol'stva Nimechchini "Zagal'na sil's'kogospodars'ka politika ЄS". – Elektronni dani. – Rezhim dostupu: http://www.bmel.de

G.M. Fylyuk, Doctor of Economics,
professor, Honored Economist of Ukraine,
Head of the Department of Business Economics,
Taras Shevchenko National University of Kyiv
K.V. Akulenko, economist

STATE SUPPORT AS A PRIORITY OF INSTITUTIONAL GUARANTEE OF AGRIBUSINESS DEVELOPMENT: THE ANALYSIS OF EXPERIENCES OF DEVELOPED COUNTRIES.

The aim of the article is to study the institutional support in the regulation of agriculture system of developed countries. On the basis of the analysis the priorities of agricultural policy and rural areas development in the EU is studied. Major policies of state regulation of land market in developed countries are founded. The article describes the mechanisms of state support in Germany and importance of control system on target use of state support for agriculture in Germany. It is shown on the example of German experience that state support is one of the most effective means of regulating agriculture sector. It has been proposed to improve existing systems and mechanisms of state support in Ukrainian agricultural sector.

Key words. Agrarian sector, state support, agricultural policy, socio-ecological- economic forms of economy

Филюк Г.М., д.э.н., профессор,
Заслуженый экономист Украины,
Заведующий кафедры экономики предприятия,
КНУ имени Тараса Шевченко
Акуленко К.В., экономист

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА КАК ПРИОРИТЕТНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ ИНСТИТУЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ РАЗВИТИЯ АГРОБИЗНЕСА: АНАЛИЗ ОПЫТА РАЗВИТЫХ СТРАН

Определено место и роль государственной поддержки в системе регулирования сельского хозяйства развитых стран. Исследованы приоритеты развития сельскохозяйственной политики и политики развития сельских районов в странах ЕС. Показано на примере опыта Германии, что государственная поддержка является одним из самых эффективных средств регулирования сельского хозяйства. Обоснована необходимость совершенствования системы и существующих механизмов государственной поддержки в отечественном аграрном секторе.

Ключевые слова: *аграрный сектор, государственная поддержка, аграрная политика, социо-эколого-экономические формы хозяйствования*

УДК 334.72
JEL G340, M140

Баюра Д.О., д.е.н., професор,
КНУ імені Тараса Шевченка

КОРПОРАТИВНА РЕФОРМА В УКРАЇНІ: СИСТЕМНИЙ ПІДХІД ДО ФОРМУВАННЯ РИНКОВОЇ СОЦІАЛЬНО-ОРІЄНТОВАНОЇ МОДЕЛІ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ

У статті визначено ключові напрями удосконалення вітчизняної моделі корпоративного управління із урахуванням аналізу існуючих проблем та необхідності розвитку корпоративної соціальної відповідальності, наглядової практики, захисту прав акціонерів та забезпечення інтересів заінтересованих осіб (стейкхолдерів)

Ключові слова: *корпоративне управління, акціонери, заінтересовані особи, наглядова рада, правління, депозитарна система, стратегія корпоративних відносин.*

Постановка проблеми. Щоб реформи корпоративного управління в України були успішними та ефективними необхідно застосовувати системний підхід. Адже у результаті проведеної масової приватизації, відсутності розвиненого фондового ринку та ринку корпоративного контролю, потурання прав міноритарних акціонерів та інших заінтересованих осіб (стейкхолдерів), поширення масового рейдерства в Україні, на відміну від розвинутих країн, сформувалася досить стійка олігархічно-орієнтована, а не ринково орієнтована соціально-відповідальна модель корпоративного управління. Перехід до соціально-орієнтованої моделі корпоративного управління потребує додаткового реформування та відповідного наукового забезпечення.

Аналіз останніх публікацій. Питанням реформування та розвитку корпоративного управління присвячено чимало праць зарубіжних та вітчизняних вчених, зокрема М.Дженсена, В.Меклінга, А.Берлі, Г.Мінз, П.Друкера, М.Портера, Р.Ла Порта, В.Кондратьєва, С. Кукури, В.Євтушевсього, Ю.Єханурова, О.Мендрула, О.Мозгового, О.Кузьміна, Г.Назарової, В.Осецького, Є.Панченка, Ю.Петруні, Н. Супрун, А.Шегди та інших, завдяки яким було значно удосконалено не лише категоріальний апарат корпоративного управління, але й визначено вплив та ключові проблеми розвитку, особливості взаємовідносин підприємств корпоративного типу із заінтересованими особами. Однак, темпи розвитку ринкової моделі корпоративного управління в Україні значно поступаються країнам ЄС. Це й визначає актуальність статті та потребу подальшого додаткового наукового дослідження.

Результати дослідження. Україна як завжди на роздоріжжі - ринкової моделі корпоративного управління за усі роки незалежності поки що не сформовано. До сих пір на законодавчому та урядовому рівнях чітко не визначено яку ж ринкову модель корпоративного управління слід будувати в Україні. Чи то німецьку (європейська континентальна), чи англо-американську, чи японську? Звичайно кожна із них має свої переваги та недоліки, але головне що вони ефективно функціонують у ринковій економіці, сприяють залученню інвестицій та прибутковій діяльності підприємств корпоративного типу, захисту прав акціонерної власності та стейкхолдерів.

В останні роки між усіма трьома моделями відбуваються процеси конвергенції, або зближення та взаємопроникнення головних елементів, що безумовно сприяє зростанню

ринкової капіталізації публічних акціонерних товариств, транснаціональних корпорацій, акції яких котируються на міжнародних фондових ринках. Німецька або європейська (континентальна) модель, на відміну від вітчизняної, характеризується значним впливом працівників, профспілок, комерційних банків та уряду на прийняття управлінських рішень. Вона є найбільш наближеною до вітчизняної. В свою чергу англо-американська модель дозволяє за рахунок ділової активності інституціональних інвесторів, домогосподарств та впливу регулятора щодо розкриття інформації нарощувати капіталізацію публічних акціонерних товариств та залучати кошти населення у процеси інвестування. Не менш ефективна також є і японська модель корпоративного управління – банки, уряд, кейрецу (група компаній) забезпечують не лише перехресне володіння акціями товариств, але й реалізацію довгострокових корпоративних стратегій та пожиттєву зайнятість населення. Слід зазначити, що ринкові моделі корпоративного управління поширюються не лише на одну країну, а стосуються цілої низки розвинутих країн світу – групи 30 (країни з найбільш розвинутим фондовим ринком).

В Україні в останні два роки завдяки зусиллям Міністерства економічного розвитку та торгівлі дещо активізувалися процеси удосконалення систем корпоративного управління, в першу чергу на державних акціонерних компаніях та підприємствах корпоративного типу. Однак без включення у процеси корпоративних реформ усіх елементів будь-якої ринкової корпоративної моделі добитися значних успіхів неможливо.

Парадокс корпоративного управління полягає в тому, що і скопіювати повністю, будь-яку із моделей теж неможливо. Адже, як справедливо стверджують відомі науковці у цій сфері Ада Демб та Фрідріх Нойбауер в кожній країні існують специфічні елементи національної системи управління, які забезпечують підзвітність корпорацій – це тип власності в даному національному середовищі, специфіка законодавства і нормотворчості, схильність даного суспільства до прямого тиску на корпорації та структура наглядових рад [1, с.27].

Тобто усі ці чотири групи впливу та інституціональне середовище властиве окремим країнам і розвивається еволюційним шляхом. Однак, навіть базові елементи корпоративного управління в Україні, які запроваджуються у спотвореному вигляді, не витримують простої критики.

Наприклад, проаналізувавши стан корпоративного управління у державному секторі можна стверджувати, що нині відсутнє належне корпоративне управління. Державний корпоративний сектор у багатьох розвинутих країнах є зразком реалізації ефективної корпоративної практики, наприклад у Франції, Німеччині. Не будемо говорити про об'єкти, які використовує держава для виконання своїх функцій на некомерційній основі (оборона, охорона громадського порядку, загальнодоступні заклади освіти та охорони здоров'я), а зупинимося на тих видах економічної діяльності, які завдяки впровадженню ефективної системи корпоративного управління могли б суттєво наповнювати державний бюджет та вирішувати проблеми безробіття в Україні – це залізниці, літакобудування, агропромисловий сектор, нафтогазова та хімічна промисловість та інші. До сих пір вони не повністю реформовані та пристосовані до ринкової економіки.

Не потрібно також вигадувати заново колесо у процесі їх реформування. Оновлені Міжнародні **стандарти корпоративного управління ОЕСР для державного сектора** дозволяють досить швидко вибудувати ефективні системи управління. Зупинимося на головних положеннях, які повинна врахувати Україна. При цьому, слід брати до уваги

класичний вислів Маргарет Тетчер, що «сучасний світ занадто охоче вірить у благородство регулюючих органів і чиновництва» – звідси і висока значимість теорії громадського вибору Фрідріха Хайєка, яка виходить з того що за кожним урядовим актом стоять зацікавлені особи. Висновок М.Тетчер щодо подолання таких негативних наслідків полягає в наступному – власність має принципове значення, оскільки вона приносить стабільність і впевненість. «Суспільство, в якого є сумніви з приводу того, кому що належить не може розраховувати на довготривалий та успішний розвиток» [2, с.446-447]. Ця теза і повинна лягти в основу подальшої корпоративної реформи в Україні.

Рекомендації ОЕСР для державного корпоративного сектора, **по-перше** передбачають забезпечення дієвих законодавчих та регуляторних меж для побудови системи корпоративного управління у державних акціонерних компаніях. Сюди входять наступні положення: необхідно чітко розділити функцію держави як власника та ринкове регулювання фінансово-господарської діяльності. В Україні ця норма не дотримується. Слід згадати, що навіть сам закон про управління об'єктами державної власності з'явився лише у 2006 році, коли практично були «роздані» голубі вішки вітчизняної промисловості, а внаслідок ще раніше пролобійованих способів приватизації шляхом оренди з викупом практично втратили свою конкурентоспроможність окремі галузі економіки, наприклад цукрова промисловість.

У результаті масової приватизації був створений спотворений закритий корпоративний сектор – масове заснування закритих акціонерних товариств, і як наслідок до цього часу відсутність повноцінного фондового ринку та ефективних акціонерів в особі домогосподарств. Не виконується і положення рекомендацій щодо зобов'язань і відповідальності державних компаній стосовно суспільних послуг, які мають бути чітко окреслено у законах та нормативних актах. Наприклад, Нафтогаз України передбачав, що якщо процес змін корпоративного управління розпочнеться в кінці 2015 року, то він має закінчитись до кінця 2017 року. Нині триває реформування. В останні два роки частково поліпшується законодавство у сфері управління підприємствами державного сектора, зокрема державних, господарських товариств, у статутному капіталі яких більше 50 відсотків акцій (часток) належить державі, зокрема у зв'язку із прийняттям змін та доповнень до законів України "Про управління об'єктами державної власності", «Про акціонерні товариства» та інших нормативних документів.

Найбільш проблематичними залишаються положення щодо удосконалення структури капіталу. Рекомендації ОЕСР передбачають передачу акцій в управління іншим державним компаніям, агентствам та реінвестування дивідендів. Нині практично, державний сектор збитковий, державні компанії не виплачують дивідендів, хоча нещодавно уряд встановив відсотки виплат для окремих галузей. Відсутні також умови про поглиблення конкуренції при доступі до фінансів державних компаній. Банківський сектор не бере участі у фінансуванні проектів за умови функціонування механізму державно-приватного партнерства тощо.

По-друге, у рекомендаціях ОЕСР чітко визначено дії держави як власника. Наприклад, на рівні Уряду ми не знайдемо затвердженої стратегії реалізації прав власності, як того передбачають рекомендації, яка повинна передбачати чіткі цілі володіння власністю, роль держави в корпоративному управлінні та інструменти протистояння оперативному втручанню у діяльність державних акціонерних компаній. Для реалізації такої важливої складової, у багатьох країнах світу діють координуючі

агентства, які управляють акціонерною власністю і корпоративними правами держави, як правило, вони підзвітні парламенту. Оскільки кінцевий легітимний власник корпоративних прав держави є народ України. Тому й повинен бути жорсткий контроль за використанням активів державних компаній, які йому належать.

По-третє, держава повинна активно реалізовувати своє право власності на корпоративні права – брати участь в управлінні, здійснювати наглядові функції, проводити моніторинг і оцінювання управління державними акціонерними компаніями. Щодо моніторингу та оцінювання діяльності підприємств державного корпоративного сектора, то слід зазначити що вперше з'явилися аналітичні огляди Мінекономрозвитку та торгівлі України, але вони поки що носять фрагментарний характер, особливо це стосується цілей реформування окремих компаній.

Виходячи із аналізу діючої корпоративної реформи, яку проводив Уряд України, то вона практично зводиться до оптимізації структури управління та усунення певних корпоративних ризиків. Однак, якщо виходити із системного підходу необхідно усі корпоративні права передати незалежному агентству з питань управління, яке буде підзвітне парламенту і заново створити нові ринкові системи корпоративного управління.

В усіх без винятку компаніях, слід повністю реформувати наглядову практику – створити відповідні комітети у складі наглядових рад, зокрема аудиторський, з питань управління корпоративними ризиками, з питань корпоративного управління та призначень, з питань інформаційної політики та винагород. Наглядові ради повинні мати таку структуру: 25% - незалежні члени (директори), тобто представники громадянського суспільства, науки та відомих фахівців у тій чи іншій сфері економічної діяльності; 25% - представники профспілок та персоналу компаній; 50 – представники акціонерів та заінтересованих осіб. Наглядові ради державних підприємств повинні регулярно переглядати процедури з метою гарантування ефективності внутрішньої системи контролю, що гарантує точність звітності щодо результатів господарської та фінансової діяльності. На рівні Міністерства економічного розвитку та торгівлі щоквартально необхідно визначати ключові галузеві, ринкові та корпоративні ризики та ключові показники ефективності діяльності підприємств та проводити постійний моніторинг цих факторів. Це як показує міжнародна практика й забезпечує ефективність функціонування підприємств державного сектора.

Наглядові ради повинні розробляти та затверджувати довгострокові корпоративні стратегії (в умовах економіки України це мінімум на 5-10 років). Останні події навколо державних підприємств, наприклад, Одеського припортового заводу показують, що регулятор практично втручався в оперативну діяльність, а це просто заборонено в європейській корпоративній практиці. Тобто, без кардинальної реформи наглядової практики, неможливо створити ефективний державний корпоративний сектор. Буде як завжди, окремі особи, продовжуватимуть вирішувати долю компаній за якими стоять тисячі працюючих і важливі функції держави.

Якщо ж опуститися по ієрархії корпоративного управління до правління, то вітчизняна корпоративна практика взагалі не витримує жодної критики. Останні інтерв'ю багатьох нових керівників державних компаній яскраво свідчить про те, що системи корпоративного управління відсутні і тому кожний із них на власний розсуд, в силу своєї хорошої чи поганої корпоративної практики та освіти, трактує окремі елементи реалізації неіснуючих корпоративних стратегій, використовують незаконні трасфернтні схеми

ціноутворення, забуваючи про те, що система корпоративного управління на великих державних акціонерних компаніях – це колегіальні колективні корпоративні рішення та повна відповідальність перед акціонерами, потенційними інвесторами та стейкхолдерами.

Рівень транспарентності в Україні дуже низький. Кінцевих бенефіціарів Ви не знайдете, деофширізація не здійснена. Інститут номінальних утримувачів акцій використовуються не для підвищення ефективності електронного обігу цінних паперів за рахунок ефективної депозитарної системи та фондового ринку, а переважно для укриття реальних власників. Для підвищення транспарентності державного корпоративного сектора на мій погляд недостатньо «Методичних рекомендацій щодо забезпечення прозорості діяльності суб'єктів господарювання державного сектора економіки» [3] – необхідно на законодавчому рівні чітко закріпити норми щодо обов'язкового інформування народу України, як кінцевого легітимного власника корпоративних прав держави, про усі аспекти фінансово-господарської діяльності державних компаній, включаючи структуру акціонерної власності. Необхідно зазначити, що Україна значно відстає від європейських країн. Державні компанії ЄС уже майже десять років інформують суспільство не лише про корпоративну практику, але й про свою корпоративну соціальну відповідальність.

У нинішніх економічних та політичних умовах, ще гірша ситуація спостерігається у приватному корпоративному секторі. **Принципи корпоративного управління ОЕСР щодо приватного сектору** за нашими підрахунками (аналіз внутрішньо корпоративних документів більш як 25 публічних акціонерних товариств різних видів економічної діяльності за 2014-2015 рр.) дотримуються менш ніж 5 % публічних акціонерних товариств, переважно тими, які вийшли на IPO, або готуються в перспективі та товариствами з іноземним капіталом. В Україні функціонує майже 35 тис. акціонерних товариств, які, належать 18 млн. власників – юридичним та фізичним особам (достовірної статистики щодо акціонерної власності фізичних осіб в останні роки не існує). Більшість з них складають громадяни України, що у процесі масової приватизації стали власниками. Але, за нашим аналізом, майже 99% громадян України, які є акціонерами не мають доходів від цієї власності і інших зисків. Державний регулятор забув, що в Україні мільйони населення є де-юре власниками цінних паперів. З кожним роком, чомусь число власників в офіційній звітності скорочувалося.

Депозитарна система (облік та електронний обіг цінних паперів) поки що не забезпечує швидку легалізацію своєї власності фізичними особами, а тим більше участь в управлінні акціонерними товариствами. Міноритарні акціонери, так само до речі, як і власники сільськогосподарських паїв, практично позбавлені відкритих прозорих умов щодо участі в управлінні та реалізації своїх законних прав. Тобто більше третини населення України відсторонена від корпоративних відносин, в тому числі у сільському господарстві. Саме усе це й сприяє процвітанню олігархічно-орієнтованої моделі корпоративного управління.

Не дивлячись на введені в дію прогресивні окремі норми корпоративного права в Україні, практично відсутня дієва система захисту прав акціонерної власності, до сих пір поширене і навіть того в останній період процвітає рейдерство та недружелюбне поглинання.

Висновок один, необхідно швидко та прозоро можливо за рахунок нових центрів з надання адміністративних послуг в тандемі із депозитарною системою, Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку України відновити соціальну справедливість, провести всеукраїнську інвентаризацію корпоративних прав акціонерів і повернути законні права населенню, видавши відповідні витяги із депозитарію. На цій основі повинна бути і узаконена нова дивідендна політика усіх без винятку публічних та приватних акціонерних товариств. В тому числі і нова податкова система щодо оподаткування дивідендів. По-перше, це дозволить, пожвавити ділову активність домогосподарств, які можуть стати уже в недалекому майбутньому надійними інвесторами реального сектору економіки, як це відбувається у розвинутих країнах. По-друге, значно покращити соціальних захист населення та соціальну справедливість.

Ключові елементи реформування корпоративного управління зображено на рис.1.

Рис. 1. Ключові елементи реформування корпоративного управління в Україні

Джерело: складено автором.

Практично в Україні не сформовано також сприятливих умов для функціонування вертикально-інтегрованих та горизонтально-інтегрованих корпоративних структур. Хоча усі вони пов'язані з олігархами, але не слід забувати, що вони є базою та основою для забезпечення конкурентоспроможності та економічної безпеки нашої держави. Кожний

уряд в Україні здійснює перерозподіл впливу на зазначені структури – одних підтримують, а інших витісняють. А повинна бути чітка ефективна політика щодо розвитку фінансово-промислових груп з відповідним антимонопольним впливом на їх функціонування. Акції металургійних, енергетичних, кондитерських, агропромислових та інших інтегрованих корпоративних структур могли б уже в недалекій перспективі стати інвестиційно привабливими, як на вітчизняному так і міжнародному фондовому ринках.

З метою захисту прав власності необхідно значно підвищити кримінальну відповідальність за рейдерство та недружелюбне поглинання. Це позитивно вплине не лише на вітчизняний бізнес, а сприятиме притоку іноземних інвестицій.

Щодо вирішення проблем взаємовідносин та конфліктів між олігархами та державою можливо використати досить ефективну схему легімітизації результатів приватизації, яку у свій час пропонував також Михайло Ходорковський [4], взявши за основу апробовану модель кабінету лейбористів Тоні Блєра у Великобританії після 1997 року до приватизованих об'єктів ще у 80-х роках. По суті ця схема використовувалася до найбільш великих об'єктів і отримала назву «податку на необґрунтовані доходи від сприятливої кон'юнктури» (це одноразова доплата державі у вигляді суми, яка рівнялась половині обсягу річного або річному доходу відповідної компанії). Таким чином, олігарх отримував безстрокову охоронну грамоту від держави, а власність ставала повністю легітимною. Контроль за використанням таких коштів може бути покладено на відповідні фонди розвитку з участю громадянського суспільства.

Таким чином, у корпоративній практиці України накопичилось багато невирішених проблем, тому необхідна не лише чітка «Стратегія корпоративних відносин та розвитку», яка повинна забезпечити формування дієвої ринкової соціально-орієнтованої моделі корпоративного управління, а й можливо прийняття відповідного Кодексу корпоративного управління України на кшталт Кодексу Кедбері. Це дало б змогу більш чітко врегулювати відносини між усіма елементами системи корпоративного управління. Тобто, справжні структурні системні реформи корпоративного управління в Україні ще попереду.

Література.

1. Демб А., Нойбауер Ф.-Ф. Корпоративне управління: Віч-навіч з парадоксами/Пер. з англ. – К.: Основи, 1997. – 302 с.

2. Маргарет Тэтчер. Искусство управления государством. Стратегии для меняющегося мира/Пер. с англ.- М.:Альпина Паблишер, 2003. – 504 с.

3. Наказ Мінекономрозвитку від 11.02.2015 р. №116 "Про затвердження Методичних рекомендацій щодо забезпечення прозорості діяльності суб'єктів господарювання державного сектору економіки"//Електронний ресурс Міністерства економічного розвитку і торгівлі України, офіційний веб-сайт: http://www.me.gov.ua/Documents.

4. Ходорковский М., Геворкян Н. Тюрьма и воля // ООО «Говард Рорк» 2012 г. – 400 с.

References.

1. Demb A., Noibauer F.-F. Korporatyvne upravlinnia: Vich-navich z paradoksamy/Per. z anhl. – K.: Osnovy, 1997. – 302 s.

2. Marharet Tetcher. Yskusstvo upravlenyia hosudarstvom. Stratehyy dlia meniaiushchehosia myra/Per. s anhl.- M.:Alpyna Pablysher, 2003. – 504 s..

3. Nakaz Minekonomrozvytku vid 11.02.2015 r. №116 "Pro zatverdzhennia Metodychnykh rekomendatsii shchodo zabezpechennia prozorosti diialnosti subiektiv hospodariuvannia derzhavnoho sektoru

ekonomiky"//Elektronnyi resurs Ministerstva ekonomichnoho rozvytku i torhivli Ukrainy, ofitsiinyi veb-sait: http://www.me.gov.ua/Documents.
4. Khodorkovskyi M., Hevorkian N. Tiurma y volia// OOO «Hovard Rork» 2012 h. – 400 c.

Баюра Д.А., д.э.н., профессор,
КНУ имени Тараса Шевченко

КОРПОРАТИВНАЯ РЕФОРМА В УКРАИНЕ: СИСТЕМНЫЙ ПОДХОДДО ФОРМИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНО-ОРИЕНТИРОВАННТОЙ МОДЕЛИ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ

В статье определены ключевые направления совершенствования отечественной модели корпоративного управления с учетом анализа существующих проблем и необходимости развития корпоративной социальной ответственности, наблюдательной практики, защиты прав акционеров и обеспечения интересов заинтересованных лиц (стейкхолдеров)

Ключевые слова: *корпоративное управление, акционеры, заинтересованные лица, наблюдательный совет, депозитарная система, стратегия корпоративных отношений*

D. Baiura, Doctor of Economics, Professor
Taras Shevchenko National University of Kyiv

CORPORATE REFORM IN UKRAINE : SYSTEMATIC APPROACH TO THE FORMATION OF SOCIAL AND CORPORATE GOVERNANCE MODEL ORIENTIROVANNTOY

The article identifies key areas for improvement of national model of corporate governance based on the analysis of existing problems and the need for corporate social responsibility, supervisory practices, protection of shareholders rights and interests of interested parties (stakeholders)

Keywords: corporate governance, shareholders , stakeholders, the supervisory board, the depository system of corporate relations strategy

УДК.33.330
JEL Q130

Молдаван Л.В., д.е.н., професор,
заслужений економіст України, головний науковий співробітник
відділу форм і методів господарювання в агропродовольчому комплексі
ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України»

РОЛЬ КООПЕРАТИВІВ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ МАЛОГО І СЕРЕДНЬОГО АГРОБІЗНЕСУ: ТЕОРЕТИЧНІ І ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ

Аналізуються передумови необхідності об'єднання малих і середніх виробників для зниження витрат на придбання засобів та спільного виходу на ринки з метою збільшення виручки. Висвітлюються особливості кооперативних форм об'єднання для досягнення конкурентних переваг та механізми державної підтримки розвитку сільськогосподарської кооперації.

***Ключові слова**: конкурентоспроможність, малі і середні господарства, усуспільнення діяльності, сільськогосподарські кооперативи, цінова конкуренція, прибутковість, державна підтримка.*

Постановка проблеми. У сучасних умовах більшість малих і середніх господарств стикаються із жорсткою конкуренцією з боку агро-промислово-торгових корпорацій та добре організованих посередницьких комерційних структур, які діють на аграрному ринку. Маючи невеликі партії продукції та обмежені можливості для її зберігання, передпродажної підготовки і переробки, вони не спроможні самотужки забезпечити ефективне її просування по продуктовому ланцюжку до кінцевого споживача. Одним із дієвих механізмів підвищення ефективності маркетингової діяльності малих і середніх виробників може стати їх об'єднання в кооперативи й інші організаційно-правові форми неприбуткового характеру для спільного здійснення зазначеної діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-методологічним **і** практичним аспектам розвитку сільськогосподарської кооперації приділяється увага вченими різних науково-дослідних установ і вищих учбових закладів. Активно у цій науковій сфері працюють В.В.Зіновчук. М.І.Малік, А.О.Пантелеймоненко, Г.В.Черевко, В.В.Гончаренко, Ф.Ф.Горбонос. Віддаючи належне важливості досліджень названих й інших науковців, слід зауважити, що в умовах нових викликів які виникають, зокрема, в контексті євроінтеграційних процесів, є необхідність більш глибокого аналізу ролі кооперативів у забезпеченні конкурентоспроможності малих і середніх господарств. Без кооперативів зазначені господарства, які виробляють сьогодні половину сільськогосподарської продукції країни, можуть через індивідуальну діяльність втратити свої позиції на ринках.

Мета статті – висвітлити економічні передумови виникнення кооперативів та їхню конкурентоспроможну природу, дослідити інноваційні процеси розвитку кооперативних об'єднань та форми державного протекціонізму з підтримки кооперативного руху у зарубіжній практиці, виявити слабкі сторони кооперативної практики в Україні та сформулювати пропозиції щодо їх нейтралізації.

Виклад основного матеріалу. Виникнення сільськогосподарських кооперативів у світовій практиці завжди було і є реакцією фермерів на економічні труднощі, обумовлені невирішеністю насамперед питань, пов'язаних з реалізацією сільськогос-

подарської продукції і організацією постачання господарствам необхідних їм засобів виробництва на вигідних умовах.

Виділяються чотири групи економічних причин, котрі історично спонукали і спонукають фермерів до створення кооперативів. *До першої належить відсутність територіальних економічних партнерів.* Фермери не завжди можуть знайти вигідних покупців виробленої продукції чи торгові фірми з продажу необхідних засобів виробництва недалеко від своїх господарств. Часто їм доводиться індивідуально здійснювати операції з постачання і збуту, що відволікає від виробництва і підвищує витрати. Діяти ж спільно виявляється набагато вигідніше, ніж кожному окремо.

Друга група економічних факторів, що обумовлює необхідність кооперування, пов'язана з несприятливими комерційними умовами. Якщо фермери і знаходять недалеко від своїх господарств торгові фірми, то умови постачання і збуту, на які вони вимушені погоджуватися, як правило, є несприятливими, що спонукає також до створення своїх кооперативів, на які покладаються функції регулювання цін, що значно поліпшує умови реалізації продукції та закупівлі засобів виробництва. Завдяки покращенню логістики і поведінки на ринку та своєму статусу кооператив завжди може забезпечити своїм членам за вироблену ними продукцію виторг більший, ніж місцеві торгові посередники.

Третя економічна причина – необхідність формування сприятливого конкурентного середовища. Через значну кількість функціонуючих кооперативів і конкуренцію комерційні умови торгових фірм і кооперативів на ринках сільськогосподарської продукції і засобів виробництва поступово вирівнюються. Користуючись кооперативами, фермери виграють в умовах конкуренції на ринку, зберігаючи найвигідніші ціни як для спільного придбання засобів виробництва, так і для збуту своєї продукції чи технологічного обслуговування своїх господарств.

Четверту групу причин виділяє потреба посилення місця сільськогосподарських товаровиробників в ланцюзі агропродовольчого виробництва. Це пояснюється тим, що найвигідніші ціни встановлюються на ринках, котрі знаходяться поряд із споживачами кінцевої агропродовольчої продукції, а не з виробниками сировини. Завдяки кооперативам фермерам вдається формувати власні ланцюжки просування продукції і наблизитися таким чином до ринку споживання без посередників.

Особливості кооперативу, які дозволяють його членам підвищувати свою конкурентоспроможність, обумовлюються тим, що *його діяльність – не окремий від його власників вид підприємницької діяльності, а продовження діяльності господарств – його членів*. За О.Чаяновим "Сільська кооперація ... є частиною селянського господарства, що виділена для її організації на крупних засадах". Тому кооперативна організація "... не може бути ... підприємством, що має свої власні інтереси поза інтересами його членів: це підприємство, що обслуговує своїх клієнтів, які є його господарями і будують його управління так, щоб воно було безпосередньо відповідальне перед ними, і тільки перед ними" [1].

Конкурентоспроможність продукції членів кооперативів забезпечують такі особливості, зокрема, як:

- *усуспільнення продукції та спільне постачання.* Фермери засновують кооператив з чітко визначеною метою: колективною діяльністю завоювати ініціативу на ринках постачання і збуту або спільно придбавати та використовувати засоби виробництва. Це прагнення закріплюється в кооперативному законодавстві поняттям "спільна

діяльність", будь то усуспільнення сільськогосподарської продукції, призначеної для колективного продажу у вигляді сировини або продуктів її переробки, або усуспільнення попиту на елементи засобів виробництва, задоволення яких можливе шляхом колективного постачання і використання. Така участь у діяльності кооперативу є обов'язковою. Законодавство про сільськогосподарські кооперативи передбачає, що ніхто не може бути членом кооперативу, якщо він не пов'язаний з ним зобов'язанням щодо спільної діяльності, котре передбачає або відсоток урожаю, який фермер зобов'язується реалізувати через кооператив, або обсяги поставок, які він зобов'язується придбати за посередництва кооперативу, або площу складських приміщень, яку він використовуватиме тощо. Нижче наведені найбільш поширені види спільної діяльності, які дозволяють збільшувати виручку і зменшувати виробничі витрати.

	Спільні операції на ринку (закупівля чи збут)	Спільне використання засобів виробництва
Вид діяльності послуги	• Реалізація (в т.ч., після зберігання чи переробки) • Закупівля засобів виробництва	• Механізаторські послуги • Послуги по зберіганню • Переробка
Запорука ефективності і конкуренто-спроможності	Концентрація великих партій (при збуті чи закупівлі) Відповідність вимогам ринку	Повне і належне використання обладнання
Членство	Потенційно відкрите[1]	Відносно обмежене [2]
Зобов'язання по веденню діяльності	Зобов'язання по поставці / закупівлі продукції	Зобов'язання по використанню послуг: принцип підписки на послуги
Пайовий фонд	Пропорційно до товарообігу члена через кооператив	Згідно із замовленими обсягами послуг

' Як правило, чим більше членів в таких кооперативах, тим більш ефективні продажі і закупівлі.

[2] В таких кооперативах членство обмежується наявною матеріальною базою, що забезпечує економію коштів.

- *принципи ціноутворення в кооперативі.* Кооператив проводить комерційні операції не з членами, а з суб'єктами ринку від імені своїх членів, не отримуючи при цьому прибутку для себе, оскільки оплата послуг здійснюється по собівартості власниками-клієнтами. Ціноутворення в кооперативі складається з двох частин:

- на початку сезону (тобто перед доставлянням членами своєї продукції або перед постачанням їм засобів виробництва чи наданням технологічних послуг) кооператив встановлює попередні (авансові) ціни;

- наприкінці фінансового року економічний результат діяльності кооперативу більшою частиною розподіляється серед членів у вигляді кооперативних виплат, котрі додаються до попередніх цін, що були виплачені їм за продукцію (надбавки), або віднімаються від попередніх цін за послуги та засоби виробництва (знижки);

- *сутність і специфіка використання економічного результату.* Економічний результат діяльності кооперативу в кінці року розподіляється на кооперативні виплат, а також нарахування на паї та формування резервного фонду.

За своєю економічною природою кооперативні виплати – це повернення членам коштів, отриманих кооперативом понад собівартість наданих послуг, або надбавки до попередньо встановлених цін реалізації продукції членів кооперативу. Тому для самого кооперативу вони є витратами, а не прибутком.

- *система оподаткування сільськогосподарських кооперативів* відмінна від підприємницьких структур тим, що вони звільнені від податків з прибутку – їх платять члени кооперативу. Специфіка ціноутворення і розподілу економічного результату в кооперативах обумовлює специфіку їх прибуткового оподаткування, яка випливає з того, що фермери – члени кооперативу не повинні платити цей податок двічі: перший раз в рамках власного господарства і другий раз – в рамках кооперативного об'єднання, оскільки результат діяльності кооперативу трансформується в доходи його членів.

Як неприбуткове об'єднання виробників, кооперативи також звільняються від оподаткування нерухомості і цілої низки місцевих зборів. Оскільки передання продукції не веде до зміни власника і кооператив не продає, а передає своїм членам засоби виробництва, закуплені ним від імені своїх членів за поданими заявками, підстав для нарахування ПДВ у межах кооперативу немає.

Інноваційні форми підвищення конкурентоспроможності первинних кооперативів. Глобалізація ринкової економіки, тиск з боку національних і трансконтинентальних агроторгових компаній спонукають до пошуку нових форм вертикальних кооперативних структур, котрі б, зберігаючи кооперативні принципи об'єднання виробників, водночас могли охоплювати якнайбільше ланок продуктових ланцюжків з доданою вартістю, протистояти експансії великого приватно-комерційного капіталу в каналах реалізації та на ринках і створювати умови для впровадження будь-яких новацій як у виробництві сільськогосподарської продукції, так і у випуску готових продовольчих товарів.

Потреби сільськогосподарських товаровиробників у нових кооперативних структурах знайшли державну підтримку в європейських й інших країнах. Законодавством Франції, наприклад, легалізовано кілька нових форм організаційних об'єднань, які підведені під статус сільськогосподарського кооперативу.

Союзи сільськогосподарських кооперативів – некомерційні (неприбуткові) юридичні особи створюються і функціонують за такими ж принципами, як і кооперативи. Їх призначення частково полягає в можливості концентрувати більший обсяг виробленої продукції або працювати з великими інвестиціями, здійснювати постачання окремих засобів, забезпечувати спільну технологічну політику тощо. При цьому кожна базова структура зберігає свою ідентичність.

В Альєрський Союз сільськогосподарських кооперативів (UCAL), наприклад, об'єдналися п'ять кооперативних структур, членами якого через кооперативи стали 3843 суб'єкти господарювання (рис. 1).

Завдання членів UCAL полягає у тому, щоб:

– узгоджувати між собою цінову політику на ринку зернових, олійних і білкових культур;

– спільно вибирати найбільш ефективні сівозміни та визначати структуру рослинницької продукції, зорієнтовану на потреби ринку;

– впроваджувати результати наукових досліджень.

Рис. 1. Структура Союзу кооперативів UCAL

Джерело: розроблено автором.

Кооперативні групи – неюридичні структури – відіграють таку ж важливу роль у зміцненні кооперативної системи, як союзи. Створення кооперативних груп є важливим фактом інноваційної еволюції сільськогосподарських кооперативних формувань.

Призначення кооперативних груп – більш раціонально використовувати засоби кооперативу-матері, уникаючи подвійного їх використання на рівні філіалів, а також поліпшення конкурентоспроможності учасників такого об'єднання.

Інноваційний розвиток демонструють кооперативи у молокопереробному комплексі США. Молочні кооперативи відносяться до маркетингових. Водночас значна їх частина виконує також функції постачання необхідних для молочного тваринництва засобів. Через фермерські молочні кооперативи реалізується у свіжому або переробленому вигляді більше 86% загального виробництва молока США.

Зростання конкуренції на світових ринках та їх глобалізація також спонукають до об'єднання первинних молочних кооперативів з метою економії витрат і посилення своїх конкурентних позицій. Таке об'єднання відбувається як шляхом злиття малих первинних кооперативів, так і формування кооперативних союзів – своєрідних маркетингових агентств, або укладання неформальних угод про консолідацію ресурсів для виконання делегованих функцій кооперативній групі.

Державна фінансова підтримка і контроль кооперативних формувань. Законодавче унормування особливостей кооперативів, як правило, доповнюється фінансовою підтримкою їх розвитку.

У країнах ЄС упродовж перших трьох-п'яти років функціонування кооперативів держава здійснює фінансування адміністративних витрат на утримання його спеціалістів, які допомагають освоювати і застосовувати в межах кооперативного об'єднання нові технології з метою покращення і збуту якості товарної продукції. Кооперативам надаються позики за пільговою відсотковою ставкою. У разі перевиробництва кооперативи одержують фінансування на вилучення зайвої продукції з ринку, що сприяє збалансуванню попиту і пропозиції та стабілізації цін і доходів. За певних умов

новоствореним кооперативам безоплатно передається майно державної і комунальної власності, що здешевлює витрати на первинний капітал.

Спеціальними стимулами наділені кооперативи зі спільного використання техніки. У Франції державні компенсаційні виплати таким кооперативом становлять 20–35% придбаної техніки і обладнання. У Німеччині адміністративні витрати такого кооперативу оплачуються з місцевого бюджету.

Водночас кооперативи, як і компанії загальної юрисдикції, можуть користуватися допомогою, пов'язаною з умовами сприяння підприємництву. Саме таким видом допомоги є виплати за підтримки європейських структурних фундацій за участь у програмах з розвитку сільських територій. Деякі інвестиційні проекти (придбання нового устаткування з переробки, проведення акцій із захисту навколишнього природного середовища або дій з підвищення якості продукції) можуть фінансуватися спільно ЄС і національними урядами та зацікавленими особами. Ці акції пов'язані з реалізацією встановлених пріоритетів.

У Канаді функціонує ціла система федеральних і провінційних програм фінансування, спрямованих на підтримку сільськогосподарських кооперативів. Так, програма уряду *Ініціатива з розвитку кооперативів* допомагає фермерам створювати кооперативи, а також досліджувати і випробовувати інноваційні способи використання кооперативної ідеї. Заявники в рамках Ініціативи можуть отримати фінансування у розмірі до 75 тис. дол. Об'єктами підтримки виступають дорадчі послуги, розвиток досліджень і знань, а також інноваційні кооперативні проекти, які здійснюються кооперативами у пріоритетних сферах, визначених державою.

Ініціатива уряду Канади з агропереробки – п'ятирічна програма, розроблена для підвищення конкурентоспроможності сектора переробки продукції. У рамках Ініціативи кооперативи можуть одержати суму розміром до 50% вартості проекту, але не більш 2 млн дол. На ці кошти не нараховуються відсотки. Вони виплачуються протягом 8 років.

План кооперативних інвестицій Квебеку – програма податкових заохочень, розроблена з метою збільшення капіталовкладень кооперативів. В рамках цієї програми членам кооперативу надається податкова знижка за інвестиції, надані ними своїм кооперативам терміном не менше, ніж на п'ять років [2].

Контрольна функція європейських держав полягає, насамперед, у контролі за дотриманням власне особливостей, закріплених законом і статутом кооперативів. Він здійснюється одночасно податковими службами і відповідними службами, як правило, національних міністерств сільського господарства і фінансів. Якщо в результаті контролю діяльність кооперативу буде розцінена як діяльність класичної комерційної структури, то оподаткування може бути відновлено, а згода на діяльність кооперативу анульована.

Згода може бути також відкликана, якщо контроль виявляє або непридатність адміністраторів, або порушення законодавчих, нормативних або статутних положень, або незнання інтересів кооперативного формування.

Органи державного управління, контролюючи норми, що регламентують діяльність кооперативів, прагнуть:

– зберегти умови лояльної конкуренції і рівноваги між кооперативним і приватним секторами;

– зберегти і посилити кооперативний рух з урахуванням інтересів як виробників, так і агропродовольчого сектора в цілому;

– забезпечити ефективне управління, кооперативним сектором сільського господарства;

– убезпечити перетворення кооперативів у псевдокооперативи та попередити дискредитацію кооперативних ідей.

Проблеми розвитку сільськогосподарської кооперації в Україні. Малі і середні господарства України, яким в умовах формування зони вільної торгівлі з ЄС прийдеться конкурувати з добре кооперованими фермерами західноєвропейських країн, виробляють половину сільськогосподарської продукції, в них зайнято більше 2,6 млн. осіб. Водночас, за даними Мінагрополітики України, станом на 01.01.2015 р., в країні зареєстровано 1022 сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи. з яких функціонуючих – лише 626. Найбільше створено молочарських – 200 кооперативів, 118 – з обробітку землі та збирання врожаю, 56 – по збуту плодоовочевої продукції, 31 – збуту зерна, 20 – м'ясної продукції, решта надають інші різноманітні послуги. Вони об'єднують 24,4 тис. членів, котрим надано послуг на суму понад 47 млн. грн. Ними реалізовано більше 23 тис. т молока, 88 тис. т зерна і 19,2 т плодоовочевої продукції [3]. По суті – це «крапля в морі».

Система взаємовідносин переважної ж більшості малих і середніх господарств з суміжниками по агропромисловому комплексі будуються на основі диспаритету цін і вилучення створеного у сільському господарстві не тільки доданого, а й значною мірою необхідного продукту. Засоби виробництва, що придбаваються господарствами через посередницькі структури, обходяться їм на третину дорожче, порівняно з закупівлями через кооперативи. Вони не можуть збувати свою продукцію на експорт, розширювати її асортимент, нарощувати товарність господарств до обсягів, які забезпечували б доходи їхнім членам хоча б на рівні середнього по країні показника.

Причиною вищезазначеного стану. в якому опинилися малі і середні господарства, є те що в Україні розвиток сільськогосподарської кооперації, яка б сприяла підвищенню їхньої конкурентоспроможності, не став складовою програм реформування аграрної галузі.

В українському кооперативному законодавстві принципи функціонування кооперативної форми організації частково викривлені, частково відсутні взагалі. Серед вітчизняних науковців, законодавців і управлінців найбільше дискусій і протиріч виникає щодо тих положень, котрі стосуються специфіки ціноутворення в кооперативі, розподілу коштів, що надходять на рахунки кооперативів від їх діяльності, оподаткування кооперативів та розпорядження кооперативними фондами. Привести законодавчі акти у відповідність із світовим кооперативним законодавством – одне з основних завдань для сприяння розвитку кооперативів у вітчизняному аграрному секторі.

У кооперативному законодавстві не унормовані механізми фінансової підтримки сільськогосподарських кооперативів. Програма розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів на 2003–2004 рр. не була профінансована. Така ж цільова програма на період до 2015 р. була профінансована лише частково в 2009 р., а за тим – у 2011 р., визнана такою, що втратила чинність. Відсутня стратегія підтримки розвитку кооперативів та їхніх об'єднань на перспективу до 2020 р.

В усій системі сільськогосподарської освіти немає програм з передання спеціалістам системних кооперативних знань. Відсутня діюча система просвітницької роботи з питань кооперування серед сільського населення. Недоступним для селян є інформаційне забезпечення організації кооперативних формувань. В органах державного управління

сільським господарством питаннями розвитку кооперації займається 1–2 людини, тоді як в інших країнах – повноцінні структурні підрозділи.

Зазначене вимагає від законодавчих і урядових структур кардинальних змін в аграрній політиці щодо сприяння розвитку малого і середнього бізнесу на кооперативних засадах з урахуванням світової практики.

Висновки.

- Кооперативи займають значну частку багатьох світових і національних продуктових ринків. Особливості кооперативних об'єднань забезпечують фермерам дешевші, порівняно з комерційними структурами послуги, що позитивно впливає на собівартість продукції і підвищує її конкурентоздатність.
- Принципи, за якими функціонують кооперативи, відкривають його членам однакові умови доступу до товарів і послуг. Вільне членство в кооперативі забезпечує вступ до нього фермерських господарств, різних за розмірами земельних ділянок, рівнем доходності, рівнем професійної підготовки тощо. Але всі вони, ставши членами і клієнтами кооперативу, одержують однакову вигоду пропорційно своїй участі у кооперативній діяльності.
- Сучасні структурні зміни в кооперативному світі пов'язані з розвитком регіональних і національних кооперативних об'єднань (союзів, груп), які, розширюючи діяльність первинних кооперативів, тим самим посилюють їхній вплив на економічні і соціальні процеси в суспільстві. В умовах глобалізаційних процесів, коли повною мірою виявилися негативні економічні, соціальні і екологічні наслідки концентрації виробництва і благ в руках великого капіталу, роль кооперативних об'єднань людей для здійснення спільних дій з метою задоволення своїх потреб зростає, що підтверджує історична і сучасна світова практика.
- Присутність на ринку неприбуткових кооперативів упереджує монопольне підвищення цін на товари з боку великих капіталістичних торгових компаній, що розширює доступ до споживчих товарів населення з невеликими заробітками. Саме через зазначені властивості кооперативи відносять до соціальних (гуманістичних) підприємницьких структур
- Україні належить здійснити велику науково-методологічну, законодавчу, організаційно-управлінську роботу з імплементації світової практики сприянню розвитку сільськогосподарської кооперації в контексті зростання конкурентних викликів умовах відкриття зони вільної торгівлі з ЄС.

Література

1. Чаянов А.В. Что такое аграрный вопрос? – М., 1917. – С. 25.
2. Канадські програми підтримки сільськогосподарських кооперативів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www4.agr.gc.ca/AAFC-AAC/displav-afficher.do?id=1294434150330&land=eng>; <http://wwvv.coop.gc.ea/COOP/displav-afficher.do?id=1232543849777&lanP=eng>; <http://www.coopscanada.coop/public html/assets/fireflv/files/files/CIP_ Report ENGLISH FINAL.pdf>.
3. http://minagro.gov.ua/uk/ministry?tid_hierachy=662>.

References

1. Chaianov A.V. Chto takoe ahrarnyj vopros? – M., 1917. – S. 25.
2. Kanads'ki prohramy pidtrymky sil's'kohospodars'kykh kooperatyviv [Elektronnyj resurs]. – Rezhym dostupu :<http://www4.agr.gc.ca/AAFC-AAC/displav-afficher.do?id=1294434150330&land=eng>;

<http://wwvv.coop.gc.ea/COOP/displav-afficher.do?id=1232543849777&lanP=eng>;
http://www.coopscanada.coop/public html/assets/fireflv/files/files/CIP_ Report ENGLISH FINAL.pdf
3. http://minagro.gov.ua/uk/ministry?tid_hierachy=662>

Молдаван Л.В., д.э.н., профессор,
заслуженный экономист Украины,
главный научный сотрудник отдела форм и методов
хозяйствования в агропродовольственном комплексе
ГУ "Институт экономики и прогнозирования НАН Украины"

РОЛЬ КООПЕРАТИВОВ В ОБЕСПЕЧЕНИИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО АГРОБИЗНЕСА: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ИПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ

В статье рассматриваются экономические предпосылки необходимости кооперирования производителей сельскохозяйственной продукции. Раскрывается специфика кооперативов, обеспечивающая повышение конкурентоспособности хозяйств – их членов. Исследуется зарубежная практика развития инновационных форм кооперирования в условиях глобализации экономики и роста давления на сельскохозяйственных товаропроизводителей со стороны национальных и трансконтинентальных агроторговых корпораций. Анализируется опыт государственной поддержки развития кооперативного движения. Исследованы причины, сдерживающие развитие кооперативов в украинском аграрном секторе и их негативное влияния на конкурентоспособность малого и среднего бизнеса. Изложены предложения для устранения выявленных причин путем включения поддержки кооперативного движения в аграрную политику в качестве важнейшей ее составной части.

***Ключовые слова**: конкурентоспособность, малые и средние хозяйства, обобществление деятельности, сельскохозяйственные кооперативы, ценовая конкуренция, прибыльность, государственная поддержка.*

Moldovan L.V., Doctor of Economics, prof.,
Honored Economist of Ukraine,
Chief Researcher at the Department of forms
and methods of management in agriculture
"Institute of Economics and Forecasting of
National Academy of Sciences of Ukraine"

THE ROLE OF COOPERATIVES IN COMPETITIVENESS OF SMALL AND MEDIUM AGRIBUSINESS: THEORETICAL AND PRACTICAL ASPECTS

The economic conditions of necessity of cooperation of agricultural producers are examined. The specificity of cooperatives which is provided the competitiveness of enterprises - their members is viewed. Foreign experience of development of innovative forms of cooperation in the context of economic globalization and increasing the pressure on agricultural producers by the national agricultural trading and transcontinental corporations is studied. The experience of State Support for the development of cooperative movement is analyzed. The reasons of hindering the development of cooperatives in agrarian sector of Ukraine, and their negative impact on competitiveness of small and medium-sized businesses are studied. Suggestions to identified causes by including support for cooperative movement in agrarian policy as an essential part of it are given.

***Key words:** competitiveness, small and medium-sized farms, socialization activities, agricultural cooperatives, price competition, profitability, government support.*

УДК 65.8
JEL D81

Скопенко Н.С., д.е.н., професор,
Національний університет харчових технологій

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ КОМПЛЕКСНОЇ СИСТЕМИ РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТУ

Розглянуто основні особливості формування комплексної системи ризик-менеджменту на виробничих підприємствах.

Комплексна система ризик-менеджменту повинна стати важливою складовою загальної системи управління підприємством, яка здатна підвищити результативність господарської діяльності в умовах невизначеності його внутрішнього та зовнішнього середовища. Формування та функціонування системи управління ризиками покликано забезпечити високу ефективність прийняття управлінських рішень для досягнення стратегічних і тактичних цілей підприємств.

У роботі вказано на необхідність дотримання певних вимог і принципів, слідування ключовим факторам успішності при побудові та функціонуванні комплексної системи ризик-менеджменту.

Ключові слова: *ризик, ризик-менеджмент, система риск-менеджменту, управління ризиками.*

Постановка проблеми. В умовах трансформації економічних, політичних і соціальних процесів характерною рисою діяльності виробничих підприємств є висока ризикованість прийняття господарських рішень та непередбаченість їх майбутніх результатів. Ризик виникає при здійсненні будь-яких видів діяльності, пов'язаних з виробництвом та реалізацією продукції (товарів, послуг), здійсненням товарно-грошових і фінансових операцій, соціально-економічних і науково-технічних проектів. В ринкових умовах ризик-менеджмент стає обов'язковим елементом діяльності підприємств усіх форм власності.

Аналіз останніх публікацій. Проблематика ризик-менеджменту відображена в наукових розробках багатьох вітчизняних і зарубіжних науковців: В.В. Вітлінського, В.М. Гранатурова, О.Л. Устенка, О.І. Ястремського, А.Д. Штефанича, А.П. Альгіна, Г.Б. Клейнера, І.Т. Балабанова, Є.А. Уткіна, С.М. Ілляшенко, В.В. Черкасова, Г.В. Чернової, В.В. Глущенка, М.В. Хохлова, В.А. Москвина, О.С. Шапкина, А. Мура, К. Хлардена та інших [1-19]. Їх праці присвячені дослідженню сутності ризику підприємницької діяльності, визначенню факторів і причин його виникнення, характеристиці методів оцінки та регулювання ступеня ризику. Розроблені теоретико-методологічні та методичні підходи ризик-менеджменту є підґрунтям для подальшого наукового дослідження у цьому напрямі.

Невирішені частини проблеми. Незважаючи на плідну роботу вчених, окремі аспекти ризик-менеджменту залишаються малодослідженими та недостатньо обґрунтованими, а саме: аналіз зовнішніх та внутрішніх ризиків у сфері виробництва промислової продукції; методичні підходи до визначення можливих втрат підприємства від впливу на його діяльність ризику; формування концепції ризик-менеджменту, пристосованої до реалій вітчизняної економіки; практичні аспекти управління ризиками, враховуючи галузеву специфіку; створення комплексної системи управління ризиками, методики оцінки ефективності її функціонування.

Мета статті полягає в обґрунтуванні особливостей та процедурних підходів формування комплексної системи ризик-менеджменту на виробничих підприємствах, що дозволить розробляти ефективні рішення з урахуванням ризику**.**

Результати дослідження. Беззаперечною умовою ефективної діяльності підприємства є проведення на ньому дієвого ризик-менеджменту. Управління ризиками є необхідним при прийнятті стратегічних, інноваційних, інвестиційних рішень; прогнозуванні кон'юнктури ринку, здійсненні виробничо-збутової діяльності; проведенні кредитної політики тощо.

Результати аналітичної оцінки свідчать про наявність на вітчизняних виробничих підприємствах лише окремих фрагментів ризик-менеджменту, що обумовлює необхідність формування на їх переважній більшості ефективної комплексної системи управління ризиками.

Комплексна система ризик-менеджменту (КСРМ), з нашої точки зору, є сукупністю взаємопов'язаних принципів і організаційно-економічних засобів та елементів ресурсного забезпечення, спрямованих на виявлення, аналіз і регулювання ступеня ризиків.

Проте вважаємо за необхідне визначити особливості формування комплексної системи ризик-менеджменту на виробничих підприємствах.

Ми пропонуємо наступну послідовність розробки КСРМ на виробничих підприємствах, яка включає ряд етапів:

- визначення особливостей формування системи ризик-менеджменту;
- оптимізація моделі управління ризиками на підприємствах;
- обґрунтування комплексу забезпечуючих елементів комплексної системи управління ризиками та оцінка ефективності її функціонування.

Визначення особливостей формування комплексної системи ризик-менеджменту на виробничих підприємствах передбачає окреслення мети й об'єктів системи управління, специфіки побудови системи, умов ефективності її функціонування. Метою створення та функціонування КСРМ на будь-якому підприємстві є покращення результатів його діяльності в умовах невизначеності зовнішнього та внутрішнього середовища.

У загальному вигляді формування КСРМ на підприємстві повинно охоплювати такі аспекти: розподіл повноважень і відповідальності в системі; створення інформаційних зв'язків і каналів; встановлення послідовності (упорядкування) та взаємодії етапів процесу ризик-менеджменту; визначення обсягу ресурсів, необхідних для функціонування системи та критеріїв її ефективності. Виділимо особливості формування комплексної системи управління ризиками на виробничих підприємствах (табл.1).

Таблиця 1.

Специфіка формування комплексної системи ризик-менеджменту на виробничих підприємствах

Загальний підхід до формування системи управління ризиками	Особливості формування КСРМ на виробничих підприємствах
Встановлення послідовності та взаємодії етапів процесу ризик-менеджменту	Забезпечення повноти процесу ризик-менеджменту, що включає наступні етапи: - здійснення картографування ризиків; - проведення якісного та кількісного аналізу ризиків; - визначення пріоритетів в управлінні ризиками; - здійснення обґрунтованого вибору методів регулювання ступеня ризиків.

	Продовження таблиці 1.
Розподіл повноважень і відповідальності в системі управління ризиками	Визначення ступеня централізації управління ризиками. Призначення ключових осіб, що будуть здійснювати управління ризиками, розподіл відповідальності та повноважень.
Розробка (підбір) методик і методів виявлення, аналізу ризиків та впливу на їх ступінь	Акцентування уваги на розробці: - методики збору та представлення інформації про зовнішнє середовище функціонування підприємства; - методів оцінки ступеня окремих видів ризику (груп ризиків)
Характеристика ресурсів, необхідних для адекватної реалізації процесу ризик-менеджменту, функціонування системи в цілому	Встановлення переліку витрат на впровадження комплексної системи ризик-менеджменту. Визначення напрямів фінансування управління ризиками.
Встановлення критеріїв і методів моніторингу процесу ризик-менеджменту, визначення ефективності системи в цілому	Розробка методів оцінки ефективності комплексної системи ризик-менеджменту, виходячи з результатів оцінки ступеня ризиків та їх мінімізації (оптимізації).
Формування інформаційних каналів та зв'язків	Створення інформаційних каналів та зв'язків з урахуванням особливостей організаційної структури підприємства та доцільного ступеня централізації управління ризиками

Джерело: складено автором на основі даних [1-3; 6; 8; 10-11; 13-14; 16] та з урахуванням власних досліджень

З позицій системного підходу та виходячи з свого призначення, комплексна система ризик-менеджменту повинна охоплювати управління ризиками у всіх сферах виробничої, фінансової та комерційної діяльності підприємства. При здійсненні управління ризиками на кожному конкретному підприємству акцент повинен бути зроблений на ті господарські процеси, що характеризуються високою ризикованістю.

При побудові КСРМ в першу чергу необхідно покласти рівень централізації управління ризиками на конкретному підприємстві. Безпосереднє виконання функцій з управління ризиками можливо на рівні:

- спеціального підрозділу з управління ризиками (ПУР) з певними функціональними обов'язками та необхідними матеріальними, фінансовими, трудовими й інформаційними ресурсами [1], що відповідає централізованій системі ризик-менеджменту;
- окремих спеціалістів підрозділів (відділів): економіста-аналітика, фінансиста, маркетолога тощо, тобто відповідає децентралізованій системі ризик-менеджменту.

Завдання ПУР – виявляти, аналізувати та регулювати ризики для кожного підрозділу (відділу) та формулювати загальнокорпоративну позицію щодо цих ризиків. За умов централізованої комплексної системи ризик-менеджменту передбачається ведення спільної аналітичної та прогностичної робіт роботу спеціаліста ПУР та відповідального працівника цього відділу – для аналізу ризиків та впливу на їх ступінь. Створення підрозділу з управління ризиками передбачає виконання таких кроків:

1. Обґрунтування формування ПУР на підприємстві.
2. Розробка положення про відділ як основи діяльності підрозділу з управління ризиками.
3. Визначення сфер діяльності, які повинні бути піддані управлінню ризиками й величини ресурсів, які повинні бути витрачені.

4. Безпосередня організація шляхом підбору персоналу, визначення їх обов'язків і повноважень, встановлення комунікаційних зв'язків. Керівництво (Рада директорів) та працівники відділу повинні узгодити й встановити стандарти відносно незалежності, об'єктивності, професіоналізму, обсягу роботи та методів її виконання, а також принципів управління ПУР.

5. Розробка адміністративної політики, правил і процедур, що включає: бюджет та звітність, штатний розклад, навчання й оцінку персоналу.

За децентралізованої системи ризик-менеджменту спеціалістами певного відділу передбачається виконання додаткових функцій з управління ризиками, характерних для господарських операцій, що знаходяться у компетенції даного відділу. Спеціалісти підрозділів, на яких покладено виконання цих функцій, узгоджують свої рішення з вищим керівництвом.

Підбір і формування команди ПУР (за умов централізованої КСРМ), визначення спеціалістів відділів, в обов'язки яких буде внесено функцію з ризик-менеджменту (за умов децентралізованої системи) повинно бути здійснено вищим керівництвом.

Тип системи управління ризиками на виробничому підприємстві, на нашу думку, визначають певні критерії (табл. 2).

Таблиця 2

Критерії визначення типу системи управління ризиками на виробничих підприємствах

№ пп	Критерії	Доцільність формування централізованої КСРМ	Доцільність формування децентралізованої КСРМ
1	Ризикованість бізнесу	Високий вплив сукупності ризиків на діяльність підприємства та ймовірність їх появи. Висока ймовірність появи та середній вплив сукупності ризиків на діяльність підприємства. Середня ймовірність появи та високий вплив сукупності ризиків на діяльність підприємства. Середня ймовірність появи та середній вплив сукупності ризиків на діяльність підприємства.	Низький вплив сукупності ризиків на діяльність підприємства та ймовірність їх появи. Середня ймовірність появи та низький вплив сукупності ризиків на діяльність підприємства. Низька ймовірність появи та середній вплив сукупності ризиків на діяльність підприємства.
2	Різноманітність ризиків	Діяльність підприємства супроводжують різноманітні ризики, що мають різну сферу походження	У своїй більшості, на результати діяльності підприємства впливають декілька основних видів ризиків.
3	Економічна доцільність	Доцільно створення ПУР та/або впровадження посади ризик-менеджера. Витрати на створення та функціонування відділу з управління ризиками (посади ризик-менеджера) будуть меншими за результати від їх діяльності на підприємстві	Недоцільно. Витрати на створення та функціонування відділу (посади ризик-менеджера) будуть перевищувати результати від їх діяльності на підприємстві
4	Масштаб діяльності: *валовий дохід, тис .грн.*	Більше 70 000	Не більше 70 000
	чисельність персоналу, чол.	Більше 250	Менше 250

			Продовження таблиці 2.
5	Номенклатура й асортимент продукції	Обсяг і структура асортименту характеризуються достатньою глибиною та широтою (виробляється значна кількість різновидів товару певного товарного асортименту, моделей, розмірів або відтінків смаку; спостерігається різноманітність товару в асортименті (або велика кількість асортиментних груп). Можливе розширення товарного асортименту (вихід за його межі, зазвичай у суміжні товарні категорії).	Обсяг і структура асортименту характеризуються незначною глибиною та широтою (вузькій та/або скорочений асортимент товарів)
6	Ступінь охоплення ринку	Здійснення операцій на внутрішньому та зовнішньому ринках	Здійснення операцій на внутрішньому ринку
7	Національна належність капіталу	Належність вагомої частки акцій іноземним власникам (позитивне сприйняття створення відділу як прерогативи іноземних компаній, можливість залучення закордонних ризик-менеджерів з великим досвідом)	Належність вагомої частки акцій вітчизняним власникам

Джерело: складено автором на основі даних [1-3; 6; 8; 10-11; 13-14; 16] та з урахуванням власних досліджень

Функціонування системи ризик-менеджменту передбачає уточнення (коригування) основних стратегічних, тактичних та оперативних рішень через надання відповідних рекомендації. Взаємозв'язок КСРМ із зовнішнім і внутрішнім середовищем забезпечується наявністю інформаційних каналів. З відділів підприємств надходить інформація щодо здійснення певних господарських операцій, процесів, напрямів діяльності, запити, щодо можливих шляхів вирішення проблем і прийняття рішень у межах цих відділів. Із зовнішнього середовища отримується додаткова інформація про тенденції на ринках сировини та готової продукції, діяльність конкурентів, зміни в законодавстві тощо. У свою чергу, діяльність системи ризик-менеджменту передбачає надання рекомендації відносно коригування (кардинальної зміни, прийняття тощо) рішень, проектів, господарських операцій. Крім рекомендаційної роботи основною задачею функціонування КСРМ є зменшення впливу ризику на діяльність підприємства.

Ще одним аспектом, що визначає специфіку формування та функціонування системи ризик-менеджменту на виробничих підприємствах, є технологія процесу управління ризиками господарської діяльності, яку, на нашу думку, можна представити у вигляді чотирьох етапів і відповідних їм ключових процесів (табл. 3).

Побудова та подальше функціонування комплексної системи ризик-менеджменту повинно відбуватися з дотриманням певних вимог і принципів. При формуванні КСРМ на підприємстві необхідно враховувати такі вимоги, як: органічна вбудованість, узгодженість даної системи з загальною системою управління підприємством; елементи системи повинні знаходитися в раціональних взаємовідносинах і взаємозв'язках між собою, характер яких спрямований на отримання певного сфокусованого корисного результату; чіткий і збалансований розподіл обов'язків, прав і відповідальності; можливість якісного

розвитку системи як по горизонталі (розширення в майбутньому спектрі функцій) так і по вертикалі (застосування нових сучасних методів та засобів управління ризиками).

Таблиця 3

ТЕХНОЛОГІЯ УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ НА ВИРОБНИЧИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Етап	Ключові процеси	Засоби ризик-менеджменту
I. Якісний і кількісний аналіз ризиків	Вибір об'єкту аналізу (окрема господарська операція, напрям діяльності, робота підприємства в цілому тощо). Виявлення зовнішніх факторів ризиків на основі аналізу ринків сировини та готової продукції, ідентифікація ризиків. Виявлення внутрішніх факторів ризиків на основі аналізу діяльності підприємства. Ідентифікація внутрішніх ризиків. Вибір та застосування найбільш прийнятного методу оцінки ризиків	Вибір засобів збору інформації, методів оцінки її надійності та точності. SWOT- аналіз. Моделі кількісної оцінки ризиків. Оцінка тенденцій ризиків. Організація зустрічей з відповідальними особами, керівниками відділів, носіями інформації, необхідною для ризик-менеджменту. Опитування працівників. Огляд документації.
II. Визначення ризик-позиції підприємства на основі результатів оцінки ризиків	Вирішення підприємством питання про доцільність здійснення певної операції (напряму діяльності, функціонування підприємства в цілому тощо) за наявності інформації про ідентифіковані ризики та їх ступінь. Прийняття рішення про реакцію підприємства на ризик та можливі способи його регулювання з урахуванням можливостей підприємства. Ранжування потенційних ризиків за ступенем пріоритетності управління	Результати якісної та кількісної оцінки ризиків Критерії прийняття рішень. Вибір напрямів впливу на ступінь ризиків.
III. Розробка та впровадження основної програми дій щодо коригування ступеня ризику (у разі прийняття рішення про здійснення операції (напряму тощо))	Діагностики ризиків ринків сировини та готової продукції. Пошук шляхів регулювання внутрішніх ризиків. Аналіз ресурсних та інших можливостей підприємства щодо впливу на ризики. Оцінка ефективності методів і засобів впливу на ризики, прийняття рішення про застосування конкретного набору заходів. Оптимізація розподілу фінансових ресурсів між різними напрямами регулювання рівня ризиків. Розробка та безпосереднє здійснення заходів з регулювання ризиків.	Алгоритм ранньої діагностики зовнішніх ризиків Програма дій щодо коригування ступеня ризику. Перелік ризиків, що не підлягають зменшенню. Умови контрактів, що оговорюють відповідальність за ризик.

Продовження таблиці 3.

IV. Моніторинг і контроль процесу управління ризиками	Контроль результатів здійснення регулювання ризику (оцінка узгодженості фактичних результатів з тими, що очікувалися). Моніторинг ризиків (отримання відповідей на питання: Чи впроваджена система реагування на ризики у відповідності з планом? Регулювання ризиків достатньо ефективне чи необхідні зміни організаційного, методичного характеру тощо? Як змінилися ризики, порівняно з попередніми значеннями? Чи існує можливість появи нових ризиків?) Аналіз минулого досвіду щодо управління ризиками з метою врахування його у подальшій діяльності.	Періодичний огляд ризиків та їх ступеня. Додаткові заходи щодо регулювання ступеня ризику. Незалежний аналіз результатів процесу управління ризиками (послуги сторонніх організацій).

Джерело: складено автором на основі даних [1-3; 6; 8; 10-11; 16] та з урахуванням власних досліджень

Основні принципи функціонування комплексної системи ризик-менеджменту можна розділити на загальні та специфічні. Їх сутнісну характеристику наведено в табл.4

Таблиця 4.

Принципи функціонування комплексної системи ризик-менеджменту на виробничих підприємствах

Загальні принципи	Специфічні принципи
- конкретна та реальна мета функціонування системи; - синергізм (ефект від системи більший, ніж ефект від окремих елементів). - відкритість (наявність зв'язку з зовнішнім середовищем) та динамічність системи; - емерджентність системи (наявність у системи властивостей цілісності (властивостей, не характерних для окремих елементів); - гнучкість, адаптивність (здатність пристосовуватися до різних зовнішніх факторів у широкому діапазоні зміни впливу зовнішнього середовища); - раціональне співвідношення між витратами ресурсів на створення системи та різними аспектами ефектів, що одержують при її впровадженні та функціонуванні; - економічність системи (забезпечення мети функціонування системи за мінімальних витрат);	- принцип цілеспрямованості управління ризиками (спрямованість на досягнення цілей діяльності підприємства); - усвідомленість прийняття ризикових рішень (керівництво повинно свідомо йти на прийняття ризикованих рішень, якщо воно має надію отримати відповідний прибуток від господарських операцій); - чіткість політики та механізмів управління ризиками; узгодженість процедур і цілей ризик-менеджменту; - своєчасність здійснення управлінського впливу; - узгодженість загальної стратегії управління господарською діяльністю зі стратегією управління ризиками підприємства; - принцип стимулювання (необхідність морального та матеріального стимулювання здійснення управління ризиками); - економічність управління ризиками (витрати підприємства щодо регулювання відповідного підприємницького ризику не повинні перевищувати

- принцип інформаційної достатності (наявність достовірної, повної, інформації; безперебійність і надійність її передачі); - комплексність управління (забезпечується раціональним сполученням цільового, функціонального та лінійного управління); - знаходження системи в процесі постійного контролю, аналізу та вдосконалення.	суми ймовірних втрат); - можливість управління процесами в реальному масштабі часу; врахування фактору часу при управлінні господарськими ризиками; - охоплення управління ризиком всіх горизонтальних і вертикальних ієрархічних рівнів підприємства; спостереження за ефективністю процедур управління ризиками; - колегіальність і демократизм спеціалістів, що займаються проблемами ризику.

Джерело: складено автором на основі даних [1-3; 6; 8; 10-11; 13-14; 16] та з урахуванням власних досліджень

Ключовими факторами успішності створення та функціонування КСУР на виробничих підприємствах є:

- постановка конкретних цілей управління ризиками;
- чітко визначені етапи процесу управління ризиками та детальний опис процедур на кожному з них;
- детально розроблені та викладені в доступній формі методики оцінки рівня ризиків;
- обґрунтований вибір інструментів управління ризиками;
- підтримання оптимального балансу “персонал-цілі-ресурси” при здійсненні ризик-менеджменту;
- якісне інформаційне забезпечення процесів;
- створення дієвих мотиваційних механізмів, які б забезпечували взаємозв’язок винагороди та результатів зниження ризиків у свідомості працівників підприємства;
- достатнє фінансування процесу ризик-менеджменту;
- врахування при прийнятті управлінських рішень (здійсненні операцій), витрат, пов’язаних з ризик-менеджментом;
- організаційна незалежність управління ризиками (включення ризик-менеджера до складу топ-менеджменту компанії).

Висновки. Слід зазначити, що завдання створення універсальної системи ризик-менеджменту не може бути вирішено в принципі, оскільки кожне підприємство по-своєму унікальне, орієнтоване на власну ринкову нішу, наявний потенціал, усталені зв’язки.

Комплексна система ризик-менеджменту повинна стати важливою складовою загальної системи управління підприємством, яка здатна підвищити результативність господарської діяльності в умовах невизначеності його внутрішнього та зовнішнього середовища. У цілому, формування КСУР покликано забезпечити високу ефективність прийняття управлінських рішень для досягнення стратегічних і тактичних цілей підприємств. У роботі вказано на необхідність дотримання певних вимог і принципів, слідування ключовим факторам успішності при побудові та функціонуванні комплексної системи ризик-менеджменту. Успішність впровадження КСРМ та її подальшого функціонування залежатиме від наявності та дієвості комплексу забезпечуючих елементів.

Однією з умов дієвості запропонованої системи управління ризиками є застосування детально розроблених, обґрунтованих і найбільш прийнятних підходів до оцінки ризиків і

впливу на їх ступінь. Використання у господарській практиці підприємств КСРМ дає змогу скоригувати стратегію розвитку з урахуванням ступеня ризику, підвищити результативність їх функціонування.

Подальше дослідження аспектів формування та функціонування комплексної системи управління ризиками виробничих підприємств пов'язується нами з удосконаленням методологічного інструментарію оцінки функціонування системи, пошуком і обґрунтуванням напрямів підвищення ефективності її діяльності.

Література.

1. Балашова Н.Е. Построение системы риск-менеджмента в финансовой компании / Н.Е. Балашова // Менеджмент в России и за рубежом. - 2002. -№4. – С. 104-111
2. Бартон Томас Л. Комплексный поход к риск-менеджменту: стоит ли этим заниматься [Текст] / Томас Л. Бартон, Уильям Г. Шенкир, Пол Л. Уокер.: Пер. с англ. − М.: Издательский дом «Вильямс», 2003.− 208 с. ил. − Парал. тит. англ.
3. Бартон Томас Л. Риск-менеджмент. Практика ведущих компаний [Текст]: пер с англ. / Томас Л. Бартон, Уильям Г. Шенкир, Пол Л. Уокер. – М. : Издательский дом «Вильямс», 2008. – 208 с.
4. Бланк И.А. Управление финансовыми рисками [Текст] / И.А. Бланк. − К.: Ника-Центр, 2005. − 600 с. − (Серия "Библиотека финансового менеджера"; Вып. 12).
5. Вербицька Г.Л. Вибір заходів обмеження економічного ризику / Г.Л. Вербицька // Економіка: проблеми теорії та практики: Зб. наук. праць. – Дніпропетровськ: ДНУ.– 2004.– Вип. 189, Т. 2. – С. 607-615.
6. Вітлінський В.В. Ризикологія в економіці та підприємництві [Текст]: Монографія / В.В. Вітлінський, П.І. В еликоіваненко. − К.: КНЕУ, 2004. − 480 с.
7. Внукова Н. Базова методика оцінки економічного ризику підприємств / Н. Внукова // Фінанси України. – 2002. – №10. – С. 15-21.
8. Герасименко О.М. Формування комплексної системи ризик-менеджменту з врахуванням чутливості компанії до ринкових ризиків / О.М. Герасименко // Ефективна економіка. – 2013. – №5. – [Електроний ресурс] - Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2019
9. Гранатуров В.М. Аналіз підприємницьких ризиків: проблеми визначення, класифікації та кількісні оцінки [Текст]: Монографія / В.М. Гранатуров, І.В. Литовченко, С.К. Харічков. За наук. ред. В.М. Гранатурова. − Одесса: Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України, 2003. − 164 с.
10. Дуброва О.С. Сучасний погляд на ризик-менеджмент як важливу складову системи управління підприємством / О.С. Дуброва // Стратегія економічного розвитку України: Наук. зб. – Вип. 1(8) / Голов. ред. О.П. Степанов. – К.: КНЕУ, 2002. – 542 с. – С. 446-452.
11. Кутергина Г.В Анализ эффективности систем управления финансовыми рисками коммерческой организации [Текст] / Г.В. Кутергина, А.В. Модорский // Аудит и финансовый анализ. – 2010. – № 3. – С. 149-162.
12. Мостенська Т.Л. Ризик-менеджмент як інструмент управління господарським ризиком підприємства / Т.Л. Мостенська, Н.С. Скопенко // Вісник Запорізького національного університету. Економічні науки. – 2010. – №3(7). – С. 72-79.
13. Рогачев А.Ю. Преимущества комплексного подхода к управлению рисками предприятия / А.Ю. Рогачев // Управление финансовыми рисками. — 2008. — № 1 (13). — С. 66-71.
14. Серебрякова Т.Ю. Риски организации и внутренний экономический контроль [Текст]: Монография / Т.Ю.Серебрякова. — М: ИНФРА-М, 2010. — 111 с. – (Научная мысль).
15. Скопенко Н.С. Організація системи ризик-менеджменту на підприємстві / Н.С. Скопенко, Н.В. Андреюк // Теоретичні та прикладні питання економіки. - 2015. - Випуск 2 (31). – С. 29-42
16. Управление рисками организаций. Интегрированная модель. Комитет спонсорских организаций Комиссии Тредвея (COSO). [Електроне джерело]. - Режим доступу: http://www.coso.org/documents/COSO_ERM_ExecutiveSummary_Russian.pdf

17. Шапкин А.С. Экономические и финансовые риски. Оценка, управление, портфель инвестиций [Текст] / А.С. Шапкин. − 2-е изд. − М: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К⁰», 2004. − 544 с: ил.
18. Шегда А. В. Ризики в підприємництві: оцінювання та управління : навч. посіб. / А.В. Шегда, М.В. Головатенко. — К. : Знання, 2008. — 271 с.
19. Энциклопедия финансового риск-менеджмента [Текст] / Под ред. А.А.Лобанова и А.В. Чугунова. − 2-е узд., перераб. и доп. − М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. − 878 с.

References.

1. Balashova N.E. Postroenye systemы rysk-menedzhmenta v fynansovoi kompanyy / N.E. Balashova // Menedzhment v Rossyy y za rubezhom. - 2002. -№4. – S. 104-111
2. Barton Tomas L. Risk-menedzhment. Praktika vedushhih kompanij [Tekst]: per s angl. / Tomas L. Barton, Uil'jam G. Shenkir, Pol L. Uoker. – M. : Izdatel'skij dom «Vil'jams», 2008. – 208 s.
3. Barton Tomas L. Kompleksnyj pohod k risk-menedzhmentu: stoit li jetim zanimat'sja [Tekst] / Tomas L. Barton, Uil'jam G. Shenkir, Pol L. Uoker.: Per. s angl. − M.: Izdatel'skij dom «Vil'jams», 2003.− 208 s. il. − Paral. tit. angl.
4. Blank I.A. Upravlenie finansovymi riskami [Tekst] / I.A. Blank. − K.: Nika-Centr, 2005. − 600 s. − (Serija "Biblioteka finansovogo menedzhera"; Vyp. 12).
5. Verbytska H.L. Vybir zakhodiv obmezhennia ekonomichnoho ryzyku / H.L. Verbytska // Ekonomika: problemy teorii ta praktyky: Zb. nauk. prats. – Dnipropetrovsk: DNU.– 2004.– Vyp. 189, T. 2. – S. 607-615.
6. Vitlinskyi V.V. Ryzykolohiia v ekonomitsi ta pidpryiemnytstvi [Tekst]: Monohrafiia / V.V. Vitlinskyi, P.I. V elykoivanenko. − K.: KNEU, 2004. − 480 s.
7. Vnukova N. Bazova metodyka otsinky ekonomichnoho ryzyku pidpryiemstv / N.Vnukova // Finansy Ukrainy. – 2002. – №10. – S. 15-21.
8. Herasymenko O.M. Formuvannia kompleksnoi systemy ryzyk-menedzhmentu z vrakhuvanniam chutlyvosti kompanii do rynkovykh ryzykiv / O.M. Herasymenko // Efektyvna ekonomika. – 2013. – №5. – [Elektronyi resurs] - Rezhym dostupu: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2019
9. Hranaturov V.M. Analiz pidpryiemnytskykh ryzykiv: problemy vyznachennia, klasyfikatsii ta kilkisni otsinky [Tekst]: Monohrafiia / V.M.Hranaturov, I.V. Lytovchenko, S.K. Kharichkov. Za nauk. red. V.M. Hranaturova. − Odessa: Instytut problem rynku ta ekonomiko-ekolohichnykh doslidzhen NAN Ukrainy, 2003. − 164 s.
10. Dubrova O.S. Suchasnyi pohliad na ryzyk-menedzhment yak vazhlyvu skladovu systemy upravlinnia pidpryiemstvom / O.S. Dubrova // Stratehiia ekonomichnoho rozvytku Ukrainy: Nauk. zb. – Vyp. 1(8) / Holov. red. O.P. Stepanov. – K.: KNEU, 2002. – 542 s. – S. 446-452.
11. Kutergina G.V Analiz jeffektivnosti sistem upravlenija finansovymi riskami kommercheskoj organizacii [Tekst] / G.V. Kutergina, A.V. Modorskij // Audit i finansovyj analiz. – 2010. – № 3. – S. 149-162.
12. Mostenska T.L. Ryzyk-menedzhment yak instrument upravlinnia hospodarskym ryzykom pidpryiemstva / T.L. Mostenska, N.S. Skopenko // Visnyk Zaporizkoho natsionalnoho universytetu. Ekonomichni nauky. – 2010. – №3(7). – S. 72-79.
13. Rohachev A.Iu. Preymushchestva kompleksnoho podkhoda k upravlenyiu ryskamy predpryiatyia / A.Iu. Rohachev // Upravlenye fynansovыmy ryskamy. — 2008. — № 1 (13). — S. 66-71.
14. Serebrjakova T.Ju. Riski organizacii i vnutrennij jekonomicheskij kontrol' [Tekst]: Monografija / T.Ju.Serebrjakova. — M: INFRA-M, 2010. — 111 s. – (Nauchnaja mysl').
15. Skopenko N.S. Orhanizatsiia systemy ryzyk-menedzhmentu na pidpryiemstvi / N.S. Skopenko, N.V. Andreiuk // Teoretychni ta prykladni pytannia ekonomiky. - 2015. - Vypusk 2 (31). – S. 29-42
16. Upravlenie riskami organizacij. Integrirovannaja model'. Komitet sponsorskih organizacij Komissii Tredveja (COSO). [Elektrone dzherelo]. - Rezhim dostupu: http://www.coso.org/documents/COSO_ERM_ExecutiveSummary_Russian.pdf
17. Shapkin A.S. Jekonomicheskie i finansovye riski. Ocenka, upravlenie, portfel' investicij [Tekst] / A.S. Shapkin. − 2-e izd. − M: Izdatel'sko-torgovaja korporacija «Dashkov i K0», 2004. − 544 s: il.

18. Shehda A. V. Ryzyky v pidpryiemnytstvi: otsiniuvannia ta upravlinnia : navch. posib. / A. V. Shehda, M. V. Holovatenko. — K. : Znannia, 2008. — 271 s.
19. Jenciklopedija finansovogo risk-menedzhmenta [Tekst] / Pod red. A.A.Lobanova i A.V. Chugunova. − 2-e uzd., pererab. i dop. − M.: Al'pina Biznes Buks, 2005. − 878 s.

Скопенко Наталья Степановна, д.э.н., профессор
Национальный университет пищевых технологий

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЛЕКСНОЙ СИСТЕМЫ РИСК-МЕНЕДЖМЕНТА

Рассмотрены основные особенности формирования комплексной системы риск-менеджмента на производственных предприятиях. Комплексная система риск-менеджмента должна стать важной составляющей общей системы управления предприятием, которая способна повысить результативность хозяйственной деятельности в условиях неопределенности его внутренней и внешней среды.

Формирование и функционирование системы управления рисками призвана обеспечить высокую эффективность принятия управленческих решений для достижения стратегических и тактических целей предприятий. В работе указано на необходимость соблюдения определенных требований и принципов, следования ключевым факторам успешности, при построении и функционировании комплексной системы риск-менеджмента.

Ключевые слова: *риск, риск-менеджмент, система риск-менеджмента, управление рисками*

Natalia Skopenko, doctor of economic sciences, professor,
National university of food technologies

FEATURESOF FORMING A COMPLEX SYSTEM OF RISK-MANAGEMENT

The complex system of risk-management should become the important part of general control system at the enterprise, which is able to promote effectiveness of economic activity in the conditions of vagueness of his internal and external environment.

The task of creation of the universal system of risk management can not be solves in principle, it is because each enterprise is unique, it is oriented to the own market niche, present potential, withstand connections.

The basic features of forming the complex system of risk-management on production enterprises are considered. The ground of features and procedural approaches of forming the complex system of risk management on production enterprises will allow to develop effective decisions taking into account a risk.

Forming and functioning of risks control system is called to provide high efficiency of acceptance of administrative decisions for achievement of strategic and tactical aims of enterprises. It the articleit is indicated the necessity of observance of certain requirements and principles, following the key factors of success, at a construction and functioning of the complex system of risk-management.

Key words: *risk, risk-management, risk management system, management risks.*

УДК 338.314
JEL P240

Хацкевич Г.А., д.э.н.,
зав. отделом инноватики и моделирования
институт экономики НАН Беларуси
Алешкевич Д.С., аспирант,
ГрГУ им. Я. Купалы.

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ МОДЕЛИРОВАНИЯ ВАЛОВОГО РЕГИОНАЛЬНОГО ПРОДУКТА И ОПРЕДЕЛЕНИЯ ФАКТОРОВ ЕГО ДИНАМИКИ

Рассмотрены основные исторические этапы развития моделирования валового регионального продукта, определены основные подходы к построению моделей и определения факторов влияния на динамику валового регионального продукта, выделены особенности моделирования на постсоветском пространстве. Предложены подходы к построению региональных моделей анализа и прогнозирования динамики валового регионального продукта в Республике Беларусь.

Ключевые слова: *валовый региональный продукт (ВРП), факторы влияния на динамику ВРП, прогнозирование ВРП, математико-статистические методы моделирования ВРП.*

Постановка проблемы: главным показателем, дающим обобщающую характеристику региона, является валовой региональный продукт. Валовой региональный продукт также характеризует уровень экономического развития региона, так как он отражает конечные результаты экономической деятельности, как отраслей материального производства, так и сферы обслуживания. Использование этого индикатора позволяет делать обоснованные выводы об уровне развития регионов, получить соотношение между ресурсами и результатами хозяйственной деятельности. На его основе можно учитывать взаимосвязь пропорциональности, сбалансированности и эффективности развития региона с результатами функционирования экономики республики в целом. Вследствие этого возникает необходимость в анализе факторов влияния и прогнозировании динамики валового регионального продукта как одного из ключевых показателей конкурентоспособности региона.

Анализ последних публикаций: Разработку отдельной модели для республики Беларуси осуществили М.К. Кравцов, А.В. Пашкевич, Н.М. Бурдыко и др. [1, с. 15-16]. Большинство уравнений в модели базируются на методе коррекции ошибок. Построение модели основано на кейнсианских экономических идеях. Для определения порядка интегрированности временных рядов использовались тесты Дики-Фуллера, Филипса-Перрона, Квятковского-Филипса-Шмидта-Шина. Построение моделей осуществлялось в логарифмической форме, поскольку она более удобна для анализа экономической политики.

Для разрешения проблемы ограниченности временного диапазона статистических измерений сотрудниками научно-исследовательского института министерства экономики РБ была предложена модель прогнозирования валового регионального продукта для регионов Беларуси, построенная на панельных данных [2, с. 250-255]. Была произведена верификация и обоснование прогностической достоверности этой модели.

Эконометрическая модель для краткосрочного (1-2 месяца) прогнозирования валового регионального продукта была разработана в ГрГУ им. Я. Купалы в научной группе под руководством Г.А. Хацкевича [3, с. 69-82].

В последнее время популярность набирает подход, основанный на моделях “затраты-выпуск” [4, с. 112-121].

Нерешенные части проблемы: на текущий момент имеется необходимость:

а) определения региональных особенностей динамики валового регионального продукта и их статистической значимости.

б) определения методики, позволяющей преодолеть проблемы в статистических данных.

в) выделения способов государственного стимулирования устойчивого роста валового регионального продукта как основы конкурентоспособности экономик регионов Республики Беларусь.

Цель статьи: целью статьи является аккумулирование международного опыта анализа факторов влияния и прогнозирования валового регионального продукта для определения направлений применения стимулирующей политики органов государственного управления региональным развитием в Республике Беларусь.

Результаты исследования: В 1936 году Ян Тинберген построил модель экономики Нидерландов, которая стала первой в мире эконометрической моделью прогнозирования экономики страны. В публикации A Method and its application in investment activity (1939) было описано применение математико-статистических методов для прогнозирования инвестиционной политики [5, с. 57-58]. При определении переменных модели Тинберген не только использовал зависимости из экономической теории, но и на основании статистических данных оценил взаимную корреляцию факторов и их значимость на основе t-статистик. При наличии двух и более коррелированных факторов предпочтение отдавалось фактору с наибольшим по модулю значением t-статистики. Для оценивания коэффициентов модели был использован метод множественной регрессии. Достоверность построенной модели определялась значением F-статистики, которое показало более чем 95% вероятность того, что модель адекватна. Тинберген также обратил внимание на существование в рамках модели региональных особенностей, что выразилось разными значениями коэффициентов для США, Великобритании, Германии и Франции.

В труде Business Cycles in the United States of America, 1919-1932 (1939) Тинберген построил полную макроэкономическую модель для США в виде 48 различных уравнений [6, с. 64-65]. Уравнения были подразделены на три группы: монетарная, ценовая и стратегическая. Стратегическая группа включала в себя ключевые показатели, наиболее влияющие на бизнес-циклы. Достаточно подробно было рассмотрено влияние значений показателей прошлых периодов и сделан вывод о затухании этого влияния с течением времени. Тинберген определил также внешние факторы, связанные с проводимой государством политикой, такие как стабилизация цен, установление минимальной заработной платы и др. Наиболее важными факторами влияния на бизнес-циклы оказались потребление, инвестиции и товарные запасы.

Лоуренс Клейн, опираясь на исследования Тинбергена, совместно с А.Голдбергером разработал собственную модель прогнозирования экономики США и описал ее в статье An Econometric Model of the United States, 1929–52 (with AS Goldberger, 1955) [7, с. 362-

363]. Ее особенностями были нелинейность и включение лагов вплоть до пятого порядка. Модель была представлена в виде системы зависимостей эндогенных показателей от экзогенных, лагированных эндогенных и стохастических факторов. Уравнения описывали динамику инвестиционных и производственных процессы, трудовых отношений, монетарную политику государства. Наиболее важными показателями оказались государственные расходы, численность населения и распределение рабочей силы по отраслям экономики.

Клейн был одним из ведущих специалистов, занимавшихся разработкой модели LSEM – комплексной системы эконометрических уравнений для описания мировой экономики или экономики конкретного региона. Региональные модели развивающихся стран построены по типовой схеме, которая содержит такие показатели: ВНП, издержки на потребление, инвестиции, экспорт и импорт товаров и услуг, дефлятор ВНП, индекс экспортных цен, индекс мировой торговли. Мировая торговля моделируется по схеме: продовольствие, сырье, топливо, продукция обрабатывающей промышленности.

Немалое влияние на определение факторов влияния на динамику ВРП и направлений экономической политики стимулирования оказали теории экономического роста. Основы теории экономического роста и развития создал Йозеф Шумпетер в начале XX века. Он ввёл различия между ростом и развитием экономики, определил сущность инноваций, как главной движущей силы роста экономики.

Экономическое развитие Йозеф Шумпетер определил как положительные качественные изменения, новшества в производстве, в продукции и услугах, в области управления, в других сферах жизнедеятельности и видах экономической деятельности.

Йозеф Шумпетер определил главным локомотивом развития, прогресса — инновации, а также предпринимательский ресурс, создающий спрос на инновации и их избыточное предложение.

Одной из типичных моделей, которая зарекомендовала себя как достаточно простая и многократно аппробированная, является модель Солоу. В модели Солоу рассматривается неоклассическая производственная функция $Y = F(K, L, E)$, где K- капитал, L — труд, E — переменная, отражающая эффективность труда одного работника, зависящая от квалификации, образования и здоровья работника. Переменная E отражает трудосберегающий технический прогресс и рассматривается всегда вместе с объёмом трудовых ресурсов L, а именно рассматривается комплексный фактор LE — количество работников с постоянной эффективностью труда. Рост этого фактора может происходить либо за счёт роста количества работников с фиксированной эффективностью, либо ростом эффективности с фиксированным количеством работников.

Модель Солоу позволяет оценивать разные варианты экономической политики государства, ее влияние на уровень жизни, прогнозировать, какая часть произведенного продукта должна потребляться сегодня, а какая его часть должна сберегаться для увеличения потребления в будущем. Поскольку сбережения равны инвестициям, то именно они определяют объём капитала, которым экономика будет располагать в будущем.

В модели показаны, как рост запасов капитала, рабочей силы и улучшение технологии воздействуют на объём производства, а следовательно, на темпы экономического роста национального дохода во времени.

Некоторое распространение, особенно на постсоветстком пространстве, получило использование моделей межотраслевого баланса. Теоретические основы межотраслевого баланса были разработаны В.В. Леонтьевым в Берлине, русскую версию его статьи под названием «Баланс народного хозяйства СССР» опубликовал журнал «Плановое хозяйство» в № 12 за 1925 год [8, с. 254-258]. В своей статье учёный показал, что коэффициенты, выражающие связи между отраслями экономики, достаточно стабильны и их можно прогнозировать.

В 1930-е годы В.В. Леонтьев применил метод анализа межотраслевых связей с привлечением аппарата линейной алгебры для исследования экономики США. Метод стал известен под названием «затраты — выпуск». Во время Второй мировой войны, разработанная Леонтьевым матрица «затраты — выпуск» для экономики Германии служила для выбора целей ВВС США. Аналогичный баланс для СССР, разработанный Леонтьевым, использовался властями США для принятия решения об объёмах и структуре Ленд-лиза.

За 1959 год ЦСУ СССР силами отдела межотраслевого баланса под руководством М.Р. Эйдельмана разработало первый в мире отчетный межотраслевой баланс в натуральном выражении (по 157 продуктам) и отчетный межотраслевой баланс в стоимостном выражении (по 83 отраслям). Первые плановые межотраслевые балансы в стоимостном и натуральном выражении были построены в 1962 г. Далее работы были распространены на республики и регионы. По данным за 1966 г. межотраслевые балансы были построены по всем союзным республикам и экономическим районам РСФСР. Советскими учеными были созданы заделы для более широкого применения межотраслевых моделей (в том числе динамических, оптимизационных, натурально-стоимостных, межрегиональных и др.)

В 1970—1980-х годах в СССР на основе данных межотраслевых балансов разрабатывались более сложные межотраслевые модели и модельные комплексы, которые использовались в прогнозных расчетах и частично входили в технологию народнохозяйственного планирования.

Динамическая модель МОБ разработана методом экономической кибернетики. Она представляет собой систему алгоритмов, эффективно увязывающих задания конечных потребителей с возможностями (материальными, трудовыми и финансовыми) производителей всех форм собственности. На основе модели определяется эффективное распределение государственных производственных инвестиций. Внедрив динамическую модель МОБ, руководство страны получает возможность корректировать в режиме реального времени цели развития в зависимости от уточненных производственных возможностей резидентов и динамики спроса конечных потребителей.

Для постсоветского пространства, которое характеризуется экономикой переходного типа, были разработаны модели серии LAM, предназначенные для квартального моделирования и прогнозирования, оценки влияния экономической политики и шоковых воздействий на важнейшие макроэкономические показатели. В основе большинства моделей лежит механизм коррекции ошибок (Engle, Granger), что позволяет использовать информацию о долгосрочной равновесной зависимости между совместно анализируемыми нестационарными временными рядами в виде коинтеграционных

соотношений при моделировании стационарных краткосрочных изменений анализируемых переменных.

Особенности модели:

- Малый размер
- Управляемость и простота сопровождения
- Сохранение структуры для различных экономик
- Использование билинейной векторной авторегрессии
- Априорное предположение о коинтегрированности временных рядов
- Идентификация модели осуществляется с помощью процедуры стохастической оптимизации
- Для оценки качества используется анализ откликов моделируемых показателей на импульсные шоковые воздействия

Проблемы модели:

- Малая длина временных рядов
- Особенности сбора и представления данных статистическими органами – пропуски, изменение методик расчета и представления
- Необходимость экспертного задания значений некоторых экономических переменных
- Неполный учет особенностей экономик отдельных стран
- Необходимость априорного задания значений для использования стохастической оптимизации
- Недостаточная проверка точности модели в рамках использования стохастической оптимизации

Для иллюстрации прогностической способности модели использовалась средняя абсолютная ошибка прогноза в процентах.

В практически используемых моделях прогнозирования валового регионального продукта в Российской Федерации и странах Ближнего Зарубежья используются подходы основанные на:

- Производственной функции (модель Солоу)
- ARIMA-процессах (подход Бокса-Дженкинса)
- Системах регрессионных уравнений
- Сбалансированной системе показателей
- Интуитивных методах (имитационное моделирование)
- Таблицах “Затраты-выпуск”

Так, в модели С.В. Баранова и Т.П. Скуфьиной прогнозные расчеты основываются на использовании классического подхода к моделированию производственных процессов с помощью производственных функций. За годовой выпуск принимается ВРП, за капитал - стоимость основных фондов отраслей экономики региона, а за труд - среднегодовая численность занятых в экономике. Для преодоления ограничений короткой информационной базы разработчики предлагают оценивать параметры функции не по динамическим рядам данных а в региональном разрезе. При такой форме производственная функция описывает поведение набора изучаемых систем в один и тот же момент времени. Результаты исследований позволили установить существование межрегиональных различий в производственных процессах.

В комплексной имитационной модели для республики Башкортостан исследователями предлагается вместо стоимости основных фондов использовать инвестиции в основной капитал, а вместо среднегодовой численности занятых - затраты на оплату труда работников. Кроме того, авторы указывают на недостаточность описания процесса научно-технического прогресса, поэтому ими включен в расчеты показатель затрат на выполение НИОКР.

Использование подхода моделирования на основе регрессионных уравнений представлено в модели прогнозирования ВРП Восточно-Казахской области, разработанной профессором М.Д. Мамедсупиевым. В качестве основных факторов, характеризующих объем используемого ВРП, выступают:

- Денежные доходы населения
- Инвестиции в основной капитал
- Численность занятого населения
- Объемы промышленной продукции

Модель основывается на учете минимального количества факторов воздействия, достаточно проста в использовании, позволяет оперативно проводить аналитические и прогнозные расчеты по мере поступления отчетной информации.

Следующий подход базируется на современных взглядах на управление и стратегическое планирование в экономике. В качестве базы выступает сбалансированная система показателей. Ее концепция была впервые предложена Р. Капланом и Д. Нортоном и первоначально ориентировалась на микроуровень (организация, филиалы, подразделения), но после успешного функционирования на уровне организаций начался этап модификации с целью использования на уровне муниципальных образований. Регионы в современных условиях являются самостоятельными хозяйствующими субъектами корпоративного типа, что служит объективной основой адаптации методики ССП к региону как структурной экономической единице.

Возможность применения принципов ССП определяется информационной базой региональной статистики. Это требует решения задач по разработке и аппробации методики статистического анализа и эконометрического моделирования закономерностей социально-экономического развития региона для осуществления стратегически ориентированного управления региональной экономикой.

Для решения вышеуказанных задач Е.В. Заровой и Р.А. Проживиным был разработан алгоритм исследования на примере Самарской области. Была предложена блочная схема построения ССП развития региона, включающая около 130 статистических показателей в рамках четырех направлений. В дальнейшем работа сводится к многоуровневому эконометрическому моделированию развития региона, на первом этапе которого строятся регрессионные модели влияния результативных показателей по блокам ССП на целевые показатели стратегии регионального развития (у авторов - ВРП на душу населения и реальные доходы населения). на втором этапе - эконометрическая модель взаимодействия результативных показателей по блокам ССП региона на базе систем одновременных регрессионных эконометрических уравнений. Проводится оценка корреляционных взаимосвязей динамических рядов по всем показателям и синхронности колебаний показателей. На завершающем этапе моделирования разработаны регрессионные модели зависимостей вышеперечисленных

результативных показателей каждого блока от показателей того же блока с учетом годового запаздывающего лага их влияния, а также с учетом выявленной синхронности колебаний показателей во времени.

В последние годы значительно возрос интерес к применению метода “затраты-выпуск” для прогнозирования объемов валового регионального продукта. Основной проблемой его применения является отсутствие региональных таблиц “затраты-выпуск”. Поэтому обычно используется матрица коэффициентов прямых затрат, полученная из симметричной таблицы “затраты-выпуск” страны в целом, распространяя зависимости на ее регионы [9].

В ИПН РАН сформирована система моделей для целей кратко-, средне-, и долгосрочного прогнозирования. Центральное место в данной системе занимает RIM - макроэкономическая межотраслевая модель рыночного равновесия российской экономики, соединяющая в себе традиционный межотраслевой подход и эконометрическое описание поведения основных субъектов рынка. К достоинствам модели можно отнести:

- Учет структуры экономики
- Использование стандартных процедур (оценивание параметров МНК) и известных моделей

Недостатками же являются:

- Необходимость широкой информационной базы
- Крупные научные коллективы
- Существование априорных предположений, например о структуре отраслей
- Статичность модели

Выводы: Существуют следующие основные методы моделирования динамики валового регионального продукта: эконометрическое моделирование, имитационное моделирование, модели “затраты-выпуск”. Эконометрические модели более широко распространены в западных странах, особенностью которых является наличие длительного периода достоверных статистических наблюдений. Имитационные и балансовые модели более распространены на постсоветском пространстве в силу необходимости преодоления ограничений статистических данных. Однако применение моделей затраты-выпуск сильно ограничено отсутствием региональных матриц коэффициентов затрат отраслей. Также ввиду достаточно широкой вариабельности и непродолжительности периода ведения региональных статистических измерений затрудено прогнозирование динамики в средне- и долгосрочном периодах. Факторы влияния на динамику валового регионального продукта являются частью одной из групп, характеризующих вклад капитала, труда, и научно-технического прогресса. Обнаружено наличие статистически значимых региональных различий в Евросоюзе, Российской Федерации.

Литература

1. Кравцов, М.К. Эконометрическое моделирование и прогнозирование валового внутреннего продукта и его отраслевой структуры / М.К. Кравцов, Н.Н. Шинкевич, О.И. Гаспадарец // Экономический бюллетень НИЭИ Министерства экономики Республики Беларусь. – 2008. – №4. – С. 4–27.

2. Никитина, А. К. Панельная регрессия для ВРП белорусских регионов: анализ прогнозных качеств новой версии модели / А.К. Никитина // Экономика, моделирование, прогнозирование. - 2014. - № 8. - С. 250-255

3. Хацкевич, Г.А. Эконометрическая модель валового регионального продукта для прогнозирования конкурентоспособности региональной экономики / Г.А. Хацкевич, В.И. Ляликова, Д.С. Алешкевич // Теоретические и прикладные вопросы экономики (сборник научных трудов) - Вып. 1 (29): – С. 69–82. / Киевский университет. – Киев. – 2014.

4. Кравцов, М.К. Балансово-оптимизационная модель прогнозирования развития отраслей белорусской экономики / М.К. Кравцов, А.А. Антаневич // Проблемы прогнозирования и государственного регулирования социально-экономического развития: материалы XV Междунар. научн. конф. (Минск, 23-24 окт. 2014 г.): в 3 т. / редкол.: А.В. Червяков [и др.]. - Мн.: НИЭИ Мин-ва экономики Респ. Беларусь, 2014. - Т. 1. - С. 112-121.

5. Tinbergen, J. A Method and its application in investment activity / J. Tinbergen - Geneva: League of Nations Economic Intelligence Service, 1939. - 117 p.

6. Tinbergen, J. Business Cycles in the United States of America, 1919-1932 / J. Tinbergen // Series of League of Nations publications, 1939. II. A. 16. - Geneva: League of Nations, Economic Intelligence Service, 1939. – 143 p.

7. Newman, P. An Econometric Model of the United States 1929-1952 by L. R. Klein; A. S. Goldberger / P.Newman // Economica New Series. - 1955. – Vol.22. – P. 362-363.

8. Леонтьев, В. В. Баланс народного хозяйства СССР. Методологический разбор работы ЦСУ / В.В. Леонтьев // Плановое хозяйство : Ежемесячный журнал. — М.: Госплан СССР, 1925. — № 12. — С. 254-258.

References

1. Kravcov, M.K. Ekonometricheskoe modelirovanie i prognozirovanie valovogo vnutrennego produkta i ego otraslevoj struktury / M.K. Kravcov, N.N. Shinkevich, O.I. Gaspadarec // EHkonomicheskij byulleten' NIEHI Ministerstva ehkonomiki Respubliki Belarus'. – 2008. – №4. – S. 4–27.

2. Nikitina, A. K. Panel'naya regressiya dlya VRP belorusskih regionov: analiz prognoznyh kachestv novoj versii modeli / A.K. Nikitina // Ekonomika, modelirovanie, prognozirovanie. - 2014. - № 8. - S. 250-255

3. Hackevich, G.A. EHkonometricheskaya model' valovogo regional'nogo produkta dlya prognozirovaniya konkurentosposobnosti regional'noj ehkonomiki / G.A. Hackevich, V.I. Lyalikova, D.S. Aleshkevich // Teoreticheskie i prikladnye voprosy ehkonomiki (sbornik nauchnyh trudov) - Vyp. 1 (29): – S. 69–82. / Kievskij universitet. – Kiev. – 2014.

4. Kravcov, M.K. Balansovo-optimizacionnaya model' prognozirovaniya razvitiya otraslej belorusskoj ehkonomiki / M.K. Kravcov, A.A. Antanevich // Problemy prognozirovaniya i gosudarstvennogo regulirovaniya social'no-ehkonomicheskogo razvitiya: materialy XV Mezhdunar. nauchn. konf. (Minsk, 23-24 okt. 2014 g.): v 3 t. / redkol.: A.V. CHervyakov [i dr.]. - Mn.: NIEHI Min-va ehkonomiki Resp. Belarus', 2014. - T. 1. - S. 112-121.

5. Tinbergen, J. A Method and its application in investment activity / J. Tinbergen - Geneva: League of Nations Economic Intelligence Service, 1939. - 117 p.

6. Tinbergen, J. Business Cycles in the United States of America, 1919-1932 / J. Tinbergen // Series of League of Nations publications, 1939. II. A. 16. - Geneva: League of Nations, Economic Intelligence Service, 1939. – 143 p.

7. Newman, P. An Econometric Model of the United States 1929-1952 by L. R. Klein; A. S. Goldberger / P.Newman // Economica New Series. - 1955. – Vol.22. – P. 362-363.

8. Leont'ev, V. V. Balans narodnogo hozyajstva SSSR. Metodologicheskij razbor raboty CSU / V.V. Leont'ev // Planovoe hozyajstvo : Ezhemesyachnyj zhurnal. — M.: Gosplan SSSR, 1925. — № 12. — S. 254-258.

Генадій Хацкевич,
доктор економічних наук,
інститут економіки НАН Білорусі
зав. відділом інноватики і моделювання
Дмитро Алешкевич, аспірант
ГрГУ ім. Я. Купали

МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД МОДЕЛИРОВАНИЯ ВАЛОВОГО РЕГІОНАЛЬНОГО ПРОДУКТУ І ВИЗНАЧЕННЯ ФАКТОРІВ ЙОГО ДИНАМІКИ.

Розглянуто основні історичні етапи розвитку моделювання валового регіонального продукту, визначені основні підходи до побудови моделей і визначення факторів впливу на динаміку валового регіонального продукту, виділені особливості моделювання на пострадянському просторі. Запропоновано підходи до побудови регіональних моделей аналізу і прогнозування динаміки валового регіонального продукту в Республіці Білорусь.

Ключові слова: *валовий регіональний продукт (ВРП), фактори впливу на динаміку ВРП, прогнозування ВРП, математико-статистичні методи моделювання ВРП.*

Gennady Khatskevich, Doctor of Economics,
Institute of Economics of NAS of Belarus
Head. department of Innovation
and modeling
Dmitry Aleshkevich, graduate student
GrSU im. Y. Kupala

INTERNATIONAL EXPERIENCE OF MODELING GROSS REGIONAL PRODUCT AND DETERMINE THE FACTORS OF ITS DYNAMICS.

The basic historical stages of development of the simulation of the gross regional product, the basic approaches to the construction of models and determining factors of influence on the dynamics of the gross regional product are highlighted especially in the post-simulation. The approaches to the construction of regional models for analysis and forecasting of the dynamics of the gross regional product in the Republic of Belarus.

Keywords: *gross regional product (GRP), influences the dynamics of the GRP, GRP forecasting, mathematical and statistical methods GRP modeling.*

УДК 3 36.201
JEL H26

Андреюк Н.В., доцент
КНУ імені Тараса Шевченка

ОПОДАТКУВАННЯ КОРПОРАЦІЙ В КОНТЕКСТІ ПРИЄДНАННЯ УКРАЇНИ ДО ПЛАНУ BEPS: ВЕКТОРИ ЙМОВІРНИХ ЗМІН

Розглянуто історію міжнародного податкового співробітництва у світлі поширення процесів розмивання бази оподаткування корпорацій та виведення прибутків. Охарактеризовані напрями реалізації плану дій BEPS, спрямовані на виключення або мінімізацію юридичних прогалин, які могли б використовуватися транснаціональними компаніями для уникнення оподаткування. Розглянута співпраця нашої країни з ОЕСР та її результати. Обґрунтована доцільність подальших законодавчих змін з метою приєднання України до міжнародних зусиль у напрямку прозорості оподаткування корпорацій, протидії зменшенню податкової бази та виведенню прибутків.

Ключові слова: *оподаткування корпорацій, план BEPS, протидія зменшенню бази оподаткування, трансфертне ціноутворення, міжнародне співробітництво у податковій сфері.*

Постановка проблеми. Останнім часом спостерігається фокусування уваги і політиків, і ЗМІ, і громадянського суспільства по всьому світу до схем мінімізації податкових платежів, які здебільшого застосовують транснаціональні корпорації (ТНК), вдало використовуючи, зокрема, недосконалість двосторонніх податкових угод. З'являється все більше закликів до повноцінного перегляду нинішніх норм стосовно корпоративного оподаткування компаній. Адже податкова політика є активним засобом економічного впливу, з одного боку, на суспільне виробництво, його динаміку і структуру, науково-технічні удосконалення та ін., а з іншого - на рівень доходів бюджету країн.

Аналіз останніх публікацій. Актуальність проблем оподаткування зумовлює увагу до них як науковців, так і представників експертного середовища, серед яких можемо виокремити В.Андрущенка, З.Варналія, Т.Єфименко, І.Лютого. Їх роботи загалом присвячені теоретичним і практичним аспектам удосконалення податкової системи, зокрема України. Питання гармонізації національних податкових систем тою чи іншою мірою розглядаються в роботах таких вітчизняних та зарубіжних економістів, як О.Білорус, Л.Демиденко, А.Соколовська, К.Вогель, Г.Майлс, Й.Оссава та інші.

Невирішені частини проблеми. Проте складність і багатогранність питань оподаткування обумовлює необхідність вирішення масиву завдань, пов'язаних не лише з податковою конвергенцією країн, а й з агресивною податковою політикою корпорацій, спрямованою на уникнення від оподаткування. Подальшого дослідження потребують питання міжнародного податкового співробітництва у світлі поширення процесів розмивання бази оподаткування корпорацій та виведення прибутків.

Мета статті. Метою даної статті є обґрунтування необхідності законодавчих змін з метою приєднання України до міжнародних зусиль у напрямку прозорості оподаткування корпорацій, протидії зменшенню податкової бази та виведенню прибутків як передумови забезпечення стійкого економічного зростання економіки держави з одночасним

збільшенням сукупних податкових надходжень до бюджетів усіх рівнів і державних цільових фондів

Результати дослідження. Міжнародне співробітництво у податковій сфері має свою історію, яка свідчить про намагання світового співтовариства протистояти викликам, які виникали на різних етапах розвитку світової економіки.

Становлення і розвиток ТНК у 20-х роках минулого століття поставило перед Лігою націй завдання по вирішенню питання про правове регулювання їх оподаткування. Результатом роботи експертів були рекомендації щодо укладання дво- та багатосторонніх міжнародних податкових угод з метою уникнення подвійного оподаткування доходів і майна ТНК.

Пізніше над вирішенням проблем у сфері оподаткування працювали як комітети ООН, так і інші міжнародні організації, включаючи Організацію економічної співпраці та розвитку (ОЕСР). У підсумку у 1963 р. була опублікована Типова конвенція про усунення подвійного оподаткування доходів і капіталу, в якій вперше країнам було рекомендовано у податкових угодах зазначати, що дохід від іноземних інвестицій має обкладатися податком у тій країні, де він був отриманий. Надалі приймалися численні модельні конвенції, які розвивали положення даної резолюції, врегульовували ті чи інші нагальні питання [1].

Процеси глобалізації наприкінці минулого століття, зокрема створення єдиного економічного простору, вимагали гармонізації оподаткування. Однак, процес ухиляння корпорацій від оподаткування шляхом використання прогалин у взаємодії різних податкових систем, і, особливо, за рахунок існування юрисдикцій низького оподаткування, продовжується. Хоча цей процес є складним і довготривалим, європейські країни робили і роблять все можливе задля впровадження нових податкових технологій з метою вдосконалення державної податкової політики.

На рівні відповідних міжнародних організацій з'являється все більше закликів до повноцінного перегляду існуючих норм стосовно корпоративного оподаткування.

Економічні проблеми європейських країн у 90-х роках XX ст. – бюджетний дефіцит, зростання державного боргу, небезпека розпаду зони євро і національного дефолту окремих країн - призвели до активізації політики протидії ухилянню від сплати податків у ЄС. У результаті ґрунтовних досліджень в 1998 році організацією ЕСР був представлений звіт «Недобросовісна податкова конкуренція: глобальна проблема, що виникає», у якому викладені критерії визначення недобросовісної податкової конкуренції, значна увага приділена пільговим режимам оподаткування в тих чи інших юрисдикціях, та визначені країни, які так чи інакше сприяють недобросовісній конкуренції шляхом розмивання податкової бази [2].

Подальші виклики для міжнародного співтовариства у сфері оподаткування пов’язані зі стрімким розвитком інформаційних технологій, поширенням цифрової економіки у XXI ст. Слід зазначити, що цифрова економіка характеризується безпрецедентною залежністю від нематеріальних активів, масовим використанням даних, широким впровадженням різноманітних бізнес-моделей, а також труднощами у визначенні юрисдикції виробництва цінностей, що створює додаткові перешкоди у визначенні країни та бази оподаткування прибутку підприємств.

Всі зазначені фактори призводять до мінімізації податкових зобов’язань ТНК, побудови таких схем бізнес-процесів, які уможливлюють отримання пільг одночасно в

декількох країнах і неоподаткування прибутків у міжнародному масштабі. Деякі транснаціональні корпорації використовують стратегії, що дозволяють їм платити всього 5% корпоративних податків, в той час як малий бізнес сплачує до 30% [3].

Відповіддю міжнародного співтовариства на ці виклики стали кроки у напрямку виключення або мінімізації юридичних прогалин, які могли б використовуватися транснаціональними компаніями для уникнення оподаткування. У лютому 2013 р. ОЕСР та країнами G20 був прийнятий план BEPS (Base Erosion and Profit Shifting) по боротьбі із розмиванням бази оподаткування та виведенням прибутків, а в липні того ж року план дій по його реалізації, який включає 15 конкретних кроків і встановлює часові рамки для їх реалізації [4,5].

Ці документи спрямовані на те, щоб, з одного боку, дати країнам інструменти для того, щоб прибуток корпорацій оподатковувався за місцем його виникнення, тобто створення вартості, а з іншого – більшу визначеність бізнесу щодо застосування та дотримання стандартизованих міжнародних податкових правил. План BEPS базується на принципах: забезпечення узгодженості норм внутрішніх законодавств, які впливають на транскордонну діяльність корпорацій; змін в існуючих міжнародних стандартах задля забезпечення вирівнювання умов оподаткування; підвищення прозорості і визначеності для бізнесу та урядів

Перші звіти, а також рекомендації, які значною мірою стосувалися країн, що розвиваються, були представлені ОЕСР вже восени 2014 р. на Глобальному форумі з питань прозорості та обміну інформацією. На ньому була викладена своєрідна дорожня карта, поетапна програма для розширення участі країн, що розвиваються, у новому глобальному стандарті для автоматичного обміну інформацією між юрисдикціями [6].

Впродовж 2015 року продовжувалась робота по реалізації плану дій BEPS за такими напрямами: 1) оподаткування у сфері електронної комерції (крок 1); узгодження міжнародних правил оподаткування (кроки 2-5); відновлення міжнародних стандартів та порядку використання податкових пільг, які не призводять до подвійного неоподаткування (кроки 6-7); забезпечення відповідності трансфертного ціноутворення принципу створення вартості (кроки 8-10, 13); впровадження прозорості, стабільності та прогнозованості оподаткування (кроки 11-12, 14); впровадження визначених узгоджених підходів до оподаткування (крок 15).

Країни ОЕСР і G20 почали формування тимчасової групи, відкритої для участі усіх держав, по веденню переговорів про укладення багатостороннього документа щодо реалізації впорядкування податкових угод, пов'язаних з проектом BEPS (це передбачає внесення змін до більш, як 3000 двосторонніх податкових угод по всьому світу).

Водночас здійснювалися кроки у напрямку поліпшення стандартів трансфертного ціноутворення, посилення прозорості податкових документів за рахунок розробки і використання шаблонів звітності для транснаціональних корпорацій з оборотом понад 750 млн євро в країнах реєстрації. З 2016 року вони мають надавати податковій адміністрації стандартизовану інформацію про доходи, нараховані і сплачені податки, наряду з деякими показниками діяльності, а вже у 2017 році почнеться обмін цими документами між країнами [7]. У жовтні був опублікований звіт, у якому підведені підсумки роботи за всіма пунктами плану BEPS [8].

Україна стала учасником Глобального форуму з прозорості та обміну інформацією для податкових цілей у 2013 році. Співпраця нашої країни з ОЕСР продовжилась

підписанням у 2014 р. Меморандуму про взаєморозуміння щодо зміцнення співпраці між ОЕСР і Україною [9], у 2015 р. плану дій по зміцненню цієї співпраці, а також проведенням в рамках заходів ОЕСР Дня України.

Одним із вагомих результатів цієї співпраці стало подальше вдосконалення податкового законодавства країни у напрямку посилення контролю за податковими надходженнями корпорацій, зокрема у сфері трансфертного ціноутворення. Першим законодавчим актом, в якому були введені поняття трансфертного ціноутворення, пов'язаних осіб, контрольованих та співставних операцій, був прийнятий 4 липня 2013 р. Закон України № 408-VII «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо трансфертного ціноутворення» [10].

У жовтні 2014 р. був прийнятий Закон України № 1701-VII «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо визначення кінцевих вигодоодержувачів юридичних осіб та публічних діячів» [11], яким вносилися зміни до ряду нормативно-правових актів з метою підвищення прозорості інформації про структуру власності суб'єктів господарювання. За цим законом юридичні особи зобов'язувалися не лише встановлювати свого кінцевого бенефіціарного власника, але й регулярно оновлювати і зберігати інформацію про нього

У грудні цього ж року був прийнятий Закон України № 72-VIII «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо удосконалення податкового контролю за трансфертним ціноутворенням» [12], в якому вносилися зміни до Податкового кодексу, спрямовані не лише на вдосконалення податкового контролю за трансфертним ціноутворенням, а й на усунення суперечностей, які існували в попередніх редакціях. Подальші зміни законодавства у сфері контролю за трансфертним ціноутворенням відбулися у липні 2015 р. прийняттям Закону № 609-VIII «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо трансфертного ціноутворення» [13]. В ньому, зокрема, уточнені поняття контрольованих та неконтрольованих операцій, умов, за яких господарські операції визнаються такими, що відповідають принципу "витягнутої руки", а також розміри штрафів за несвоєчасне або некоректне подання звіту про контрольовані операції та/або документації з трансфертного ціноутворення.

Проте на черговому Глобальному форумі, що відбувся у березні цього року, і на якому наголошувалося про зростання кількості країн в усьому світі, які зголосилися привести у відповідність до міжнародного стандарту свої податкові документи для можливості обміну інформацією за запитом, про Україну не згадувалося. На цьому Форумі були також виділені рейтинги країн за ознакою відповідності окремих елементів податкового законодавства міжнародному стандарту [14].

Реалізація цих міжнародних стандартів, яку підтримують вже 96 країн, значною мірою сприяє боротьбі з ухиленням від сплати податків, а також досягненню якомога ширшого міжнародного співробітництва та підвищенню прозорості корпоративних структур, механізмів і фінансової інформації. Перевірка українського податкового законодавства на предмет відповідності міжнародним стандартам була попередньо запланована на другу половину 2015 року, проте зараз перенесена вже на 2018 рік. Набуття Україною членства в ОЕСР відкриває для неї перспективи не лише збільшення податкових надходжень, але й покращення інвестиційного клімату за рахунок прозорості оподаткування.

Це нарешті зрозуміли і високопосадовці країни, про що свідчить виданий у травні цього року Указ президента «Про заходи щодо протидії зменшенню податкової бази і переміщенню прибутків за кордон» [15]. В ньому повідомляється про створення відповідної робочої групи з метою підготовки законопроектів з питань протидії зменшенню податкової бази і переміщенню прибутків за кордон з урахуванням міжнародних документів, прийнятих ОЕСР. Крім того, Кабінету Міністрів доручено активізувати роботу по долученню України до програми ОЕСР щодо автоматизованого обміну податковою інформацією.

Реалізація цих рішень могла б не лише підвищити прозорість ведення бізнесу українськими компаніями, але й оподатковувати в Україні корпорації, що належать українським резидентам, але зареєстровані у низькоподаткових юрисдикціях. Це стане можливим завдяки впровадженню кроку 13 плану BEPS, яким компанії зобов'язуються подавати у податкові органи додатково звіти про активи, доходи, прибутки, податкові виплати, співробітників, функції компанії, тощо у розрізі країн.

Беззаперечним позитивом закріплення обов'язковості такого звіту на законодавчому рівні в Україні буде ймовірне збільшення податкових надходжень в Україну від діяльності корпорацій, які належать українським резидентам, але зареєстровані за межами України.

Висновки. Підводячи підсумок, можна констатувати, що нам, по-перше, слід активізувати зусилля з адаптації українського законодавства до вимог плану дій BEPS. По-друге, терміново напрацьовувати механізми, які дадуть нам змогу долучитися до автоматичного обміну інформацією; прийняти участь у розробці і підписанні відповідної багатосторонньої міжнародної угоди, що дозволить уникнути у майбутньому довгих окремих переглядів кожного двостороннього документа. Країни, які підпишуть цю багатосторонню угоду до кінця 2016 року, зможуть одночасно внести всі зміни, запропоновані у рамках BEPS, у всі діючі двосторонні угоди.

Література.

1. OECD Model Tax Convention on Income and on Capital: An overview of available products. [Електронний ресурс] // Режим доступу: http://www.oecd.org/ctp/treaties/oecd-model-tax-convention-available-products.htm.
2. Harmful Tax Competition: An Emerging Global Issue (April 1998). [Електронний ресурс] // Режим доступу: www.oecd.org/tax/transparency/44430243.pdf.
3. OECD urges stronger international co-operation on corporate tax. [Електронний ресурс] // Режим доступу: http://www.oecd.org/tax/oecd-urges-stronger-international-co-operation-on-corporate-tax.htm.
4. Addressing Base Erosion and Profit Shifting. [Електронний ресурс] // Режим доступу: http://www.keepeek.com/Digital-Asset-Management/oecd/taxation/addressing-base-erosion-and-profit-shifting_9789264192744-en#page1.
5. Action Plan on Base Erosion and Profit Shifting. [Електронний ресурс] // Режим доступу: http://www.keepeek.com/Digital-Asset-Management/oecd/taxation/action-plan-on-base-erosion-and-profit-shifting_9789264202719-en#page1.
6. OECD and G20 pursue efforts to curb multinational tax avoidance and offshore tax evasion in developing countries. [Електронний ресурс] // Режим доступу: http://www.oecd.org/tax/oecd-and-g20-pursue-efforts-to-curb-multinational-tax-avoidance-and-offshore-tax-evasion-in-developing-countries.htm
7. First steps towards implementation of OECD/G20 efforts against tax avoidance by multinationals. [Електронний ресурс] // Режим доступу: http://www.oecd.org/ctp/first-steps-towards-implementation-of-oecd-g20-efforts-against-tax-avoidance-by-multinationals.htm.
8. BEPS 2015 Final Reports. [Електронний ресурс] // Режим доступу: http://www.oecd.org/tax/beps-2015-final-reports.htm.

9. Меморандум взаєморозуміння між Урядом України і Організацією економічного співробітництва та розвитку щодо поглиблення співробітництва від 07.10.2014. [Електронний ресурс] // Режим доступу: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/966_003.

10. Закон України № 408-VII від 4.07.2013 р. «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо трансфертного ціноутворення». [Електронний ресурс] // Режим доступу: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/408-18

11. Закон України № 1701-VII «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо визначення кінцевих вигодоодержувачів юридичних осіб та публічних діячів» від 14.10.2014. [Електронний ресурс] // Режим доступу: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1701-18.

12. Закон України № 72-VIII від 28.12.2014 р. «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо удосконалення податкового контролю за трансфертним ціноутворенням». [Електронний ресурс] // Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/72-19

13. Закон України № 609-VIII від 15.07.2015 р. «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо трансфертного ціноутворення». [Електронний ресурс] // Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/609-19

14. New Global Forum peer reviews highlight ever-increasing compliance with tax transparency standards. [Електронний ресурс] // Режим доступу: http://www.oecd.org/tax/transparency/new-global-forum-peer-reviews-highlight-ever-increasing-compliance-with-tax-transparency-standards.htm.

15. Указ президента України №180/2016 «Про заходи щодо протидії зменшенню податкової бази і переміщенню прибутків за кордон». [Електронний ресурс] // Режим доступу: http://www.president.gov.ua/documents/1802016-19966

References.

1. OECD Model Tax Convention on Income and on Capital: An overview of available products. [Електронний ресурс] // Режим доступу: http://www.oecd.org/ctp/treaties/oecd-model-tax-convention-available-products.htm.

2. Harmful Tax Competition: An Emerging Global Issue (April 1998). [Електронний ресурс] // Режим доступу: www.oecd.org/tax/transparency/44430243.pdf.

3. OECD urges stronger international co-operation on corporate tax. [Електронний ресурс] // Режим доступу: http://www.oecd.org/tax/oecd-urges-stronger-international-co-operation-on-corporate-tax.htm.

4. Addressing Base Erosion and Profit Shifting. [Електронний ресурс] // Режим доступу: http://www.keepeek.com/Digital-Asset-Management/oecd/taxation/addressing-base-erosion-and-profit-shifting_9789264192744-en#page1.

5. Action Plan on Base Erosion and Profit Shifting. [Електронний ресурс] // Режим доступу: http://www.keepeek.com/Digital-Asset-Management/oecd/taxation/action-plan-on-base-erosion-and-profit-shifting_9789264202719-en#page1.

6. OECD and G20 pursue efforts to curb multinational tax avoidance and offshore tax evasion in developing countries. [Електронний ресурс] // Режим доступу: http://www.oecd.org/tax/oecd-and-g20-pursue-efforts-to-curb-multinational-tax-avoidance-and-offshore-tax-evasion-in-developing-countries.htm

7. First steps towards implementation of OECD/G20 efforts against tax avoidance by multinationals. [Електронний ресурс] // Режим доступу: http://www.oecd.org/ctp/first-steps-towards-implementation-of-oecd-g20-efforts-against-tax-avoidance-by-multinationals.htm.

8. BEPS 2015 Final Reports. [Електронний ресурс] // Режим доступу: http://www.oecd.org/tax/beps-2015-final-reports.htm.

9. Memorandum vzayemorozuminnya mizh Uryadom Ukrayiny` i Organizaciyeyu ekonomichnogo spivrobitny`cztva ta rozvy`tku shhodo pogly`blennya spivrobitny`cztva vid 07.10.2014. [Elektronny`j resurs] // Rezhy`m dostupu: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/966_003.

10. Zakon Ukrayiny` # 408-VII vid 4.07.2013 r. «Pro vnesennya zmin do Podatkovogo kodeksu Ukrayiny` shhodo transfertnogo cinoutvorennya». [Elektronny`j resurs] // Rezhy`m dostupu: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/408-18

11. Zakon Ukrayiny` # 1701-VII «Pro vnesennya zmin do deyaky`x zakonodavchy`x aktiv Ukrayiny` shhodo vy`znachennya kincevy`x vy`godooderzhuvachiv yury`dy`chny`x osib ta publichny`x diyachiv» vid 14.10.2014. [Elektronny`j resurs] // Rezhy`m dostupu: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1701-18.
12. Zakon Ukrayiny` # 72-VIII vid 28.12.2014 r. «Pro vnesennya zmin do Podatkovogo kodeksu Ukrayiny` shhodo udoskonalennya podatkovogo kontrolyu za transfertny`m cinoutvorennyam». [Elektronny`j resurs] // Rezhy`m dostupu: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/72-19
13. Zakon Ukrayiny` # 609-VIII vid 15.07.2015 r. «Pro vnesennya zmin do Podatkovogo kodeksu Ukrayiny` shhodo transfertnogo cinoutvorennya». [Elektronny`j resurs] // Rezhy`m dostupu: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/609-19
14. New Global Forum peer reviews highlight ever-increasing compliance with tax transparency standards. [Електронний ресурс] // Режим доступу: http://www.oecd.org/tax/transparency/new-global-forum-peer-reviews-highlight-ever-increasing-compliance-with-tax-transparency-standards.htm.
15. Ukaz prezy`denta Ukrayiny` #180/2016 «Pro zaxody` shhodo proty`diyi zmenshennyu podatkovoyi bazy` i peremishhennyu pry`butkiv za kordon». [Elektronny`j resurs] // Rezhy`m dostupu: http://www.president.gov.ua/documents/1802016-19966

Andreiuk Nataliia
PhD of Economics, Associate Professor,
Associate Professor of Enterprise economy Department,
Taras Shevchenko National University of Kyiv

The article describes the history of international tax cooperation in the aspect of distribution of corporate taxation blurring processes and revenue withdrawal processes associated in particular with the rapid development of information technology and digital economy. We characterized the directions of realisation of BEPS action plan, aimed at elimination or minimization of legal gaps that could be used by transnational companies to evade taxes. We analyzed our country's cooperation with OECD and the results of this cooperation: improvement of the tax legislation of the country in the direction of greater control over the tax revenues of corporations, in particular in the field of transfer pricing. We justified expediency of subsequent legislative changes in order to complete Ukraine's joining the international efforts towards transparency in corporate taxation, counteracting decreasing of the taxation base and withdrawal of income.

***Keywords**: corporate taxation, BEPS plan, counteracting to tax base reduction, transfer pricing, international cooperation in the tax area.*

Андреюк Н.В., доцент
КНУ імені Тараса Шевченка

В статье рассмотрена история международного налогового сотрудничества в аспекте распространения процессов размывания базы налогообжения корпораций и вивода доходов, связанных, в частности, со стремительным развитием информационных технологий и цифровой экономики. Охарактеризованы направления реализации плана действий BEPS (Base Erosion and Profit Shifting), направленные на исключение или минимизацию юридических пробелов, которые могли бы использоваться транснациональными компаниями для ухода от налогообложения. Проанализировано сотрудничество нашей страны с ОЭСР и результаты этого сотрудничества: совершенствование налогового законодательства страны в сторону усиления контроля за налоговыми поступлениями корпораций, в частности в сфере трансфертного ценообразования. Обоснована целесообразность последующих законодательных изменений с целью присоединения Украины к международным усилиям в направлении прозрачности налогообложения корпораций, противодействия уменьшению налоговой базы и выведению доходов.

***Ключевые слова:** налогообложение корпораций, план BEPS, противодействие уменьшению налогой базы, трансфертное ценообразование, международное сотрудничество в налоговой сфере.*

УДК 330.42:339.9
JEL C02, E17

Баженова О.В., к.е.н., доцент,
КНУ імені Тараса Шевченка

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ МОДЕЛЮВАННЯ ВПЛИВУ ЗОВНІШНІХ ЗБУРЕНЬ ЗА ДОПОМОГОЮ ДИНАМІЧНОЇ СТОХАСТИЧНОЇ МОДЕЛІ ЗАГАЛЬНОЇ РІВНОВАГИ

У статті визначено концептуальні основи моделювання зовнішньої стійкості економіки України на основі динамічної стохастичної моделі загальної рівноваги. Визначено зовнішні збурення, що мають бути змодельовані за допомогою даної моделі у контексті дослідження зовнішньої стійкості економіки, серед яких: збурення ціни на енергоресурс, умов торгівлі, первинного рахунку поточних операцій, чистих фінансових активів, індексу цін країн світу, реального сукупного споживання товарів за кордоном, відсоткової ставки по облігаціям зовнішньої позики й зовнішнім кредитам та номінального обмінного курсу національної грошової одиниці. При чому, всі зазначені зовнішньоекономічні шоки разом з іншими змінними світової економіки запропоновано специфікувати за допомогою стаціонарних процесів авторегресії першого порядку.

Ключові слова: *зовнішні збурення, зовнішня стійкість, динамічні стохастичні моделі загальної рівноваги*

Постановка проблеми. До середини 1970-х рр. панівне місце при побудові економіко-математичних моделей займали економетричні методи [1, с.411]. Переламним моментом у подальшому розвитку економіко-математичних методів стала поява у 1976 році так званої «критики Лукаса», основна ідея якої полягала у неспроможності здійснення якісного макроекономічного прогнозу на основі економетричних моделей за умови зміни економічної політики [2]. В контексті розвитку економіко-математичного моделювання своєчасним стало виникнення теорії раціональних очікувань, в основі якої лежить постулат про відсутність систематичних помилок в процесі функціонування економічних агентів. У випадку їх появи, господарюючі суб'єкти скориговують свою поведінку для їх усунення. При цьому, за свідченням [3, с.67], достатньою умовою розповсюдження цієї гіпотези на всю економіку є відповідна поведінка декількох «добре поінформованих» суб'єктів ринку. За Дж.Мусом, наприклад, «… очікування фірм (або в цілому розподіл суб'єктивної ймовірності виходу) мають тенденцію до розподілу за умови ідентичної інформаційної множини навколо теоретичного передбачення (або розподіл об'єктивної ймовірності виходу)…» [4, с.316]. Таким чином, поява критики Р.Лукаса та теорії раціональних очікувань стали рушійною силою розвитку економіко-математичних методів наприкінці XX ст. та сприяли появі так званих динамічних стохастичних моделей загальної рівноваги.

Динамічні стохастичні моделі загальної рівноваги (DSGE моделі) еволюційно розвивалися від моделей реального ділового циклу, започаткованих Ф.Кідландом та Е.Прескоттом [5], до неокейнсіанських динамічних стохастичних моделей загальної рівноваги, запропонованих Дж.Ротембергом та М.Вудфордом [6], що враховують жорсткість цін, встановлюваних монополістично конкуруючими фірмами, негнучкість заробітної плати та інші ринкові недосконалості. Зокрема, першою спробою побудови моделі реального ділового циклу можна вважати макроекономічну модель, розроблену Фінном Кідландом та Едвардом Прескоттом у 1982 році, в основі якої лежала поведінка

раціонального індивіда, який максимізує свою очікувану корисність [5]. Проте, основним недоліком моделей реального ділового циклу вважають неврахування (або інколи невірне трактування) монетарних чинників макроекономічних коливань. В свою чергу неокейнсіанські моделі загальної рівноваги вже спиралися на жорстку мікроекономічну основу, враховуючи негнучкість цін й заробітної плати, недосконалість інформації та ринків товарів й праці, що розглядають як одну з найвагоміших причин появи коливань ділових циклів та відсутності нейтральності грошей. Це підтверджує провідну роль важелів економічної політики у зменшенні протиріч стосовно добробуту, що виникають внаслідок цих «недосконалостей та жорсткостей» [1, с.412].

Піонером у використанні динамічних стохастичних моделей загальної рівноваги для дослідження впливу монетарної політики на економіку був Центральний банк Швеції. Згодом їх почали застосовувати Європейський центральний банк, Федеральна резервна система США, Норвезький центральний банк та багато інших установ.

Конструюючи динамічні стохастичні моделі загальної рівноваги, економісти використовують «структурні обмеження, що накладаються економічною теорією, при оцінюванні взаємовідносин між різними провідними макроіндикаторами» [7, с.1]. На відміну від векторних моделей авторегресії, що накладають «мінімальні структурні обмеження», DSGE моделі є «повністю параметризованими» та в своїй основі мають мікроекономічне підґрунтя (як вже було зазначено раніше), описуючи поведінку всіх економічних агентів разом з умовами рівноваги на різних ринках [7, с.1].

Науковці називають різні переваги DSGE моделей. Наприклад, у [7, с.2] зазначено наступні: «більш ефективне» оцінювання взаємозв'язків між макроекономічними показниками, можливість дослідження ефектів економічної політики чи інших макроекономічних (внутрішніх чи зовнішніх) збурень на поведінку економічних агентів та рівновагу в економіці, можливість отримання більш достовірних прогнозів.

Серед недоліків розглядуваних моделей виділяють їх невірну специфікацію та складнощі з ідентифікацією параметрів. Невірна специфікація моделей може виникати як внаслідок неврахування в моделях певних секторів економіки так і за рахунок невідповідності статистичних даних та припущень моделей. Наприклад, у [8, с. 15] наголошується, що невірні припущення про поведінку економічних змінних можуть призводити до необхідності врахування стійкості економічних збурень в моделі, що матиме своїм наслідком некоректний відгук змінних моделі на зміну економічної політики. Проблема ідентифікації параметрів полягає в тому, що вони відображають або суб'єктивну точку зору дослідника або можуть ґрунтуватися на минулих спостереженнях за економічними показниками, при цьому суттєво впливаючи на прогнози змінних, розрахованих по моделях. В той же час існує ймовірність виникнення певних складнощів при оцінюванні нелінійних залежностей.

Аналіз останніх публікацій. В науковій літературі налічується велика кількість праць, присвячених побудові та аналізу динамічних стохастичних моделей загальної рівноваги. В цьому контексті варто відзначити праці таких зарубіжних науковців, як М.Айхенбаум, Б.Бернанке, Р.Воутерс, М.Вудфорд, Дж Галі, М.Гертлер, С.Гілхріст, М.Дель Негро, Ч.Еванс, Г.Кальво, Р.Кларіда, Л.Дж.Крістіано, Т.Моначеллі, Дж.Ротемберг, Ф.Сметс, Дж.Фернандез-Віллаверде, Ф.Шорфхайде та багатьох інших. Серед здобутків українських вчених необхідно виділити роботи Баженової Ю. [9], Лук'яненко І. та Семка Р. [10], [11] [12], що присвячені побудові DSGE моделей для економіки України з метою

аналізу наслідків тієї чи іншої економічної політики, коливань на фінансових ринках та інших досліджень. Проте, однією з найбільш популярних та відповідно цитованих робіт, присвячених даному напрямку моделювання, є публікація Ф.Сметса та Р.Воутерса [13], в якій побудовано та оцінено неокейнсіанську динамічну стохастичну модель загальної рівноваги для євро зони. При цьому слід зазначити, що розраховані авторами оцінки параметрів широко використовуються при побудові DSGE моделей іншими дослідниками.

В науковій літературі динамічні стохастичні моделі загальної рівноваги застосовуються також і для дослідження впливу зовнішньоекономічних шоків на економіку країн світу. Слід зазначити, що у більшості побудованих з цією метою моделей центральне місце посідає дослідження впливу шоку ціни на нафту, що було викликано нафтовими кризами у 70х-80х рр. XX ст. (таблиця 1).

Таблиця 1.

Основні дослідження присвячені моделюванню впливу зовнішніх шоків на економіки світу за допомогою DSGE моделей

Дж.Галі, Т.Моначеллі (2005) [14]	Для аналізу наслідків впливу режимів монетарної політики автори використовують неокейнсіанську модель малої відкритої економіки як однієї з нескінченної кількості економік світу. Взаємозв'язки країни із зовнішнім світом представлені міжнародною торгівлею та рухом капіталу.
А.Барнетт, Р.Страуб (2008) [15]	У статті акцентовано на дослідженні рушійних сил рахунку поточних операцій платіжного балансу країни-імпортера нафти (на прикладі США). Зовнішнє збурення представляє собою шок ціни на нафту за умови її екзогенного встановлення. Доведено, що позитивний шок ціни на нафту має своїм наслідком зростання ВВП та зниження інфляції.
О.Бланшард, Дж.Галі (2008) [16]	Автори моделюють економіку країни-імпортера нафти, яка використовує її у виробництві та споживанні, припускаючи при цьому наявність жорсткості реальної заробітної плати. Центральна роль у роботі відводиться дослідженню впливу шоку ціни на нафту на економіку країни протягом 1970-х-2000-х рр. та поясненню різної реакції на шок впродовж цього періоду.
Ю.В. Баженова (2009) [9]	Побудовано динамічну стохастичну модель загальної рівноваги для малої відкритої економіки, що приймає участь у міжнародній торгівлі, міжнародному русі капіталу та здійснює державні внутрішні та зовнішні запозичення, з метою визначення ефектів від проведення монетарної та фіскальної політики. Зовнішні збурення представлені у вигляді шоків у світових цінах, у світовому випуску, у світовому споживанні, у світовій процентній ставці та у сукупному світовому споживанні.
Й.Джааскелла, Д.Дженнінгс (2010) [17]	У роботі побудовано динамічну стохастичну модель загальної рівноваги для малої відкритої економіки (на прикладі Австралії). В моделі окремо розглядається зовнішній та внутрішній сектори. Зовнішній сектор (у вигляді великої економіки - США) представлений кривою Філліпса, кривою IS, правилом Тейлора та рівнянням, яке описує розрив ВВП. В даному блоці розглядається також шок сукупного іноземного попиту та шок іноземної монетарної політики.
А.В. Полбін (2013) [18]	У роботі побудовано DSGE модель для малої відкритої економіки, яка залежить від експорту нафти і газу (енергетичних товарів), що використовуються для виробництва всередині країни та експортуються. Основну увагу у роботі приділено дослідженню впливу шоку світових цін на нафту. Показано, що в результаті 10-відсоткового зростання світових цін на нафту відбувається підвищення реального ВВП в короткостроковому періоді на 0,5%, сукупного експорту – на 6% та рахунку поточних операцій на початковому етапі - на 1,8%. Водночас спостерігається падіння випуску та експорту в секторі виробництва інших товарів (прояв так званої «голландської хвороби»).

	Продовження таблиці 1.
А.Г. Шульгін (2013) [19]	У роботі оцінено DSGE модель для малої відкритої економіки країни-експортера нафти (на прикладі Росії), на основі чого автор аналізує функції реакції «реальної» та «фінансової» економіки на нафтовий шок, шок зовнішньої ставки та шок політики валютного курсу.

Джерело: складено автором

Невирішені частини проблеми. Таким чином, незважаючи на широке застосування динамічних стохастичних моделей загальної рівноваги для моделювання ефектів фіскальної та монетарної політики, даний клас моделей не достатньо застосовувався для моделювання впливу зовнішньоекономічних збурень на економіку України та дослідження її реакції, тобто моделювання стійкості вітчизняної економіки до зовнішніх шоків як здатності повертатися у стаціонарний стан в результаті відхилення від нього в результаті дії останніх.

Тому **мета статті** полягає у формуванні концептуальних основ дослідження зовнішньої стійкості економіки України на основі побудови динамічної стохастичної моделі загальної рівноваги.

Результати дослідження. Під зовнішньою стійкістю економіки розуміють здатність економічної системи повертатися у стан довгострокової рівноваги в результаті відхилення від нього через дії несприятливих зовнішніх збурень. Як відомо, Україна являє собою малу відкриту економіку, що пов'язана із зовнішнім світом шляхом міжнародної торгівлі та руху фінансового капіталу. Тому основними зовнішніми збуреннями, що передаються через торговий та фінансовий канали, є зміни умов торгівлі, світових цін на сировинні товари, зовнішнього попиту на продукцію вітчизняного експорту, відсоткових ставок на світових ринках фінансового капіталу та його потоків.

В контексті дослідження зовнішньої стійкості економіки України (як малої відкритої економіки з питомою вагою експорту та імпорту у ВВП близько 50%, переважанням експорту продукції з низьким ступенем переробки та високою часткою споживання імпортних енергоресурсів[1]) одним з найгостріших є питання ціни на мінеральні палива, нафту, продукти її перегонки та природний газ (товарна група 27 відповідно до УКТЗЕД[2]).

Сплеск досліджень впливу шоків цін на нафту пов'язаний з нафтовими шоками 70-80х рр. XX ст. та був спровокований зростанням дефіцитів поточних рахунків, що в свою чергу стало поштовхом до виникнення міжчасового підходу до дослідження поточного рахунку [20, с.1732]. В цьому аспекті слід зазначити роботи [15], [16], [18], [19], [21], [22] тощо. Крім того, як зазначається у [18, с.325] значна частка робіт присвячена оцінюванню виробничих функцій та розрахунку еластичностей заміщення між факторами виробництва, серед яких є й енергія.

Отже, аналогічно підходу, запропонованому у [18], на нашу думку, моделюючи економіку України також доцільно розглядати мінеральні палива, нафту, нафтопродукти та природний газ як один енергетичний ресурс та, відповідно, окремий товар, що зумовлено його високою питомою вагою у імпорті країни та значними видатками на нього в іноземній валюті, особливо враховуючи девальваційні тенденції, що спостерігаються

[1] За даними Світового банку (www.worldbank.org) у 2010 році ця частка становила 41%, у 2011 – 32% (відсоток від споживання енергетичних ресурсів)

[2] Згідно з даними Державної служби статистики України (www.ukrstat.gov.ua) за січень-травень 2015 року питома вага даної групи складає 30,5% від загального обсягу імпорту

останнім часом. При чому зміна ціни на енергетичний товар та обсяг його споживання спрощено пропонується розглядати як процеси авторегресії першого порядку зі збуреннями «білий шум» відповідно до результатів, отриманих у [18], [23], [24]. Таким чином, рівняння обсягу споживання енергетичного ресурсу O_t та динаміки ціни на нього P_{Ot} у момент часу t (змінні розглядаються у логарифмах), припускаючи, що в країні споживаються тільки імпортовані енергоресурси, матимуть наступний вигляд:

$$lnO_t = (1-\rho_o)ln\overline{O} + \rho_o lnO_{t-1} + \eta_t^O,$$

$$lnP_{Ot} = (1-\rho_{Po})ln\overline{P_O} + \rho_{Po} lnP_{Ot-1} + \eta_t^{Po},$$

де $\overline{O}$ та $\overline{P_O}$ - відповідно обсяг споживання/імпорту та ціна на енергоресурс в стаціонарному стані, η_t^O, η_t^{Po} - збурення в обсягах споживання/імпорту енергоресурсу та ціни на нього, ρ_o та ρ_{Po} - параметри.

При цьому, розглядаючи імпорт, для визначення впливу енергетичного ресурсу на економіку України, будемо розглядати мінеральну сировину як окремий імпортований товар, додатково враховуючи шок у ціні на енергоресурс. При чому частину дефіциту державного бюджету, що обумовлюється дефіцитом в енергетичній галузі (дефіцит НАК «Нафтогаз»), $BD_{O,t}$ у період часу t, також розглядатимемо як окрему складову:

$$lnBD_{O,t} = \lambda_{BDo} lnBD_{O,t-1} + \eta_t^{BDo},$$

де η_t^{BDo} - збурення дефіциту бюджету в енергетичній сфері, λ_{BDo} - параметр.

Досліджуючи торговий канал передачі зовнішніх збурень представляється актуальним врахування впливу умов торгівлі на економіку України, приймаючи до уваги значну залежність від кон'юнктури на світових сировинних ринках, оскільки одним з найсуттєвіших факторів спаду економіки України вважають погіршення умов торгівлі внаслідок поганої цінової кон'юнктури на традиційні товари вітчизняного експорту, насамперед на металопрокат та аграрну продукцію. Зокрема, за результатами емпіричного дослідження, проведеного автором [25], покращення умов торгівлі в Україні призводить до зростання валового внутрішнього продукту та поліпшення поточного рахунку (ефект Харбергера-Лаурсена-Метцлера) лише за умови застосування кількісного індексу умов торгівлі, його тимчасової складової та тимчасової складової індексу умов торгівлі, визначеного як співвідношення дефляторів експортних та імпортних цін. Це певною мірою кореспондується з висновками, отриманими в свій час Дж. Саксом [26, с.230-231]. Оскільки в конструйованій DSGE моделі окремо розглядаються як експортні так імпортні ціни, тому, на нашу думку, доцільним є включення умов торгівлі TT_t як відношення дефляторів експортних $P_{E,t}$ та імпортних цін $P_{I,t}$, помноженого на шок умов торгівлі ε_t^{TT}:

$$TT_t = \varepsilon_t^{TT} \frac{P_{E,t}}{P_{I,t}}.$$

Разом з тим, оскільки деякі вчені розглядають економічні дисбаланси у розрізі дисбалансів попиту та пропозиції на фінансові активи в рамках моделювання рахунку поточних операцій платіжного балансу ca_t (як потоку товарів і послуг pca_t та первинних і вторинних доходів nfa_t між резидентами і нерезидентами [27, с.6]) також вбачається

доцільним включити як збурення первинного поточного рахунку ε_t^{PCA} так і збурення чистих зовнішніх активів або «чистого зовнішнього інвестиційного доходу» [3, с.90] ε_t^{NFA}:

$$ca_t = \varepsilon_t^{PCA} pca_t + \varepsilon_t^{NFA} nfa_t$$

При визначенні експорту ($E_{H,t}^*$) на основі модифікації специфікації, запропонованої у [9, с.261-266], на нашу думку, в контексті дослідження впливу зовнішніх збурень на вітчизняну економіку, приймаючи до уваги залежність вітчизняної економіки від попиту на експортовану продукцію на зовнішніх ринках, доцільно також врахувати збурення в індексі цін країн світу P_t^* (ε_t^{P*}) та реальному сукупному споживанні товарів і послуг за кордоном C_t^* (ε_t^{C*}), що в певній мірі впливає на кількісні та вартісні показники вітчизняного експорту (наприклад, останній показник дозволяє відтворити в моделі купівельну спроможність країн світу та відповідно попит на продукцію вітчизняного експорту закордоном):

$$E_{H,t}^* = \alpha_I \left(\frac{S_t P_{D,t}}{\varepsilon_t^{P*} P_t^*} \right)^{-\eta} (\varepsilon_t^{C*} C_t^*),$$

де S_t - номінальний обмінний курс національної грошової одиниці в момент часу t, $P_{D,t}$ - індекс цін в країні в момент часу t, α_I - схильність до споживання товарів іноземного виробництва[3], η - еластичність заміщення між споживанням іноземних та вітчизняних товарів[4].

При специфікації реального обмінного курсу s_t на основі номінального обмінного курсу S_t та співвідношення індексів цін в країні $P_{D,t}$ та закордоном P_t^* також представляється доцільним інкорпорування шоку номінального обмінного курсу ε_t^S, враховуючи його суттєвий вплив на поведінку економічної системи України:

$$s_t = \frac{\varepsilon_t^S S_t P_t^*}{P_{D,t}}.$$

Змінні світової економіки (індекс цін країн світу, реальне сукупне споживання товарів і послуг за кордоном, відсоткові ставки по облігаціям зовнішньої позики i_t^* та зовнішнім кредитам r_t^*), збурення яких здійснюють значний вплив на вітчизняну економіку, у рамках динамічної стохастичної моделі загальної рівноваги специфікуються у вигляді стаціонарних процесів авторегресії першого порядку:

$$P_t^* = \phi_{P^*} P_{t-1}^* + \varepsilon_t^{P^*},$$

$$i_t^* = \phi_{i^*} i_{t-1}^* + \varepsilon_t^{i^*},$$

$$C_t^* = \phi_{C^*} C_{t-1}^* + \varepsilon_t^{C^*},$$

$$r_t^* = \phi_{r^*} r_{t-1}^* + \varepsilon_t^{r^*}.$$

[3] За нашими розрахунками на основі даних Державної служби статистики України за 2014 рік (www.ukrstat.gov.ua) схильність до споживання товарів і послуг іноземного виробництва складає 62,19%

[4] За свідченням [28, с.134] в Україні цей коефіцієнт становить 1,01

Як і в більшості публікацій, присвячених побудові динамічних стохастичних моделей загальної рівноваги (наприклад, [9], [13]), зовнішньоекономічні шоки також змодельовано у вигляді процесів авторегресії першого порядку:

$$ln\varepsilon_t^S = \lambda_S ln\varepsilon_{t-1}^S + \eta_t^S$$
$$ln\varepsilon_t^{TT} = \lambda_{TT} ln\varepsilon_{t-1}^{TT} + \eta_t^{TT}$$
$$ln\varepsilon_t^{NFA} = \lambda_{NFA} ln\varepsilon_{t-1}^{NFA} + \eta_t^{NFA}$$
$$ln\varepsilon_t^{PCA} = \lambda_{PCA} ln\varepsilon_{t-1}^{PCA} + \eta_t^{PCA}$$
$$ln\varepsilon_t^{Po} = \lambda_{Po} ln\varepsilon_{t-1}^{Po} + \eta_t^{Po}$$
$$ln\varepsilon_t^{P^*} = \lambda_{P^*} ln\varepsilon_{t-1}^{P^*} + \eta_t^{P^*}$$
$$ln\varepsilon_t^{i^*} = \lambda_{i^*} ln\varepsilon_t^{i^*} + \eta_t^{i^*}$$
$$ln\varepsilon_t^{C^*} = \lambda_{C^*} ln\varepsilon_t^{C^*} + \eta_t^{C^*}$$
$$ln\varepsilon_t^{r^*} = \lambda_{r^*} ln\varepsilon_t^{r^*} + \eta_t^{r^*}$$

Проте в деяких публікаціях, зокрема у [11] та [18], шоки моделюються як нормально розподілені випадкові величини.

Висновки. Таким чином, зовнішніми збуреннями, що мають бути змодельовані за допомогою динамічної стохастичної моделі загальної рівноваги України, мають виступати збурення ціни на енергоресурси, умов торгівлі, первинного рахунку поточних операцій, чистих фінансових активів, індексу цін країн світу, реального сукупного споживання товарів за кордоном, відсоткової ставки по облігаціям зовнішньої позики й зовнішнім кредитам та номінального обмінного курсу національної грошової одиниці. Всі зазначені зовнішньоекономічні шоки в рамках динамічної стохастичної моделі загальної рівноваги запропоновано моделювати за допомогою стаціонарного процесу авторегресії першого порядку. Аналогічним чином також пропонується специфікувати змінні світової економіки (індекс цін країн світу, реальне сукупне споживання товарів і послуг за кордоном, відсоткові ставки по облігаціям зовнішньої позики та зовнішнім кредитам).

Література.

1. Cantore C., Vasco J.G., Levine P., Pearlman J., Yang B. The Science and Art of DSGE Modelling: I – Construction and Bayesian Estimation / C.Cantore, J.G.Vasco, P.Levine, J.Pearlman, B.Yang //In Handbook of Research Methods and Applications in Empirical Macroeconomics edited by N.Hashimzade and M.A.Thornton, 2013. – 614p.

2. Lucas R. Econometric Policy Evaluation: A Critique / R.Lucas // The Phillips Curve and Labor Markets / Brunner K., Meltzer A. - New York: American Elsevier, 1976. – vol.1. - pp. 19–46. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://people.sabanciuniv.edu/atilgan/FE500_Fall2013/2Nov2013_CevdetAkcay/LucasCritique_1976.pdf

3. Бурда М., Виплош Ч. Макроекономіка: європейський контекст / Пер. з англ.. – К.: Основи, 1998. – 682с.

4. Muth J.F. Rational Expectations and the Theory of Price Movements//Econometrica. - Vol.29. – No.3 (Jul., 1961). – pp.315-335.

5. Kydland F.E., Prescott E.C. Time to Build and Aggregate Fluctuations / F.E. Kydland, E.C. Prescott //Econometrica. – 1982. - Volume 50. - Issue 6. - pp.1345-1370. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.minneapolisfed.org/research/prescott/papers/timetobuild.pdf

6. Rotemberg Julio J., Woodford M. An Optimization-Based Econometric Framework for the Evaluation of Monetary Policy. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nber.org/chapters/c11041.pdf

7. Микушева А. Оценивание динамических стохастических моделей общего равновесия / А. Микушева // Квантиль. – 2014. - №12. - с.1-21.

8. Dotsey M. DSGE Models and Their Use in Monetary policy/ Business Review, Q2, 2013. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.philadelphiafed.org

9. Баженова Ю.В. Застосування динамічних стохастичних моделей загальної рівноваги для аналізу макроекономічної політики / Ю.В.Баженова //Актуальні проблеми економіки. – 2009. - №7(97). – с.261-266.

10. Динамічні стохастичні моделі загальної рівноваги : теорія побудови та практика використання у фінансових дослідженнях [Текст]: монографія / Лук'яненко І. Г., Семко Р. Б. ; Нац. ун-т "Києво-Могилян. акад.". - Київ : НаУКМА, 2015. - 246 с.

11. Лук'яненко І.Г. Особливості побудови динамічної стохастичної моделі загальної рівноваги для аналізу економіки України / І.Г. Лук'яненко, Р.Б. Семко// Економічна кібернетика: Міжнародний науковий журнал. – Донецьк, ДонНУ, 2010. – №4 – 6 (64-66). – С. 48-59.

12. Semko R. Bayesian Estimation of Small-scale DSGE Model of the Ukrainian Economy / R.Semko // December 2011. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://mpra.ub.uni-muenchen.de/35215/1/MPRA_paper_35215.pdf

13. Smets F., Wouters R. An Estimated Stochastic Dynamic General Equilibrium Model of the Euro Area// European Central Bank/ Working Paper 171. August 2002 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/scpwps/ecbwp171.pdf

14. Gali J., Monacelli T. Monetary Policy and Exchange Rate Volatility in a Small Open Economy //Review of Economic Studies. -2005. – 72. – с.707–734.

15. Barnett A., Straub R. What drives U.S. Current Account Fluctuations? European Central Bank. Working Paper Series #959. November 2008. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/scpwps/ecbwp959.pdf?95304f44ec997b65b9926870e18c376d

16. Blanchard O.J., Gali J. The Macroeconomic Effects of Oil Price Shocks: Why are the 2000s so different from the 1970s? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nber.org/chapters/c0517.pdf

17. Jaaskela J., Jennings D. Monetary Policy and the Exchange Rate: Evaluation of VAR Models / J.Jaaskela, D.Jennings [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rba.gov.au/publications/rdp/2010/pdf/rdp2010-07.pdf

18. Полбин А.В. Построение динамической стохастической модели общего равновесия для экономики с высокой зависимостью от экспорта нефти [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://library.hse.ru/e-resources/HSE_economic_journal/articles/17_02_07.pdf

19. Шульгин А.Г. Оценка правил монетарной политики в рамках DSGE модели экономики России [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.iep.ru/files/news/Shulgin.pdf

20. Obstfeld M., Rogoff K. The Intertemporal Approach to the Current Account / M.Obstfeld, K.Rogoff // Handbook of International Economics /Edited by G.Grossman and K.Rogoff. – Elsevier Science, 1995. – vol.III. – p. 1731-1799.

21. Marion N.P. Anticipated and Unanticipated Oil Price Increases and the Current Account/ NBER Working papers Series. Working Paper 759. September 1981. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nber.org/papers/w0759.pdf

22. Sachs J.The Current Account in the Macroeconomic Adjustment process/ NBER Working papers Series. Working Paper 796. November 1981 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nber.org/papers/w0796.pdf

23. Lama R., Medina J.P. Is Exchange Rate Stabilization an Appropriate Cure for the Dutch Disease? // International Journal of Central Banking. - 2012. - № 8 (1). - P. 5–46.

24. Leduc S., Sill K. A Quantitative Analysis of Oil-price Shocks, Systematic Monetary Policy and Economic Downturns // Journal of Monetary Economics. - 2004. - 51 (4). - P. 781–808.

25. Баженова О.В. Моделювання впливу шоків умов торгівлі на економічне зростання в Україні/О.В.Баженова// Наукові записки НАУКМА. – 2015. – Т.172. – с.3–8.

26. Sachs J.D. The Current Account and Macroeconomic Adjustment in the 1970's. / J.D. Sachs // Brookings Papers on Economic Activity. – 1981. – Issue 1. – p.201-268. [Електронний ресурс]. – Режим

доступу:http://www.earth.columbia.edu/sitefiles/file/about/director/documents/BPEA19811TheCurrentAccountandMacroeconomicAdjsustment.pdf

27. Методичний коментар до статистики зовнішнього сектору України (відповідно до 6-ого видання «Керівництва з платіжного балансу та міжнародної інвестиційної позиції»). МВФ 2009. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=4703286

28. Баженова Ю.В. Моделювання впливів монетарної та фіскальної політик на макроекономічну стабільність держави. Дисертація на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук, 08.00.11 – математичні методи, моделі та інформаційні технології в економіці. - К., 2009.

References

1. Cantore C., Vasco J.G., Levine P., Pearlman J., Yang B. (2013). The Science and Art of DSGE Modelling: I – Construction and Bayesian Estimation. In Handbook of Research Methods and Applications in Empirical Macroeconomics edited by N.Hashimzade and M.A.Thornton, 614p.

2. Lucas, R. (1976). Econometric Policy Evaluation: A Critique. The Phillips Curve and Labor Markets, Brunner K., Meltzer A., New York, American Elsevier, vol.1, p. 19–46. Retrieved from: http://people.sabanciuniv.edu/atilgan/FE500_Fall2013/2Nov2013_CevdetAkcay/LucasCritique_1976.pdf

3. Burda, M., Wyplosh C. (1998). Makroekonomika: Evropeyskiy Kontekst. Kyiv, Osnovy, 682 p.

4. Muth, J.F. (1961). Rational Expectations and the Theory of Price Movements. Econometrica, Vol.29, No.3, pp.315-335.

5. Kydland, F.E., Prescott, E.C. (1982). Time to Build and Aggregate Fluctuations. Econometrica, Volume 50, Issue 6, pp.1345-1370. Retrieved from: https://www.minneapolisfed.org/research/prescott/papers/timetobuild.pdf

6. Rotemberg, J.J., Woodford, M. (1997) An Optimization-Based Econometric Framework for the Evaluation of Monetary Policy. Retrieved from: http://www.nber.org/chapters/c11041.pdf

7. Mikusheva A. (2014). Otsenivanie dinamicheskih stohasticheskih modeley obschego ravnovesiya. Kvantil, №12, pp.1-21.

8. Dotsey M. (2013). DSGE Models and Their Use in Monetary policy. Business Review, Q2. Retrieved from: www.philadelphiafed.org

9. Bazhenova, Yu. (2009). Zastosuvannya dynamichnyh stohastychnyh modeley zagalnoyi rivnovagy dlya analizu makroekonomichnoyi polityky. Aktualni problemy ekonomiky, №7(97), pp.261-266.

10. Lukianenko, I., Semko, R. (2015). Dynamichni Stohastychni Modeli Zagalnoiy Rivnovagy: Teoriya Pobudovy ta Praktyka Vykorystannya u Finansivyh Doslidzhennyah. Kyiv, NAUKMA, 246 p.

11. Lukianenko, I., Semko, R. (2010). Osoblyvosti Pobudovy Dynamichnoyi Stohastychnoyi Modeli Zagalnoiy Rivnovagy dlya Analizu Ekonomiky Ukrayny. Ekonomichna Kibernetyka, №4, 6 (64-66), pp. 48-59.

12. Semko R. (2011) Bayesian Estimation of Small-scale DSGE Model of the Ukrainian Economy. Retrieved from: http://mpra.ub.uni-muenchen.de/35215/1/MPRA_paper_35215.pdf

13. Smets, F., Wouters, R. (2002) An Estimated Stochastic Dynamic General Equilibrium Model of the Euro Area. European Central Bank, Working Paper 171. Retrieved from: https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/scpwps/ecbwp171.pdf

14. Gali, J., Monacelli, T. (2005). Monetary Policy and Exchange Rate Volatility in a Small Open Economy. Review of Economic Studies, 72, pp.707–734.

15. Barnett, A., Straub, R. (2008). What drives U.S. Current Account Fluctuations? European Central Bank. Working Paper Series №959. Retrieved from: https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/scpwps/ecbwp959.pdf?95304f44ec997b65b9926870e18c376d

16. Blanchard, O.J., Gali J. (2010). The Macroeconomic Effects of Oil Price Shocks: Why are the 2000s so different from the 1970s? Retrieved from: http://www.nber.org/chapters/c0517.pdf

17. Jaaskela, J., Jennings, D. (2010). Monetary Policy and the Exchange Rate: Evaluation of VAR Models. Retrieved from: http://www.rba.gov.au/publications/rdp/2010/pdf/rdp2010-07.pdf

18. Polbin, A. (2013). Postroenie Dinamicheskoy Stohasticheskoy Modeli Obschego Ravnovesiya dlya Ekonomiki s Vysokoy Zavisimostuy ot Eksporta Nefti. Retrieved from: http://library.hse.ru/e-resources/HSE_economic_journal/articles/17_02_07.pdf

19. Shulgin, A. (2013). Otsenka pravil monetarnoy politiki v ramkah DSGE modeli ekonomiki Rossii. Retrieved from: http://www.iep.ru/files/news/Shulgin.pdf

20. Obstfeld M., Rogoff K. (1995) The Intertemporal Approach to the Current Account. Handbook of International Economics Edited by G.Grossman and K.Rogoff, Elsevier Science, 1995, vol.III, p. 1731-1799.
21. Marion N.P. (1981) Anticipated and Unanticipated Oil Price Increases and the Current Account. NBER Working papers Series. Working Paper 759. Retrieved from: http://www.nber.org/papers/w0759.pdf
22. Sachs J. (1981) The Current Account in the Macroeconomic Adjustment process/ NBER Working papers Series. Working Paper 796. Retrieved from: http://www.nber.org/papers/w0796.pdf
23. Lama R., Medina J.P. (2012) Is Exchange Rate Stabilization an Appropriate Cure for the Dutch Disease? International Journal of Central Banking, № 8 (1), pp. 5–46.
24. Leduc S., Sill K.(2004) A Quantitative Analysis of Oil-price Shocks, Systematic Monetary Policy and Economic Downturns. Journal of Monetary Economic, 51 (4), pp.781–808.
25. Bazhenova O.V. (2015) Modeluvannya vplyvu shokiv umov torgivli na ekonomichne zrostannya v Ukraini. Naukovi zapysky NAUKMA, Vol.172, pp.3-8.
26. Sachs J.D. (1981) The Current Account and Macroeconomic Adjustment in the 1970's. Brookings Papers on Economic Activity, Issue 1, pp.201-268. Retrieved from: http://www.earth.columbia.edu/sitefiles/file/about/director/documents/BPEA19811TheCurrentAccountandMacroeconomicAdjsustment.pdf
27. Methodological Comment to the Statistics of the External Sector in Ukraine (2009). Retrieved from: http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=4703286
28. Bazhenova, Yu. (2009). Modeluvannya vplyviv monetarnoyi ta fiskalnoyi polityk na makroekonomichnu stabilnist derzhavy. PhD thesis.

Елена Баженова, к.э.н., доцент,
Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ МОДЕЛИРОВАНИЯ ВНЕШНИХ ВОЗМУЩЕНИЙ ПРИ ПОМОЩИ ДИНАМИЧЕСКОЙ СТОХАСТИЧЕСКОЙ МОДЕЛИ ОБЩЕГО РАВНОВЕСИЯ

В статье определены концептуальные основы моделирования внешней устойчивости экономики Украины на основе динамической стохастической модели общего равновесия. Выделены внешние возмущения, которые должны быть смоделированы с помощью данной модели в контексте исследования внешней устойчивости экономики, среди которых: шоки цены на энергоресурс, условий торговли, первичного счета текущих операций, чистых финансовых активов, индекса цен стран мира, реального совокупного потребления товаров за рубежом , процентной ставки по облигациям внешнего займа, внешним кредитам и номинального обменного курса национальной денежной единицы. Причем все указанные внешнеэкономические шоки вместе с другими переменными мировой экономики предложено моделировать с помощью стационарных процессов авторегрессии первого порядка.

Ключевые слова: внешние возмущения, внешняя устойчивость, динамические стохастические модели общего равновесия

O.V. Bazhenova, PhD, Associate Professor,
Taras Shevchenko National University of Kyiv

THE CONCEPTUAL BASIS OF THE EXTERNAL DISTURBANCES MODELING VIA DYNAMIC STOCHASTIC GENERAL EQUILIBRIUM MODEL

The paper explores the conceptual basis of modeling the external sustainability of Ukraine's economy based on dynamic stochastic general equilibrium model. It is noted that in the context of external sustainability research external disturbances are to be simulated using this model are the shocks of energy price, terms of trade, the primary current account, net financial assets, world price index, real aggregate consumption of goods and services abroad, the interest rate on foreign bonds and loans, nominal exchange rate of the national currency. Moreover all these external shocks along with other variables of the global economy are offered to model using stationary autoregressive first order processes.

Keywords: *external disturbances, external sustainability, dynamic stochastic general equilibrium models.*

УДК 338.583
JEL E 66, H 89

Богуславський О. В., к.е.н., доцент,
КНУ імені Тараса Шевченка.

ОСНОВНІ ПІДХОДИ ДО ВИВЧЕННЯ ЕЛЕМЕНТІВ РИНКОВОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ У СУЧАСНІЙ ЕКОНОМІЦІ ТА ОСОБЛИВОСТІ ЇХ ЗАСТОСУВАННЯ

У статті розглядаються підходи до дослідження елементів ринкової інфраструктури у сучасній економіці. Виділено основні підходи, що застосовуються при вивченні ринкової інфраструктури: хронологічний, генеалогічний, теоретико-економічний, інституційний, маркетинговий, логістично-інформаційний, структурно-логічний, функціональний, комплексний, системний, територіальний, процесний підходи. Обчислено показники інтегральної оцінки рівня розвитку інфраструктури п'яти областей України за територіальним підходом.

Для дослідження питань формування ринкової інфраструктури у перехідних економіках запропоновано використовувати еволюційний, постіндустріальний, мережевий та трансформаційний підходи.

Проаналізовано особливості використання різних підходів до вивчення елементів ринкової інфраструктури у сучасній економіці

Ключові слова: *ринкова інфраструктура, підходи до вивчення ринкової інфраструктури, класифікація елементів ринкової інфраструктури, інституційна інфраструктура економіки.*

Постановка проблеми. Створення розвиненої інфраструктури змішаної економіки є однім із найважливіших завдань трансформаційних перетворень в Україні. Незважаючи на певні успіхи, протягом більш ніж 20-річного періоду постсоціалістичної трансформації ефективно функціонуючу інфраструктуру ринку в нашій країні сформувати не вдалося. Недоліки у функціонуванні ринкової інфраструктури призводять до втрати темпів економічного зростання, системної кризовості та нестабільності національної економіки. Завдання формування ефективно функціонуючої інфраструктури у сучасності вимагають виявлення та застосування сучасних наукових підходів до вивчення та розвитку її елементів, тому тема статті є актуальною.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед науковців й до сьогодні залишається дискусійним питання, що саме відносити до об'єктів ринкової інфраструктури та які підходи використовувати для її вивчення і подальшого формування.

Дослідженням інфраструктури ринку та способів її класифікації займалися багато зарубіжних і вітчизняних вчених: П.Розенштейн-Родан, П.Самуельсон, В.П.Федько, Н.Г. Федько, М.І.Бєлявцев, Л.А.Ібрагімов, О.В.Носова, А.С.Савощенко, О.В.Прокопенко, О.О.Шубін, О.С.Новосьолов, І.І.Рекуненко, та ін.

Невирішені частини проблеми. В той же час залишаються до кінця не розкритими питання визначення сутності та змістовного наповнення понять «ринкова інфраструктура», «інфраструктура економіки», напрямів застосування різних підходів до вивчення та класифікації елементів сучасної економічної інфраструктури.

Формулювання мети статті. Отже, метою даної статті є виділення сучасних наукових підходів до вивчення елементів ринкової інфраструктури та виявлення особливостей їх застосування.

Результати дослідження. У науковій літературі існує порівняно велика кількість різних визначень і способів трактування поняття ринкової інфраструктури, наприклад:

Інфраструктура ринку – «…це сукупність галузей, підприємств та видів діяльності, які обслуговують виробничу і невиробничу соціальну і ринкову сфери (обігу) економіки (транспорт, зв'язок, комунальне господарство, загальна та професійна освіта, охорона здоров'я тощо)» [1, С. 201]. Це визначення близьке до західних наукових джерел, які вивчають інфраструктуру як сукупність усіх підсистем, що забезпечують стабільне і ефективне функціонування економіки.

Є визначення інфраструктури, що сформульовані на основі інституційного підходу: «Ринкова інфраструктура національної економіки - це система організаційно-правових інститутів для підтримки розвитку ринкових відносин господарських суб'єктів» [2, С. 105-106], або «Інфраструктура ринку — це система інститутів, служб, підприємств, організацій, які забезпечують нормальний режим безперебійного функціонування ринку» [1, С. 201].

Велика кількість визначень інфраструктури акцентує увагу на її завданнях щодо ефективного забезпечення функціонування ринку - «Інфраструктура – це сукупність допоміжних підгалузей і засобів, що організаційно і матеріально забезпечують основні ринкові процеси – взаємний пошук один одного продавцями і покупцями, рух товару, обмін товарів на гроші, а також господарсько-економічну і фінансову діяльність ринкових структур» [3].

Також можна виділити визначення, які об'єднують декілька підходів до вивчення інфраструктури ринку – це «…система державних, приватних і громадських інститутів (організацій і установ) і технічних засобів, що обслуговують діяльність суб'єктів господарювання, забезпечують їхню ефективну взаємодію та регулюють рух товарно-грошових потоків» [4, С. 56]. На наш погляд, одночасне використання різних підходів є найбільш перспективним при дослідженні процесів становлення ринкової інфраструктури у перехідних країнах, де необхідно аналізувати велику кількість факторів, кожен з яких може суттєво впливати на ефективність функціонування економіки.

Методологічна невизначеність спостерігається і у виділенні основних наукових підходів до вивчення елементів інфраструктури ринку.

Найбільш поширеними в економічній літературі є наступні «класичні» методологічні підходи:

1. Хронологічний підхід вивчає авторство, час появи та особливості використання терміна «інфраструктура» в економічній літературі.

2. Генеалогічний досліджує виникнення терміна «інфраструктура» в різних сферах: у військовій справі, будівництві, економіці та ін. [5].

3. Теоретико-економічний підхід, що базується на концепції накладних витрат, у відповідності з яким інфраструктура аналізується як система загальних умов розвитку ринку з метою створення сприятливого економічного клімату для функціонування капіталу [6].

4. Інституційний підхід - інфраструктура вивчається як система взаємодіючих агентів сфери обігу, що забезпечують торговельно-економічні зв'язки між виробництвом та споживанням [6]. Це один з найбільш поширених наукових підходів у сучасності, згідно з

яким можна розглядати інституційні основи змішаної економіки як важливі складові ринкової інфраструктури:

1) Система науково-дослідних інститутів змішаної економіки (університети, інститути економіки, науково-дослідні установи).

2) Конституційні правила (політичні інститути та ієрархічна структура держави, що визначають порядок прийняття рішень).

3) Система управління національною економікою (в т. ч. податкова система ринкового типу).

4) Економічні правила (права власності, господарська відповідальність, конкуренція, вільні ціни, договірні відносини між економічними агентами, орієнтація господарської діяльності на прибуток, відкритість економіки).

5) Ринкові інститути: нові господарські суб'єкти ринкового типу, незалежна судова система, недержавні банки та інші фінансові заклади тощо).

6) Система зовнішніх і внутрішніх контрактів фірм.

7) Соціальні інститути змішаної економіки (служби зайнятості, пенсійні фонди).

8) Формальні та неформальні ринкові інститути, тощо.

5. Маркетинговий підхід, при якому інфраструктура розглядається як сукупність підсистем підприємства та видів діяльності, які сприяють реалізації товарів на ринку.

6. Логістично-інформаційний підхід до вивчення інфраструктури як системи матеріально-технічних об'єктів та засобів, що обслуговують процеси фізичного переміщення товарів та опосередковують ці процеси через інформаційні та фінансові потоки сфері обігу [7].

7. Структурно-логічний полягає у дослідженні інфраструктури через виділення та аналіз елементів з яких вона складається [5].

8. Функціональний (структурно-функціональний) - інфраструктура вивчається з позицій функцій, що нею виконуються [5].

9. Комплексний підхід, згідно з яким інфраструктура розглядається як сукупність галузей та підгалузей, основними функціями яких є виробничі послуги і забезпечення економічного обігу в національній економіці [6].

10. Системний підхід, що використовується для аналізу зовнішньої і внутрішньої інфраструктури підприємства як взаємопов'язаної системи [7].

11. Територіальний підхід – аналіз рівня та особливостей розвитку економічної інфраструктури певних географічно – адміністративних територій за допомогою застосування різних методів. Наприклад - методу Беннета [5], що ґрунтується на обчисленні показника інтегральної оцінки рівня розвитку інфраструктури за формулою:

$$R_i = \sum_{j=1}^{n} b_j \cdot \frac{a_{ij}}{A_j}, \text{ де} \qquad (1)$$

a_{ij} – оцінка j-го параметру розвитку I-го адміністративного району, b_j – ваговий коефіцієнт при j–му показникові, A_j еталонні значення кожного показника оцінювання [5], що визначаються за формулою:

$$A_j = \max_i a_{ij}, \forall j = \overline{1,n} \qquad (2)$$

Наведемо приклад розрахунку інтегральної оцінки рівня розвитку 5-ти областей України за п`ятьма параметрами оцінки рівня розвитку інфраструктури та відповідною їхньою вагомістю, визначеною експертним шляхом (див. табл.1.).

Таблиця 1.

Параметри та результати інтегральної оцінки рівня розвитку інфраструктури Дніпропетровської, Житомирської, Запорізької, Львівської, Харківської областей методом Беннета в 2014 р.

Адмін.-терит. од.		Параметри оцінки					Значення R_i
№	Назва області	К-ть об'єктів опт. та роздр. торг.; ремонт автотрансп. засобів	Транспорт, склад. гос-во, поштова та кур'єрська діяльність	Інформація та телекому-нікації.	К-ть діючих бірж (за виключенням фондових)	Освіта	
1.	Дніпропетров. обл.	8569	1096	763	22	132	0,90
2.	Житомирська обл.	1498	282	190	2	36	0,19
3.	Запорізька обл.	4064	550	383	13	69	0,46
4.	Львівська обл.	5207	763	724	7	119	0,61
5.	Харківська обл.	7295	768	1024	30	143	0,89
	Вагомість	0,30	0,25	0,20	0,15	0,10	

Джерело: складено та розраховано автором за даними: [8], [9],[10],[11],[12].

При більш глибокому дослідженні можна застосувати ще більше параметрів оцінки з відповідною вагомістю для усіх областей України.

Спочатку знайдемо та підкреслимо максимальні значення вказаних параметрів оцінки по стовпчикам табл.1.

Обчислимо на основі статистичних даних таблиці 1 та за формулами (1) і (2) показник інтегральної оцінки рівня розвитку інфраструктури для Дніпропетровської обл.:

Rд.=1*0,3+1*0,25+(763/1024)*0,2+(22/30)*0,15+(132/143)*0,1=
=0,3+0,25+0,15+0,11+0,09=0,90

Для Житомирської обл. показник інтегральної оцінки рівня розвитку інфраструктури буде складати:

Rж.=(1498/8569)*0,3+(282/1096)*0,25+(190/1024)*0,2+(2/30)*0,15+
+(36/143)*0,1=0,05+0,06+0,04+0,01+0,03=0,19

Для Запорізької обл.: Rз=(4064/8569)*0,3+(550/1096)*0,25+
+(383/1024)*0,2+(13/30)*0,15+(69/143)*0,1=0,14+0,13+0,07+0,07+0,05=0,46

Для Львівської обл.: Rл=(5207/8569)*0,3+(763/1096)*0,25+
+(724/1024)*0,2+(7/30)*0,15+(119/143)*0,1=0,18+0,17+0,14+0,04+0,08=0,61

Для Харківської обл.: R_x=(7295/8569)*0,3+(768/1096)*0,25+
+1*0,2+1*0,15+1*0,1=0,26+0,18+0,2+0,15+0,10=0,89

Результати обчислення показника інтегральної оцінки рівня розвитку інфраструктури показано в останньому стовпчику табл.1.

Як видно з табл. 1, із представлених областей найвищі показники розвитку ринкової інфраструктури мають Дніпропетровська – 9,0 та Харківська обл. – 0,89.

12. Процесний підхід (на основі розподільчої концепції) - інфраструктура характеризується як сукупність процесів та видів діяльності, що забезпечують рух потоків товарів від виробників до споживачів [6].

На нашу думку, при вивченні ринкової інфраструктури в сучасних умовах постсоціалістичної трансформації поряд з вищеперерахованими, необхідно використовувати наступні підходи:

13. Еволюційний – вивчення особливостей появи, розвитку, запозичення і поширення елементів інфраструктури ринку та обслуговуючих галузей у різних регіонах та країнах світу.

14. Постіндустріальний – виділення, вивчення та прогнозування появи нових елементів економічної інфраструктури постіндустріального суспільства [13]. Інфраструктура постіндустріального суспільства характеризується зростанням ролі її нематеріальних складових: інформаційної складової, сфери послуг, елементів науково-дослідної підсистеми інфраструктури, тощо. Центральне місце надається тим її елементам, які забезпечують створення і використання нових знань, інформації, технологій та ефективне їх застосування [14, С. 18].

За допомогою оцінки співвідношення частки у ВВП між первинними видобувними і переробними секторами і вищими секторами, визначається рівень розвитку національної економіки та її інфраструктури і ступінь наближення її до постіндустріальної [15, С. 454-455].

Водночас відбувається зростання ролі технократії, як менеджерів наділених необхідними специфічними знаннями, необхідними для ефективного управління елементами сучасної ринкової інфраструктури, господарюючими суб'єктами та державними установами [14, С. 18].

15. Інформаційно-мережевий підхід розглядає формування системи мережевих зв'язків між елементами ринкової інфраструктури національних економік на глобальному рівні. При цьому матеріальна база суспільства розглядається як простір 3-х ярусних інформаційних потоків: 1-й ярус - «…ланцюг електронних імпульсів, зосереджених у мікроелектроніці, телекомунікаціях комп'ютерної обробки…»; 2-й ярус складається з «… вузлів і комунікаційних центрів, які забезпечують чітку взаємодію елементів, що інтегровані в глобальні електронні мережі»; 3-й ярус «… відноситься до просторової організації домінуючих менеджерських еліт, що здійснюють управлінські функції» [16, С. 385-387].

16. Трансформаційний - вивчає створення і стимулювання розвитку ринкової інфраструктури в перехідних економіках у відповідності з концепціями і стратегіями постсоціалістичної трансформації, «Вашингтонського консенсусу», «Поствашингтонського консенсусу», «Пекінського консенсусу». Зокрема, серед рекомендацій «Поствашингтонського консенсусу» є: «…3) створення гнучких ринків праці;… 8) створення незалежних центральних банків…; 9) запровадження мереж соціальної безпеки…» [17, С. 38-39]; «Пекінського консенсусу» - «1) інноваційний розвиток економіки, створення спеціальних економічних зон; … 5) відкритість країни не тільки для іноземного капіталу, але й для впровадження найновіших управлінських інститутів та ідей…» [17, С. 42] та ін.

Висновки. Використання вищезазначених підходів є важливою передумовою для об'єктивного аналізу динаміки процесів становлення ринкової інфраструктури та

визначення їхнього впливу на підвищення конкурентоспроможності національної економіки. Одночасне застосування різних підходів до дослідження елементів ринкової інфраструктури дає можливість більш точно оцінити стан і перспективи розвитку інфраструктури ринку національної економіки та виявити невикористані резерви для її удосконалення.

Перспективи подальших досліджень. Наведена класифікація підходів до вивчення ринкової інфраструктури не є завершеною та потребує подальшого уточнення, формалізації та доопрацювання. У наступних дослідженнях доцільно провести багатокритеріальну оцінку рівня розвитку ринкової інфраструктури економіки України згідно з усіма вищерозглянутими підходами.

Література.

1. Економічна теорія: Політекономія: підручник [Текст] / За ред. В.Д. Базилевича. – 6-те вид., перероб. і доп. – К.: Знання-Прес, 2007. – 719 с.
2. Національна економіка: навчальний посібник [Текст] / За ред. В.І.Мельникової - 2-ге вид. перероб. та доп. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 248 с.
3. Статистика рынка товаров и услуг [Текст] : учебник / И. К. Белявский, Г. Д. Кулагин, И. В. Короткова и др.: Под ред. И. К. Белявского. – М. : Финансы и статистика, 1995. – 432 с.
4. Іванова А. М. Інфраструктура ринку споживчих товарів: проблеми і напрямки розвитку [Текст] / А. М. Іванова // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 9. – С. 55–65.
5. Белявцев М.І. Інфраструктура товарного ринку [Текст]/ М.Л. Белявцев, Л.В. Шестопалова. — К. : Центр навч. літ., 2005. —416 с.
6. Іванова Н.В. Генезис економічної категорії «інфраструктура» та її роль у суспільному поділі праці [Текст] / Н.В.Іванова // Ефективна економіка. – 2010. - № 11. [сайт]. - Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=392
7. Новосёлов А.С. Рыночная инфраструктура региона: Проблемы формирования и развития [Текст]. - Новосибирск : ЭКОР, 1996. - 288 с.
8. Кількість підприємств за їх розмірами за видами економічної діяльності у 2014 році [Текст]: / Головне управління статистики у Житомирській області. [сайт]. - Режим доступу: http://www.zt.ukrstat.gov.ua/
9. Кількість підприємств за їх розмірами за видами економічної діяльності у 2014 році [Текст]: / Головне управління статистики у Дніпропетровській області. [сайт]. - Режим доступу: http://www.dneprstat.gov.ua/statinfo%202015/sze/sze8.htm
10. Кількість підприємств за їх розмірами за видами економічної діяльності у 2014 році [Текст]: / Головне управління статистики у Львівській області [сайт]. - Режим доступу: http://www.lv.ukrstat.gov.ua/ukr/si/year/2014/t099914_1.pdf
11. Кількість підприємств за їх розмірами за видами економічної діяльності у 2014 році [Текст]: / Головне управління статистики у Запоріжській області [сайт]. - Режим доступу: http://www.zp.ukrstat.gov.ua/index.php?option=com_content&view=category&layout=blog&id=38&Itemid=372
12. Кількість підприємств за їх розмірами за видами економічної діяльності у 2014 році [Текст]: / Головне управління статистики у Харківській області [сайт]. - Режим доступу: http://kh.ukrstat.gov.ua/index.php/kilkist-pidpryiemstv-za-ikh-rozmiramy-za-vydamy-ekonomichnoi-diialnosti
13. Князевич А. О. Формування інноваційної інфраструктури України на шляху до становлення суспільства, заснованого на знаннях [Текст] / А.О.Князевич // Ефективна економіка. – 2014. - № 7. [сайт]. - Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3201
14. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования [Текст]. – Пер. с англ. – М.: Academia, 1999. - 956 с.
15. Иноземцев В. Л. За пределами экономического общества: Научное издание [Текст]. – М.: Academia – Наука, 1998. – 640 с.

16. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура [Текст] / Пер. с англ. Б. Є. Верпаховский и др.; науч. ред. О. И. Шкаратан. – М.: ГУ ВШЭ, 2000. – 607 с.
17. Єщенко П. С. Нова парадигма розвитку економіки – настійливе веління нашого часу [Текст] / П. С. Єщенко, А. Г. Арсеєнко // Економіка і прогнозування. - 2011. - № 1. - С. 28-47. [сайт]. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/econprog_2011_1_6

References.

1. EkonomIchna teorIya: PolItekonomIya: pIdruchnik [Текст] / Za red. V.D. Bazilevicha. – 6-te vid., pererob. I dop. – K.: Znannya-Pres, 2007. – 719 s.
2. NatsIonalna ekonomIka: navchalniy posIbnik [Текст] / Za red. V.I.MelnikovoYi - 2-ge vid. pererob. ta dop. – K.: Tsentr uchbovoyi lIteraturi, 2012. – 248 s.
3. Statistika ryinka tovarov i uslug [Текст]: uchebnik / I. K. Belyavskiy, G. D. Kulagin, I. V. Korotkova i dr.: Pod red. I. K. Belyavskogo. – M. : Finansyi i statistika, 1995. – 432 s.
4. Ivanova A. M. Infrastruktura rinku spozhivchih tovarIv: problemi I napryamki rozvitku [Текст] / A. M. Ivanova // AktualnI problemi ekonomIki. – 2010. – # 9. – S. 55–65.
5. Belyavtsev M.I. Infrastruktura tovarnogo rinku [Текст] / M.L. Belyavtsev, L.V. Shestopalova. — K. : Tsentr navch. lIt., 2005. —416 s.
6. Ivanova N.V. Genezis ekonomIchnoyi kategoriyi «Infrastruktura» ta yiyi rol u suspilnomu podili pratsi [Текст] / N.V.Ivanova // Efektivna ekonomika. – 2010. - № 11. [сайт]. - Rezhim dostupu: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=392
7. Novosyolov A.S. Ryinochnaya infrastruktura regiona: Problemyi formirovaniya i razvitiya [Текст]. - Novosibirsk : EKOR, 1996. - 288 s.
8. Kilkist pidpriemstv za yih rozmirami za vidami ekonomichnoyi diyalnosti u 2014 rotsi [Текст]: / Golovne upravlinnya statistiki u Zhitomirskiy oblasti. [сайт]. - Rezhim dostupu: http://www.zt.ukrstat.gov.ua/
9. Kilkist pidpriemstv za yih rozmirami za vidami ekonomichnoyi diyalnosti u 2014 rotsi [Текст]: / Golovne upravlInnya statistiki u Dnipropetrovskiy oblasti. [сайт]. - Rezhim dostupu: http://www.dneprstat.gov.ua/statinfo 2015/sze/sze8.htm
10. Kilkist pidpriemstv za yih rozmirami za vidami ekonomichnoyi diyalnosti u 2014 rotsi [Текст]: / Golovne upravlinnya statistiki u Lvivskiy oblasti [сайт]. - Rezhim dostupu: http://www.lv.ukrstat.gov.ua/ukr/si/year/2014/t099914_1.pdf
11. Kilkist pidpriemstv za yih rozmirami za vidami ekonomichnoyi diyalnosti u 2014 rotsi rotsi[Текст]: / Golovne upravlinnya statistiki u Zaporizhskiy oblasti [сайт]. - Rezhim dostupu: http://www.zp.ukrstat.gov.ua/index.php?option=com_content&view=category&layout=blog&id=38&Itemid=372
12. Kilkist pidpriemstv za yih rozmirami za vidami ekonomichnoyi diyalnosti u 2014 rotsi [Текст]: / Golovne upravlinnya statistiki u Harkivskiy oblasti [сайт]. - Rezhim dostupu: http://kh.ukrstat.gov.ua/index.php/kilkist-pidpryiemstv-za-ikh-rozmiramy-za-vydamy-ekonomichnoi-diialnosti
13. Knyazevich A. O. Formuvannya innovatsiynoyi infrastrukturi Ukrayini na shlyahu do stanovlennya suspilstva, zasnovanogo na znannyah [Текст]: / A.O.Knyazevich // Efektivna ekonomIka. – 2014. - № 7. [сайт]. - Rezhim dostupu: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3201
14. Bell D. Gryaduschee postindustrialnoe obschestvo. Opyit sotsialnogo prognozirovaniya [Текст]. – Per. s angl. – M.: Academia, 1999. - 956 s.
15. Inozemtsev V. L. Za predelami ekonomicheskogo obschestva: Nauchnoe izdanie [Текст]. – M.: Academia – Nauka, 1998. – 640 s.
16. Kastels M. Informatsionnaya epoha: ekonomika, obschestvo i kultura [Текст] / Per. s angl. B. E. Verpahovskiy i dr.; nauch. red. O. I. Shkaratan. – M.: GU VShE, 2000. – 607 s.
17. Eschenko P. S. Nova paradigma rozvitku ekonomIki – nastiylive velinnya nashogo chasu [Текст]: / P. S. Eschenko, A. G. Arseenko // Ekonomika i prognozuvannya. - 2011. - № 1. - S. 28-47. [сайт]. - Rezhim dostupu: http://nbuv.gov.ua/UJRN/econprog_2011_1_6

Александр Богуславский, к.э.н., доцент,
КНУ имени Тараса Шевченко

ОСНОВНЫЕ ПОДХОДЫ К ИЗУЧЕНИЮ ЭЛЕМЕНТОВ РЫНОЧНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ И ОСОБЕННОСТИ ИХ ПРИМЕНЕНИЯ

В статье рассматриваются подходы к исследованию элементов рыночной инфраструктуры в современной экономике. Выделены основные подходы, применяемые при изучении рыночной инфраструктуры: хронологический, генеалогический, теоретико-экономический, институциональный, маркетинговый, логистическо-информационный, структурно-логический, функциональный, комплексный, системный, территориальный, процессный подходы. Расчитаны показатели интегральной оценки уровня развития инфраструктуры пяти областей Украины в соответствии с территориальным подходом.

Для исследования вопросов формирования рыночной инфраструктуры в переходных экономиках предложено использовать эволюционный, постиндустриальный, сетевой и трансформационный подходы.

Проанализированы особенности использования различных подходов к изучению элементов рыночной инфраструктуры в современной экономике

Ключевые слова: *рыночная инфраструктура, подходы к изучению рыночной инфраструктуры, классификация элементов рыночной инфраструктуры, институциональная инфраструктура экономики.*

Alexandr Boguslavskyy, Ph.D., Associate Professor
Taras Shevchenko National University of Kyiv

KEY APPROACHES TO STUDY ELEMENTS OF MARKET INFRASTRUCTURE IN THE MODERN ECONOMY AND FEATURES OF APPLICATION

In the article approaches to the study of the elements of market infrastructure in the modern economy. The basic approach used in the study of market infrastructure: chronological, genealogical, theoretical, economic, institutional, marketing, logistics and information, structural and logical, functional, comprehensive, systematic, territorial, process approaches. Calculated indicators integrated assessment of infrastructure development of five regions of Ukraine by territorial approach.

To study the formation of market infrastructure in transition offered to use evolutionary, post-industrial, network and transformational approaches.

The features of different approaches to identify the market infrastructure in the modern economy

Keywords: *market infrastructure, approaches to the study of market infrastructure, classification of elements of market infrastructure, institutional infrastructure of the economy.*

UDC 330.567.4

JEL C 690

M. Golovanenko, Ph.D., Associate Professor

National Taras Shevchenko University of Kyiv

CORRUPTION RISKS AND RELIABILITY OF THE PUBLIC PROCUREMENT LOGISTICS IN UKRAINE

The main causes of corruption risks in public procurement at different stages of procurement are considered. Certain factors that limit the reliability of the system of public procurement logistics are revealed.

Keywords: *government procurement, logistics, corruption, risks, reliability.*

Formulation of the problem. The critical situation of corruption in the country in general and in public procurement in particular, has recently become the subject of action by government institutions, NGOs and attracts the attention of the general public and some professionals. The above situation has evolved over time and the need for change in this area is declared for a long time at the level of individual government agencies, and international level. However, systemic solution to the problem at the time as the study did not receive.

Analysis of recent research and publications. The problem of corruption is the object of study, including scientists such as V.A. Mandybura, S.G. Batazhok [1] A. Voloshenko [2]. Also actively studied the problem of corruption in public procurement, in particular in the works V.V. Smyrychynskoho [3], A.P. Taranenko [4] and others. However, significant changes in public procurement legislation in connection with the transition of the Law of Ukraine "On state procurement" [5] to the Law of Ukraine "On public procurement" [6] and the introduction of electronic public procurement system "Prozorro", necessitated analysis of existing and the emergence of new risks to ensure the reliability of the public procurement system.

So **the aim** of this work is to identify specific causes of corruption risks and to analyze the main factors limiting the reliability of the system of procurement logistics in Ukraine in terms of introduction of electronic public procurement system "Prozorro".

The main material. The task of building a reliable system using reduced reliability elements that form it, is not new in the field of research. One of the basic approaches to its solution has been proposed by J. Von Neumann [7]. In a somewhat simplified form philosophy of this approach can be presented as guidance to build a system based on the architecture close to the neural networks. It compensate low reliability of individual elements by branching network connections between them. This approach is a counterbalance to focus on building a highly expensive and complex elements that operate in a system with a single linear links.

In this regard, we can express the opinion that the implementation in practice of the public procurement in Ukraine the "Prozorro" system, which introduces an element of network technologies in relation suppliers, customers and the general public, is conceptually correct decision. However, since this system is partly inherited procedures and mechanisms that were formed in previous times, it is important to critically analyze the experience of public procurement in previous years to prevent recurrence of errors and the discreditation of the new system.

So, consider the main types of corruption risks that may arise at different stages of public procurement.

The first step is to develop procurement requirements and subject of purchase. Already at this stage, a number of risks are aroused. The first one is to create an order for public procurement of goods, works or services that have questionable relevance to the viability of the customer organization, but rather focused on the personal needs of its officials. With this kind of abuse of the new system "Prozorro" quite effectively fights, because in a short time of its existence were detected and blocked announced bids for the purchase on behalf of state, for example, luxury alcohol and tobacco. However, more complex cases can be detected only by involvement in monitoring procurement the general public and insiders of state enterprises and organizations.

The second kind of risk of forming the subject of procurement is targeting orders for products or services of a particular manufacturer. In this case, there are risks that the

manufacturer of a product offering illegal rewards to responsible for creating purchase orders person for inclusion in purchase orders products after its production. To avoid these risks in the law of Ukraine "On public procurement" a rule was laid down that it is prohibited in the specifications indicate specific brands.

The above rule of law reduces the corruption risks of lobbying specific manufacturers, but creates other risks associated with providing proper quality of goods. The fact is that if the client specified in its terms supplying expensive and high-quality product of a certain brand, but according to the law said for that position "or equivalent", it opens the possibility for suppliers to offer instead of quality products its cheaper and lower-quality substitutes. However, due to lower cost, such providers are receiving unjustified competitive advantage over suppliers who, according to customer requirements, attempted to offer specific product or brand, or appropriate substitutes real quality. Of course, in theory, the customer has the right to reject proposals vendors offering poor quality substitutes. But in practice it is often difficult to implement. So there are frequent cases when tender committee agrees to accept proposals for the supply of goods of questionable compliance with the requirements of the customer, but when the need for corresponding goods are already pressing.

So we can say that the problem of formation requirements for goods of certain brands or their equivalents are not regulated and the introduction of electronic public procurement system does not solve it automatically.

The second step is to develop procurement tender documents, where are specified requirements for products or services and to companies that may be their suppliers. Problems concerning the formation of product requirements have been discussed above, so focus on the problematic aspects of the requirements to potential suppliers. These requirements according to the Law of Ukraine "On public procurement" are based on two major articles - 16 and 17. Consider major type of purchases, the use of which implies that the potential customer respond to requirements both Article 17 and Article 16.

The requirements under Article 17 are sufficiently regulated and duty to verify the absence of grounds for rejection under this article mostly translated to customers by introducing open state registers. But the list of grounds for rejection under Article 16 is not sufficiently regulated and their practical application is often difficult. To illustrate this we can cite one of the first

recommendation, which was formed by results of examination of the situation in public procurement by Security Service of Ukraine: "in evaluating tender bids customer must check the participants having own production facilities, material and technical base, and well qualified" [8]. It would seem that these recommendations are entirely appropriate and it should be conclusively establish in practice because their logic is designed to prevent participation in public procurement one-day firms. However, in reality the requirement of having own production capacity in the event of its inclusion in the eligibility criteria can be challenged the Antimonopoly Committee as discriminatory. Since it violates the rights of intermediary firms and is contrary to the principles of public procurement (Article 3 of the Law of Ukraine "On public procurement") and non-discrimination requirements for procurement (Article 5 of the Law of Ukraine "On public procurement"). So, participation and winning the tenders by intermediary firms are often the subject of criticism as a sign of collusion or corruption. But on the other hand the exclusion of such firms from participation in tender will also be a direct violation of the law.

As for the other set of criteria, such as availability of material and technical base and qualified personnel, their application allowed by Article 16 of the Law of Ukraine "On public procurement". However, attempts to specify distinctly these requirements is also very easy spinning for customer to accusations in discrimination. The introduction of electronic public procurement system does not solve the problem automatically.

The third step is the submission of participants' proposals. Participants major risks at this stage was to late submission of paper proposals, as they were to be submitted to the address specified by the customer, within a certain date and time. In practice, participants often tend to submitting proposals in the last day (and some - at the last minute). Therefore, there were cases of delayed submission of proposals by individual participants, which led to prevent their participation in the procurement or even the withdrawal of the appropriate procedure (in the case if the total number of participants was lower than required by law). Transition to the Law of Ukraine "On public procurement" uniquely solves this problem, because participants submit an application for participation in the auction electronically, eliminating the need to get to the customer, to find the necessary cabinets and responsible persons.

The fourth step is the opening of proposals. Corruption risks of this stage were largely eliminated in September 2015, when the Law of Ukraine number 679-VIII of 15.09.2015 was adopted. Before the amendments were implemented, customer had the right do not display the content of offers to the representatives of other suppliers or other independent persons, who present at the opening of tenders. After appropriate amendments, representatives were entitled to review the contents of their competitors offer. But the greatest extent of all abuses during opening offers are removed by the implementation of the Law of Ukraine "On public procurement", because disclosure of paper proposals abolished and replaced by an electronic auction.

The fifth step - consideration and evaluation - was not significantly changed from the point of view of corruption risks in connection with the transition to the new law. However, some simplification for customers is that they must not consider all proposals of participants, but only of the winner. It will significantly increase the reliability of public procurement.

The sixth step - a contract - undergone significant changes. At this stage some improvement concerning time limitation for contract signing expecting.

The seventh step includes quantitative and qualitative control of conformity of products that actually supplied to requirements of the contract signed on the results of the procurement procedure. This stage is closed and the introduction of "Prozorro" does not allow to eliminate existing threats at this stage.

The eighth stage relates to payments made to the supplier. At this stage there are corruption risks of delaying payment from the customer. The transition to e-procurement system automatically doesn't solve this problem. However, additional public control in this area is created through the introduction of "e-data" portal and creation the portal of public finances of Ukraine (site http://spending.gov.ua/). His features, among other, can detect a particular "preferred" suppliers, who get payments instantly, and "outsiders", who used to wait for payment for a long time.

But the general problem, that threaten the stability of the process of procurement in public sector, is that public procurement system provide no conceptual orientation on ensuring the reliability of the service objects – the state enterprises and organizations. In this system some "protections" provided, but conceptually orientation of the system doesn't ensure reliability.

Only repeated failure of the procedure (and only if just one of the many reasons - failure to offer a sufficient number of participants) can be given to the application "fuse" - the negotiating process.

Under condition of the absence of opportunities for early conduction of the procedures, the high probability of failure of the announced procedures and the considerable time required for repeated procedures, the reliability of the functioning of the procurement system is extremely low. The specified situation requires studying and correction, because it invokes the risks of unstable functioning of state customers and discrediting the new "Prozorro" system of procurement.

Conclusions. Thus, according to the results of the analysis, it can be noted that the introduction of the "Prosorro" system has the potential to reduce corruption risks in the field of public procurement and can positively affect the reliability of its functioning. However, solving the problem of ensuring the stability of the system of public procurement in the long run requires the inclusion of the principle of reliability to the conceptual framework of the functioning of this system.

References:

1. Mandibura V.O. MehanIzmi podolannya «chornoYi ekonomIki» ta koruptsIYi v sistemI zabezpechennya sotsIalno-ekonomIchnogo zrostannya / V.O. Mandibura, S.G. Batazhok // TeoretichnI ta prikladnI pitannya ekonomIki: Zb. nauk. prats. – 2012. – Vipusk 27, t. 1. – S. 95-105.
2. Voloshenko A.V. Poslugi poserednikIv v sistemI koruptsIynih vIdnosin / A.V. Voloshenko // TeoretichnI ta prikladnI pitannya ekonomIki: Zb. nauk. prats. – 2015. – Vipusk 2 (31). – S. 72-79.
3. Smirichinskiy V.V. LogIstichniy menedzhment derzhavnih zakupIvel: teoretichno-pravoviy ta metodologIchniy aspekt / V. V. Smirichinskiy. – TernopII: Kart-blansh, 2004. – 390 s.
4. Taranenko O.P. SuchasnI zahodi zapobIgannya koruptsIYi u sferI derzhavnih zakupIvel [Elektronniy resurs] / O.P. Taranenko // Derzhavne upravIInnya: teorIya ta praktika. – 2014. – 2. – Rezhim dostupu: http://academy.gov.ua/ej/ej20/PDF/4.pdf.
5. Zakon UkraYini "Pro zdIysnennya derzhavnih zakupIvel" vId 10 kvItnya 2014 r. # 1197-VII // VIdomostI VerhovnoYi Radi (VVR), 2014, # 24, st.883 [Iz zmInami ta dopovnennyami] [Elektronniy resurs] // Verhovna Rada UkraYini: [sayt]. – Rezhim dostupu: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1197-18. – Nazva z ekrana.

6. Zakon UkraYini "Pro publlchnI zakupIvlI" vId 25 grudnya 2015 r. # # 922-VIII // VIdomostI VerhovnoYi Radi (VVR), 2016, # 9, st.89 [Iz zmInami ta dopovnennyami] [Elektronniy resurs] // Verhovna Rada UkraYini: [sayt]. – Rezhim dostupu: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/922-19/page. – Nazva z ekrana.

7. Von Neumann J., Probalistics logics and the synthesis of reliable organisms from unreliable components, "Automata studies", edited by Shannon C., MacGerthy J., Princeton University Press, 1956, 43.

8. Pro krimInallzatslyu sferi derzhavnih zakupIvel / List Golovi SBU PrezidentovI UkraYini # 149 vId 11.04.2013 [Elektronniy resurs] // Sayt «Dzerkalo tizhnya». – Rezhim dostupu: http://dt.ua/ECONOMICS/sbu-zaproponuvala-vivesti-z-tini-zakupivli-derzhpidpriyemstv-124757_.html.

Голованенко М.В., к.е.н., доцент,
КНУ імені Тараса Шевченка

КОРУПЦІЙНІ РИЗИКИ ТА НАДІЙНІСТЬ СИСТЕМИ ДЕРЖАВНОЇ ЗАКУПІВЕЛЬНОЇ ЛОГІСТИКИ В УКРАЇНІ

Розглянуто основні причини виникнення корупційних ризиків в сфері державних закупівель на різних етапах закупівельної діяльності. Виявлено окремі фактори, що обмежують надійність функціонування системи державної закупівельної логістики.

***Ключові слова**:* державні закупівлі, закупівельна логістика, корупція, ризики, надійність.

Голованенко Н.В., канд. экон. наук, доц.
КНУ имени Тараса Шевченко

КОРРУПЦИОННЫЕ РИСКИ И НАДЕЖНОСТЬ СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ЗАКУПОЧНОЙ ЛОГИСТИКИ В УКРАИНЕ

Рассмотрены основные причины возникновения коррупционных рисков в сфере государственных закупок на разных этапах закупочной деятельности. Выявлены отдельные

факторы, ограничивающие надежность функционирования системы государственной закупочной логистики.

Ключевые слова: *государственные закупки, закупочная логистика, коррупция, риски, надежность.*

УДК 330.837:622.691.4
JEL O100; O170; D230

Запухляк І.Б., к.е.н., доцент,
Івано-Франківський національний технічний
університет нафти і газу

ІНСТИТУЦІЙНІ ПЕРЕДУМОВИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ВІТЧИЗНЯНИХ ГАЗОТРАНСПОРТНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ НЕСТАБІЛЬНОСТІ

У статті досліджено теоретичні та прикладні аспекти інституційних передумов забезпечення розвитку вітчизняних газотранспортних підприємств в умовах нестабільності. Обґрунтовано важливість ролі інституційного середовища у забезпеченні ефективності функціонування газотранспортних підприємств. Виявлено можливі прояви ефективності в основній та допоміжній діяльності газотранспортних підприємств в результаті належного інституційного забезпечення.

Ключові слова: *інституція, інститут; інституційне середовище; розвиток; газотранспортне підприємство, нестабільність.*

Постановка проблеми. Нестабільність зовнішнього середовища функціонування газотранспортних підприємств та одночасно неврівноважений внутрішній стан зумовлюють пошук тих механізмів, які б допомогли подолати кризові тенденції та забезпечити стійкість їх функціонування і розвитку. Той факт, що вітчизняні газотранспортні підприємства відіграють важливу роль в енергетичній незалежності країни та стабільному забезпеченні потреб населення у природному газі, та одночасно займають монопольне становище і є об'єктом спекуляції на найвищому державному рівні, зумовлює необхідність розбудови засад інституціонального регулювання їх діяльності та визначення потенційних меж розвитку, протидіючи опортуністичній поведінці газотранспортних підприємств як суб'єктів господарювання, так і окремих індивідів. Як зазначає Д. Норт (North, 1997), тільки зараз в соціалістичних країнах стали розуміти, що саме базова інституційна система цих країн є причиною поганого функціонування економіки, тому необхідно здійснювати перебудову інституційної системи з метою створення стимулів, які, в свою чергу, повинні примусити підприємства вступити на шлях росту продуктивності [1, с. 142].

Суттєвою домінантою розвитку вітчизняних газотранспортних підприємств в нестабільних умовах функціонування є формування розвинутого інституційного середовища, що, з одного боку, врегулює взаємовідносини між державою, газотранспортними підприємствами, споживачами природного газу та іншими суб'єктами ринку, а з іншого – сприятиме підвищенню їх конкурентоздатності та подальшій інтеграції в загальноєвропейські газові мережі.

Аналіз останніх публікацій. Розвиток інституціональної економічної теорії ґрунтується на працях таких зарубіжних вчених-інституціоналістів як О. Аузан (Аузан, 2005), Т. Веблен (Veblen, 1984), Дж. Коммонс (Commons, 1931), Д. Норт (North, 1997) – лауреат Нобелівської премії 1993 р., П. Рао (Rao, 2003), Дж. Серл (Searle, 2007), а також вітчизняних дослідників, таких як В. Базилевич, Я. Бережний, О. Бичков, Т. Васильців, Л. Довгань, О. Малий, А. Сохецька та інші.

Невирішені частини проблеми. Теорію інституціоналізму широко подано в економічній літературі, проте прикладні аспекти застосування інституціональних концепцій до конкретних галузей економіки потребують ґрунтовних досліджень. Актуальність обраної проблеми також обумовлена значною роллю, яку відіграють інститути в діяльності кожного конкретного підприємства, що і зумовило важливість розгляду інституційних засад функціонування та розвитку вітчизняних газотранспортних підприємств.

Метою статті є дослідження теоретичних та прикладних аспектів інституційного забезпечення розвитку вітчизняних газотранспортних підприємств в умовах нестабільності з подальшим обґрунтуванням необхідності та проявів ефективності такого забезпечення.

Результати дослідження. Існуюча система інституційного забезпечення умов господарювання в Україні не відповідає потребам сьогодення. Започаткування формальних норм, які вирішують лише окремі локальні проблеми без необхідного системного узагальнення, призводить до суперечливих тенденцій розвитку вітчизняного інституційного середовища.

Васильців Т. Г. вважає, що на сьогодні однією з головних проблем економіки України є відсутність інституційного соціально-економічного порядку, який залежить від загальної моральної свідомості учасників ринку та формальних правил поведінки, порушення яких істотно підвищує рівень трансакційних витрат при здійсненні господарської діяльності [2, с. 121]. Зокрема, Бережний Я. В. та колектив авторів виокремили такі інституційні вади українського внутрішнього ринку:

- панування неформальних (тіньових) домовленостей в укладанні комерційних договорів;
- переважання посередницьких структур у маркетингових ланцюгах;
- галузеве субсидування суб'єктів господарювання та підприємницької діяльності;
- неоднозначність економічних обґрунтувань пільгових режимів;
- не ринкове тарифне регулювання цін;
- обтяженість податкового адміністрування;
- вибіркова адміністративна дискримінація [3, с. 9-11].

Важливу роль в усуненні зазначених інституційних вад та ефективному інституційному забезпеченні функціонування суб'єктів вітчизняного ринку відіграє інституційне середовище, яке можна визначити як формальні й неформальні правила поведінки та взаємодії суб'єктів економічного та суспільного процесів на макро- та мікрорівні [4, с. 4]. Структурно інституційне середовище можна представити як впорядкований набір інститутів, що визначають обмеження для економічних суб'єктів, які формуються у межах тієї чи іншої системи координації господарської діяльності. Саме інститути, як вважає Д. Норт (North, 1997) мають забезпечити:

- передбачуваність результатів регуляторних процесів і стійкість економічної діяльності підприємств;
- забезпечити спадковість процесів навчання в процесі розвитку підприємства;
- ефективність використання системи стимулів, завдяки якій продовжується їх існування як позитивних (винагороди за дотримання певних правил) і негативних (покарання, яке люди очікують за порушення певних правил);

- забезпечити безпеку дій індивіда в певних рамках, що винятково високо цінується економічними агентами;

- скорочувати трансакційні витрати [1].

Зазначимо, що вперше до економічного лексикону поняття «інститут» ввів Т. Веблен (Veblen, 1984), який визначив «інститут» як спільну свідомість, певний спосіб мислення, притаманний великій спільності людей, обумовлений традиціями, звичаями, що формуються у процесі історичного розвитку. Суб'єкт господарювання, який робить вибір, перебуває у певному суспільному середовищі, отже, на його рішення та дії впливають інститути як реальні внутрішні чинники [5, с. 201]. Щодо поняття «інституція», то Дж. Серл (Searle, 2007) визначає його як соціальні форми функцій суб'єктів, об'єктів, процесів і результатів економічної діяльності, що забезпечують еволюцію системи суспільного розподілу праці на підставі статусів, норм, правил, інструкцій, регламентів, контрактів, стандартів і порядків [6, с. 17]. Дж. Коммонс (Commons, 1931) характеризує інституції у вузькому значенні, тобто як "систему законів чи природних прав, в межах яких індивіди діють як в'язні" та у широкому – як "колективну дію по контролю, лібералізації та розширенню індивідуальної діяльності" [7, с. 650].

Інститути, що впливають на процеси розвитку підприємства, за рівнем законодавчого закріплення розрізняють: формальні (конституція держави, цивільний та інші кодекси, закони, постанови, розпорядження і т. ін.) та неформальні (форми взаємодій, що існують у реальному житті, але в правовій практиці не узаконені – традиції, звички, стереотипи поведінки й інші стійкі форми взаємодії між людьми, які визначаються головним чином культурою, психологією й ідеологією певного суспільства [8]. Формальні інститути – це інститути, які мають статус легітимних, є обов'язковим правилом для частки суб'єктів господарювання та закріплюються в письмовому вигляді [9].

Для досягнення необхідного рівня розвитку підприємств держава використовує пряме та непряме регулювання через формальні інститути. Пряме регулювання здійснюється за допомогою економічної політики, яка базується на прийнятих законодавчих актах і дій виконавчої влади, що ґрунтуються на цих актах. Економічна політика є однією з головних сфер державної політики, покликана забезпечувати і всебічно втілювати в реальність конституційні права, свободи та обов'язки особи і громадянина. Така політика має будуватися з усіма інститутами громадського суспільства та координувати діяльність економічних агентів в масштабах країни, досягаючи належного рівня гармонізації соціально-економічних відносин та суспільного блага [10].

До зовнішніх інститутів віднесені інститути макро- та мезоекономічного рівнів. Провідну роль серед інститутів макрорівня надається державі, оскільки вона є регулятором державної політики та формує інституційне середовище країни. Відтак ефективність інститутів залежить від того, хто їх створює і контролює їхнє дотримання, тобто від суб'єктів, які перебувають при владі і залучені до системи державного (галузевого) управління. Від того, наскільки вміло шляхом введення інституційних обмежень та стимулів і впровадження ефективних механізмів їх дії, влада зможе забезпечити рівноправність усіх суб'єктів газового ринку, залежить і ефективність функціонування та подальшого розвитку вітчизняних газотранспортних підприємств.

Таким чином, інституційний підхід до забезпечення розвитку вітчизняних газотранспортних підприємств орієнтується на вивчення інститутів, за допомогою яких, здійснюється регулювання їх діяльності. Відтак, інституційне регулювання діяльності

вітчизняних газотранспортних підприємств – це цілеспрямована діяльність суб'єктів, що впливають на розвиток газотранспортних підприємств в напрямку вдосконалення усіх внутрішніх елементів (стратегія, структура, системи, культура, штат, навики, загальні цінності) та зв'язків між суб'єктами ринку газу з урахуванням впливу політичних, правових, економічних, соціокультурних інститутів в умовах нестабільності.

Домінантними в процесі інституалізації діяльності газотранспортних підприємств є ринкові інститути, до яких відносять такі елементи як приватна власність, конкуренція, функціональні інфраструктурні елементи (банки, біржі тощо) та інститути права (система правових норм, які регулюють правові відносини між суб'єктами ринку газу, державою та населенням).

Спробуємо розглянути перспективи впровадження змін у діяльності вітчизняних газотранспортних підприємств з позицій інституціональної парадигми. Зауважимо, що відсутність/неефективність державної підтримки виконання програм науково-технічного та інноваційного розвитку призвела до погіршення стану нафтогазового комплексу України, зокрема високої зношеності лінійної частини магістральних газопроводів та наземних об'єктів, низького рівня використання виробничих потужностей, їх високої енерго- та ресурсомісткості, практично відсутності впровадження інновацій. Однією з головних причин такого критичного стану вітчизняних газотранспортних підприємств є неналежне інституційне забезпечення їх діяльності та розвитку, що виражається у відсутності сприятливих умов для інноваційного розвитку, недостатньому фінансовому забезпеченні технічного та технологічного оновлення, неефективній системі управління діяльністю, дотаційному субсидуванні, наявності корупційних схем, провадженні діяльності для задоволення опортуністичних інтересів окремих суспільних груп тощо.

Для здійснення ґрунтовних висновків щодо необхідності інституціонального забезпечення розвитку вітчизняних газотранспортних підприємств та результатів ефективного інституційного забезпечення, викладемо наші роздуми з приводу деяких організаційно-економічних та правових аспектів функціонування газотранспортних підприємств.

По-перше, Енергетичною стратегією України на період до 2030 р. [11] серед напрямів розвитку вітчизняної газотранспортної системи (ГТС) визначено такі можливі зміни організаційної форми: приватизацію ГТС, передачу ГТС в концесію, створення спільного підприємства або консорціуму та створення Міждержавної системи транспортування природного газу. Проте, жоден з варіантів не є достатньо обґрунтованим та, на сьогодні, в Україні немає належного інституційного забезпечення здійснення таких організаційних змін. Вибір форми власності залежить від багатьох чинників, тому необхідно обґрунтовано підходити до будь-яких рішень щодо зміни власності над об'єктами ГТС України та доступу до них, зокрема, як варіант, можна розглядати поєднання різних форм власності. Так О. Аузанов говорить про те, що, вибір форми власності залежить від того, який тип трансакційних витрат є найнижчим. Автор переконаний, що якщо інституційне середовище складне, то вища ймовірність ефективного використання державної та приватної форми власності. У випадку примітивного інституційного середовища простішим буде використання комунальної форми власності [12]. Зазначимо, що особливості функціонування підприємств вітчизняної ГТС як природної монополії, незалежно від того, перебувають вони у приватній чи державній власності, однаково безвідповідальні перед споживачами, оскільки не мають конкурентів у

встановленні стандартів ефективності та покращанні функціонування. Тому, саме забезпечення інституційного регулювання їх діяльності буде шляхом гармонізації взаємовідносин «держава – газотранспортного підприємство – споживач», що дозволить усунути недоліки функціонування ГТС як суб'єкта природних монополій.

По-друге, щодо приватизації об'єктів ГТС чи часткового залучення приватного капіталу, то варто зазначити, що за сьогоднішніх умов, вона буде малоефективною, хоча би з позицій інституціонального забезпечення даного процесу. Зокрема, через відсутність інституціональних механізмів, які б забезпечували рівноправний доступ до активів в ході приватизації, що відбувається через закритість даних, наявність персональних зв'язків та знайомств, асиметрії інформації, неефективності правового супроводу, високими трансакційними витратами тощо.

По-третє, відсутність належного інституційного середовища не забезпечує прозорих договірних відносин між споживачами та постачальниками природного газу, наявне правове поле не стимулює до відповідальності постачальника енергоресурсів перед споживачем. Саме створення інституціональних інструментів взаємоконтролю сприятиме підвищенню ефективності діяльності газотранспортних підприємств, покращення якості газотранспортних послуг та природного газу, що подається до споживача, стимулювання усіх учасників ринку до енергозбереження, охорони навколишнього середовища та зниження горизонтальних трансакційних витрат.

По-четверте, вітчизняні газотранспортні підприємства є ланкою складної вертикально інтегрованої структури. З точки зору інституціональної теорії, там, де вибудовується вертикаль, виникають високі витрати управління, які називають вертикальними трансакційними витратами. Як стверджує О. Аузан, чим більше ланок передачі інформації, тим більше можливостей спотворення в вузлах передачі. Під впливом обмеженої раціональності та опортуністичної поведінки – причому як знизу, так і зверху – від вертикалі залишаються якісь дивні схеми. І це результат трансакційних витрат, які властиві такому способу трансакцій, коли права власності і свободи організовані через принцип команди [12].

Ієрархічна структура НАК «Нафтогаз України», значно ускладнює процеси вироблення ефективних управлінських рішень, в т. ч. щодо ресурсного забезпечення розвитку газотранспортних підприємств. Існуюча організаційна структура НАК «Нафтогаз України» не передбачає належних системоутворюючих елементів, які б забезпечили взаємодію з ринковими інститутами та інституціями громадського суспільства. Як один з варіантів її удосконалення в напрямку забезпечення умов розвитку газотранспортних підприємств має бути розширення варіативності контактів із суб'єктами інституційного середовища України, залучення і використання інноваційних та фінансових ресурсів у формі проектної діяльності підприємств, належне правове забезпечення процедур закупівель, розвиток корпоративної культури тощо.

Підсумовуючи вище сказане, зазначимо, що належне інституційне забезпечення функціонування та розвитку вітчизняних газотранспортних підприємств сприятиме підвищенню ефективності як основної, так і допоміжної діяльності, див. рис.1.

Рис. 1. Ефективність інституційного забезпечення функціонування та розвитку вітчизняних газотранспортних підприємств

Джерело: розроблено автором на основі власних досліджень.

Висновки. Як бачимо, розвинене інституційне середовища, що буде виражатись в наявності усіх необхідних інститутів та їх взаємній узгодженості, є на сьогодні вагомою домінантою у забезпеченні ефективності функціонування та розвитку вітчизняних газотранспортних підприємств. Зокрема, належне інституційне забезпечення сприятиме підвищенню ефективності внутрішніх бізнес-процесів газотранспортних підприємств, гармонізації взаємостосунків «держава – газотранспортне підприємство – споживач», ефективному технічному та організаційному розвитку. Також в умовах нестабільності функціонування газотранспортних підприємств саме координаційний ефект інститутів дозволить знизити рівень невизначеності середовища, що забезпечить ефективність довгострокового прогнозування їх розвитку, сприятиме залученню довгострокових інвестицій та зниженню трансакційних витрат.

Література.

1. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Д. Норт; [пер. с англ. А. Н. Нестеренко]. – М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997. – 180 с.
2. Васильців Т. Г. Формування інституційного середовища як передумова зниження рівня трансакційних витрат підприємництва в Україні / Т. Г. Васильців // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. – 2015. – Випуск 1(111). – С. 117-121.
3. Передумови та пріоритети реформування державної політики розвитку підприємництва в Україні / [Я. В. Бережний, З. С. Варналій,Т. Г. Васильців та ін.]. – К.: НІСД, 2014. – 73 с.
4. Rao P. The Economics of Transaction Costs: Theory, Methods and Applications / P. Rao. – Palgrave Macmillan, 2003. – 197 p.

5. Веблен Т. Теория праздного класса / Веблен Т.– М.: Прогресс, 1984. – 367 с.
6. Серл Дж. Что такое институт? / Дж. Серл // Вопросы экономики. – 2007. – № 8. – С. 4-27.
7. Commons R. John. Institutional Economics / R. John. Commons // American Economic Review. – 1931. – Vol. 21. – P. 648-657.
8. Сохецька А. В. Інституційні фактори економічного зростання в умовах переходу України до ринку: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: 08.01.01 «Економічна теорія» / А. В. Сохецька. – Львів, 2003. – 20с.
9. Довгань Л. Є. Корпоративне управління: інституціональні аспекти: Монографія / [Л. Є. Довгань, І. П. Малий]; за ред. Л. Є. Довганя. – К.: ІВЦ «Видавництво «Політехніка», 2006. – 340 с.
10. Бичков О. О. Інституційні аспекти регулювання розвитку підприємства / О. О. Бичков // Вісник Донецького національного університету. Серія «Економіка і право». – 2011. – Т. 1. – С.194–197.
11. Енергетична стратегія України на період до 2030 р. та дальшу перспективу [Електронний ресурс]. – Схвало розпорядженням Кабінету Міністрів України від 15 березня 2006 р. N 145-р. – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua.
12. Аузан А. Институцыональная экономика [Электронный ресурс] / Аузан А. – М.: Инфра-М, 2006. – Режим доступа: http://royallib.com/read/auzan_aleksandr/ institutsionalnaya_ekonomika.html.

References.

1. Nort, D. (1997). Institutions, institutional change and economic performance. Moscow: «Began» the fund of economic book (in Rus.).
2. Vasyl'tsiv, T. (2015). Institutional frameworks as a prerequisite for reducing transaction costs of business in Ukraine. Socio-economic problems of modern period of Ukraine (Sotsial'no-ekonomichni problemy suchasnoho periodu Ukrainy), 1 (111), 117-121 (in Ukr.).
3. Berezhnyj, Ya., Varnalij, Z., Vasyl'tsiv, T. (2014). Pre-conditions and priorities of reformation of public policy of development of enterprise are in Ukraine. Kyiv: NISD (in Ukr.).
4. Rao, P. (2003). The Economics of Transaction Costs: Theory, Methods and Applications. Palgrave Macmillan.
5. Veblen, T. (1984). Theory idle class. Moscow: Progress (in Rus.).
6. Serl, Dzh. (2007). What institute? Questions of economy (Voprosy jekonomiki), 8, 4-27 (in Rus.).
7. Commons, R. (1931). Institutional Economics. American Economic Review. 21. 648-657.
8. Sokhecka A. (2003). Institutional factors of the economy growing in the conditions of passing of Ukraine to the market. Lviv (in Ukr.).
9. Dovgan', L., Maliy, I. (2006). Corporate management: institutional aspects. Kyiv: IVC publishing «House «Politekhnika» (in Ukr.).
10. Bichkov, O. (2011). Institutional aspects of adjusting of development of enterprise. Announcer of the Donetsk national university. Series are «Economy and right» (Visnyk Donets'koho natsional'noho universytetu. Seriia «Ekonomika i pravo»), 1. 194–197 (in Ukr.).
11. Order of Cabinet Ukraine. Power strategy of Ukraine on a period in 2030 to and further prospect. Retrieved from http://zakon.rada.gov.ua. (in Ukr.).
12. Auzan, A. (2006). Institutional economy. Retrieved from http://royallib.com/read/auzan_aleksandr/ institutsionalnaya_ekonomika.html.

Иванна Запухляк, кандидат экономических наук, доцент
Ивано-Франковский национальный технический университет нефти и газа

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ПРЕДПОСЫЛКИ ОБЕСПЕЧЕНИЯ РАЗВИТИЯ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ГАЗОТРАНСПОРТНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОСТИ

В статье исследованы теоретические и прикладные аспекты институциональных предпосылок обеспечения развития отечественных газотранспортных предприятий в условиях

нестабильности. Обоснована важность роли институциональной среды в обеспечении эффективности функционирования газотранспортных предприятий.

Выявлены возможные проявления эффективности в основной и вспомогательной деятельности газотранспортных предприятий в результате надлежащего институционального обеспечения.

Ключевые слова: *институцыя, институт; институциональная среда; развитие; газотранспортное предприятие, нестабильность.*

Ivanna Zapuhlyak, PhD (Economics), Associate Professor
Ivano-Frankivsk National Technical University of Oil and Gas

INSTITUTIONAL PRE-CONDITIONS OF PROVIDING OF DEVELOPMENT OF DOMESTIC TRANSMISSION COMPANIES IN TERMS OF INSTABILITY

In the article the theoretical and practical aspects of institutional prerequisites to ensure the development of domestic gas transmission companies in terms of instability. A significant dominance of domestic gas-transport enterprises in unstable operation is the formation of a developed institutional environment in Ukraine. This will, on the one hand, to regulate the relationship between the state, gas-transport enterprises, consumers of natural gas and other market players, on the other - will increase their competitiveness and further integration into the European gas network.

Substantiates the role of the institutional environment to ensure the efficiency of the gas transmission companies. Discovered in the possible manifestations efficiency of main and auxiliary gas transmission companies as a result of adequate institutional support. Developed institutional environment that will be expressed in the presence of all necessary institutions and their mutual consistency, is today a significant dominant in ensuring effective functioning and development of the domestic gas-transport enterprises. In particular, proper institutional support will improve the efficiency of internal business processes gas-transport enterprises, harmonization of relations «state - gas-transport enterprises – consumers», effective technical and organizational development. Also in an unstable operation of gas-transport enterprises is coordinating institutes effect will reduce the level of uncertainty environment that will ensure the effectiveness of long-term forecasting of their development, will attract long-term investment and reduce transaction costs.

Keywords*: institution, Institute; institutional environment; development; gas transmission companies, instability.*

УДК 338.24.021.8
JEL D20, M20

Литвиненко Т.М., к.е.н., доцент,
КНУ імені Тараса Шевченка

ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА – ВАЖЛИВА ФУНКЦІЯ ПІДПРИЄМСТВА

Розглянуто основні підходи до розкриття сутності економічної безпеки підприємства. В процесі життєдіяльності підприємство виконує різні функції, число яких зростає в сучасних умовах. Серед нових функцій підприємства запропоновано виділити функцію досягнення безпеки діяльності. Розкрито особливості реалізації функції економічної безпеки підприємства. Окреслено систему управління економічною безпекою підприємства. Показано взаємозалежність безпеки підприємства та безпеки держави.

Ключові слова: *економічна безпека підприємства, фінансова безпека підприємства, функції підприємства, функція досягнення безпеки діяльності підприємства.*

Постановка проблеми. Високий рівень захищеності економічних інтересів суб'єктів господарювання дозволяє посилити їх фінансово-економічну стійкість та гарантувати більш стабільне функціонування, що важливо в умовах євроінтеграційного вектору розвитку української економіки. Проте в сучасних умовах існує значне число збанкрутілих та збиткових підприємств під впливом різних обставин. Одна з явних причин – нездатність підприємства адаптуватись до мінливості середовища та побудувати систему захисту своєї діяльності від небезпечного впливу різних чинників. Виходячи з цього можна не сумніватись: проблема безпеки підприємств є актуальною і вимагає дослідження. Проблему гарантування економічної безпеки підприємства потрібно вважати важливим елементом та чинником, який багато в чому визначає стан економічної безпеки галузі, регіону та країни.

Аналіз останніх публікацій. Найбільше приваблює увагу науковців проблема фінансової безпеки підприємств [1,2] Поглибленню понять фінансової безпеки підприємства сприяє її аналіз через призму ресурсно-функціонального підходу [3] При цьому наголошується, що це складна динамічна система, яка забезпечує стійке функціонування і розвиток підприємства за допомогою своєчасної мобілізації і найбільш раціонального використання трудових, фінансових, техніко-технологічних та інших ресурсів підприємства в умовах дії зовнішніх і внутрішніх загроз [4]

В наукових джерелах є й спроби розширити вивчення фінансової безпеки, розглядаючи її як фінансово-економічну [5]

Невирішені частини проблеми. Все ж найчастіше об'єктом уваги науковців є фінансова безпека, що, безперечно важливо, але недостатньо. Поняття економічної безпеки підприємства несправедливо залишається поза увагою дослідників, адже воно охоплює значно більше коло проблем, ніж їх число, окреслене фінансовими аспектами діяльності підприємства. Ігнорування цього може обмежити використання можливостей підприємства для зміцнення економічної безпеки як самого підприємства, так і держави.

Мета статті. Сформулювати підхід до розуміння сутності економічної безпеки підприємства, проаналізувавши існуючі підходи до її визначення, враховуючи, що це поняття є ширшим, порівнюючи з фінансовою безпекою підприємства.

Результати дослідження. Дослідження проблем економічної безпеки на різних рівнях ієрархії управління економікою (держави, регіону, галузі, підприємства) та їх особливостей у вітчизняній науці почалося відносно недавно – наприкінці XX століття. Головним об'єктом уваги науковців є переважно дослідження проблем економічної безпеки на національному рівні, що важливо як для рівня країни, так і для окремого підприємства, адже такі ознаки нестабільності, як інфляція, фінансово-економічна криза, помилкова податкова політика держави, що спричинює розвиток тіньових процесів впливають і на безпеку окремого підприємства. Високий ступінь національної безпеки та безпеки підприємства є взаємозумовленими та взаємопов'язаними явищами. В даному дослідженні головна увага приділена питанням безпеки на рівні підприємства.

В сучасній науковій літературі безперечно визнається важливість цього поняття, проте в чисельних публікаціях з цього приводу наводяться різні визначення цього поняття.

Таблиця 1.

Основні підходи до визначення сутності економічної безпеки підприємства

Основний зміст поняття «економічна безпека підприємства»	Автор
Стан підприємства, за якого первинний економічний агент є надійно захищеним і не підпадає під негативний вплив будь-яких чинників	А. Козаченко, В. Пономарьов, А. Ляшенко [6]
Забезпечення умов збереження комерційної таємниці й інших секретів суб'єктів підприємницької діяльності	Г. А. Андрощук, П. П. Крайнев.[7]
Кількісна та якісна характеристики властивостей підприємства, що відображає здатність «самовиживання» та розвитку в умовах виникнення зовнішньої і внутрішньої загрози	В. Забродський, Н.Капустін [8]
Стан захищеності життєво важливих інтересів підприємства від реальних і потенційних джерел небезпеки чи економічних загроз	Шликов В.В [9]
Стан найбільш ефективного використання корпоративних ресурсів для запобігання загроз і забезпечення стабільного функціонування підприємства у даний час і в майбутньому	М. Г. Грещак, В. М. Колот, А. П. Наливайко, С. Ф. Покропивний [10]
Рівень життєздатності суб'єкта господарювання протягом періоду життєвого циклу його функціонування, що одночасно гарантує виконання місії та цілей підприємства. Включає конкурентоспроможність, фізичну захищеність майна та інтересів підприємства, здатність до розвитку, ефективного та безпечного функціонування як сьогодні, так і в майбутньому відповідно до його місії і цілей діяльності, узгоджених із етапами його життєвого циклу С.23	Васильців Т. Г., Волошин В. І. Бойкевич О. Р., Каркавчук В. В. [5]
Економічна стійкість підприємства як здатність економічної системи зберігати рівноважний стан у процесі свого функціонування, не виходячи за межі області значень ключових параметрів, забезпечуючи допустимий ступінь ризику, вільно маневрувати в разі дії дестабілізуючих чинників, адаптуватися та виконувати поставлені завдання	Новоселецький О. М. [11]
Дотриманням певних «параметрів життєздатності», під якими розуміють найважливіші характеристики внутрішнього стану, порушення яких призводить до економічної «загибелі» підприємства	Лігоненко Л. О. [12]

Джерело: складено автором за даними: [5 -12]

Наведені окремі підходи до розуміння економічної безпеки підприємства свідчать про багатоаспектність цього поняття, що слід визнати справедливим, і таким, що заслуговує уваги. Проте сутнісна характеристика економічної безпеки підприємства все ще не здійснена. Дійсно, безпека підприємства неможлива без визнання таких сформованих підходів до розкриття сутності безпеки підприємства, як захисний, ресурсно-функціональний та гармонізаційний підходи. Ці підходи суттєво збагатили безпекознавство на рівні суб'єктів господарювання, наголошуючи на важливості захищеності від негативного впливу середовища, збереження комерційної таємниці, здатності самовиживання в умовах негативних впливів з боку зовнішнього середовища в теперішньому часі та в майбутньому, впродовж всього життєвого циклу розвитку підприємства. Водночас, ці підходи не вичерпують сутність поняття, потребують подальшого осмислення та поглиблення, адже категоріальний апарат «щодо забезпечення корпоративної безпеки підприємств повністю ще не сформований»[13]. Вирішення цих теоретичних питань важливо й в практичному аспекті, щоб не стримувати через термінологічну невизначеність процес реформування системи забезпечення безпеки підприємства та національної безпеки [14]. Визначаючи змістовність економічної безпеки підприємства важливо не звужувати це поняття, щоб не схилитися в бік поверховості або неповного, розкриття його значення. Також небезпечно значно розширювати зміст поняття безпеки підприємства, адже це загрожує до розмивання його значення. На наш погляд різноманітні підходи можуть бути доповнені розумінням того, що економічна безпека – це одна з важливих функцій підприємства. На підприємстві відбувається виробництво продукції, виконуються різні види робіт, надаються послуги, які складають основу життєдіяльності як окремої людини, так і суспільства в цілому. Підприємство є головним суб'єктом виробничих відносин, які виникають в процесі виробництва та реалізації продукції. Водночас воно виступає не лише як економічний суб'єкт, а й як соціальна організація, оскільки основу її існування складає людина та колектив підприємства. В процесі діяльності підприємства переплітаються інтереси суспільства, власника, працівника,органів державної влади. Здійснюючи виробничу діяльність, підприємство впливає на довкілля, визначаючи якість умов життя людей.

Життєдіяльність підприємства проявляється через виконання його функцій. Свого часу Анрі Файоль, один з засновників менеджменту, узагальнюючи свій практичний досвід керівництва компанії, яка знаходилася на межі банкрутства та, завдяки його зусиллям, була перетворена в одну з найбільш процвітаючих компаній Франції розробив систему управління, яка з часом була покладена в основу сучасної теорії організації. Всі функції підприємства А.Файоль розбив на шість груп, виділивши технічну (виробництво), комерційну (купівля, продаж, обмін), фінансову (залучення коштів та розпорядження ними), страхову (охорона майна та людей), облікову (ведення обліку, калькулювання) та адміністративну (управління діяльністю). Всі ці функції не втратили свого значення й сьогодні, звичайно, наповнившись новим, сучасним змістом. До того ж зміни в житті суспільства, ринків, науково-технічного прогресу, діяльності держави спричинили і спричинюють появу нових функцій. В опитуванні, яке було проведено в 761 найбільших корпорацій у Північній Америці та Європі, майже третина компаній повідомила, що кількість корпоративних функцій у них зросла, і менше ніж 10 % повідомили про їх зменшення. Серед нових, наприклад, були названі функції у таких сферах, як ризик-менеджмент і дотримання реґуляторних вимог [15]. Перелік функцій підприємства

розширювався впродовж тривалого часу через розвиток та ускладнення ринкових відносин, посилення впливу держави на діяльність бізнесу, збільшення тиску з боку споживачів та громадськості, більш рельєфне виявлення тенденцій глобалізації ринків.

Серед нових функцій підприємства доцільно виділити й функцію безпеки його діяльності. Безпека необхідна для забезпечення життєздатності кожного суб'єкта господарювання, що об'єктивно обумовлює потребу в її включенні до планової роботи на підприємстві, тим більше з огляду на ускладнені умови вітчизняного економіко-правового середовища підприємницької діяльності. Йдеться про негативні наслідки фінансово-економічної кризи, інфляційні процеси та зменшення купівельної спроможності населення, «викривлене» конкурентне середовище внаслідок «співпраці» бізнесу і влади, що створює інколи непереборні перешкоди доступу підприємств, які не потрапили в число «учасників співпраці» до ринків споживачів та ресурсів, отримання прав на здійснення підприємницької діяльності. Знижують рівень економічної безпеки й малокеровані процеси розвитку великих монополізованих підприємств, які, через значний фінансовий потенціал витісняють з ринку менш конкурентоспроможних суб'єктів господарювання. На діяльність підприємств впливають і ускладнення, зумовлені змінами в системі оподаткування, що призводить до тінізації окремих аспектів діяльності. Безпека підприємства є динамічною ознакою, що змінюється під впливом чинників і загроз внутрішнього та зовнішнього середовища. Формування надійної системи фінансово-економічної безпеки підприємства забезпечує його стабільне функціонування і створює умови для зростання його економічного потенціалу.

Особливістю виконання функції економічної безпеки підприємства є те, що ця функція є необхідною умовою виконання всіх інших його функцій (рис.1). Звичайно, всі схематичні позначення не можуть всебічно розкрити поняття, проте допомагають виявити найсуттєвіші ознаки та риси. Умовно кажучи, всі функції підприємства здійснюються відносно відокремлено, а реалізація функції безпеки не може бути виокремлено, оскільки здійснюється, «проникаючи» в інші функції.

Рис. 1. Особливості реалізації функції економічної безпеки підприємства.
Джерело: складено автором.

Виконання всіх функцій підприємства важливе, оскільки воно веде до зростання вартості підприємства як важливого ринкового показника результатів діяльності. Водночас, якщо процес виробництва не дозволяє реалізувати продукцію і забезпечити умови подальшого існування підприємства – таке виконання функції не створює умови для подальшого функціонування підприємства, отже суперечить, не дозволяє виконати функцію економічної безпеки діяльності. Така особлива роль і значення у виконанні всіх інших функцій позначена на рисунку пунктирною лінією, що показує відсутність межі, яка відділяє виконання функції безпеки від інших функцій і виступає важливою ознакою виконання всіх інших функцій.

Реалізація функції безпеки передбачає, що підприємство може вирішувати такі завдання: налагодження діяльності з виявлення, систематизації, прогнозування та попередження негативного впливу зовнішніх та внутрішніх загроз економічному стану підприємства; розроблення комплексу заходів з реагування на нівелювання загроз, які не вдалося передбачити; систематичне та регулярне вдосконалення системи дій з забезпечення економічної безпеки діяльності підприємства.

Здійснення функції забезпечення безпеки діяльності підприємства передбачає налагодження системи управління цим процесом. Основною метою системи управління економічною безпекою підприємств є зниження негативного впливу зовнішніх та внутрішніх загроз економічному стану підприємства в цілому а також його фінансовим, матеріальним, інформаційним, інтелектуальним, кадровим ресурсам.

Таке управління може базуватися на принципах законності, економічної доцільності, безперервності, координування, контрольованості, випередженості та своєчасності. Важливо наголосити, що в основу системи управління безпекою має бути покладене дотримання законів та нормативних актів, що регламентують підприємницьку діяльність та недопущення тінізації економічної діяльності у всіх її проявах (протиправне ухилення від сплати податків, виплата частини заробітної плати «в конвертах», порушення антимонопольного законодавства з метою використання монопольного становища, застосування елементів недобросовісної конкуренції тощо). Впровадження системи управління економічною безпекою діяльності передбачає виділення на її здійснення матеріальних, фінансових та людських ресурсів. При цьому потрібно стежити, щоб всі ці витрати не знижували економічну ефективність діяльності підприємства та його репутацію, а сприяли збільшенню вартості підприємства. Система управління економічною безпекою має здійснюватись планомірно, охоплювати як стратегічні так і тактичні й оперативні аспекти діяльності підприємства, а не носити характер одноразових або навіть періодичних кампаній в межах організації. Забезпечення безпеки діяльності стосується всіх підрозділів підприємства, тому ця особлива діяльність повинна координуватись та узгоджуватись як на вертикальних так і на горизонтальних напрямах взаємодії підрозділів підприємства. Така діяльність на всіх рівнях управління зовсім не обов'язково передбачає створення окремих підрозділів та призначення спеціальних працівників, відповідальних лише за безпеку підприємства. Вона може здійснюватися працівниками всіх підрозділів як принцип, визнане правило роботи. Управління економічною безпекою не повинно перетворитися в пусті декларації, які просто проголошуються, або у вигляді окремих короткострокових кампаній. Для уникнення такого становища потрібно побудувати систему відповідальності та контролю за

діяльністю в процесі виконання всіх функцій підприємства. В цьому плані варто вести мову про побудову системи показників для оцінювання поставлених завдань щодо забезпечення безпеки, за якими має бути налагоджений контроль з боку керівництва підприємства. Виявлення загроз внутрішнього та зовнішнього характеру, прогнозування їх можливої появи потрібне для своєчасного розроблення та впровадження заходів, які б, або були усунені ще до початку їх виникнення завдяки створенню відповідних умов господарювання, або значно зменшені за своїм негативним впливом на діяльність підприємства.

Управління системою досягнення безпеки діяльності підприємства має базуватись на певних стратегічних підходах. Загальна стратегія системи забезпечення безпеки діяльності виражається як в довгостроковий підхід до досягнення поставлених цілей. Такий підхід може бути конкретизований у вигляді таких стратегій досягнення безпеки: стратегія упереджувальних заходів, яка спрямована на недопущення та попередження виникнення загроз для діяльності підприємства та стратегія реагування, яка застосовується у випадку виникнення загроз діяльності підприємства, які не вдалося передбачити та уникнути.

Відкритим є питання про інституційне забезпечення управління безпекою підприємства. Великі компанії в межах своїх структур створюють підрозділи внутрішньої безпеки, внутрішнього аудиту, що перш за все свідчить про те, функція безпеки стала важливою і потрібною серед інших функцій підприємства і потребує відповідних виконавців. Що ж до наповнення конкретним змістом діяльності таких підрозділів – цей процес потребує вивчення та узагальнення, щоб ця діяльність не обмежувалась лише контролем за поточним станом виконання поставлених завдань та дотриманням збереження матеріальних та фінансових цінностей підприємства. Поняття безпеки діяльності підприємства значно ширше, ніж контроль, адже система елементів економічної безпеки є різноплановою та розгалуженою.

Виконання функції безпеки підприємством розкривається характеристиками складових елементів економічної безпеки. Звертаючись до досліджень, слід відзначити, що складовими економічної безпеки підприємства називають фінансову, інтелектуально-кадрову, техніко-технологічну, інформаційну, політико-правову, продуктову, силову та екологічну, соціальну,ресурсну, суспільно-політичну, ринкову, логістичну, маркетингову, інноваційну, інвестиційну [10, 13]. Авторами запропоновано виділяти різні рівні корпоративної безпеки, серед яких один рівень включає фінансово-економічну безпеку, організаційно-структурну, ринкову, інтерфейсну, інформаційну, силову, інституційно-правову, техніко-технологічну, інтелектуально-кадрову. Наступний рівень складається з іміджевої безпеки, інформаційно-аналітичної, маркетингової, фінансової, соціальної, інтелектуальної, морально психологічної, безпека персоналу, майна, інституційної (організаційна), безпеки праці, правової безпеки, безпеки зв'язку, цивільної, технічної, технологічної, екологічної, протипожежної, безпеки документообігу, науково технічної безпеки тощо.

На досягнення необхідного для підприємства рівня безпеки впливають значною мірою і органи законодавчої, виконавчої та судової влади, які повинні забезпечувати безпеку, а отже створювати необхідні відповідні зовнішні умови діяльності підприємств. Розвиток правової системи країни, її політичний та економічний устрій, система регуляторних

органів чинять значний вплив на залежність між управлінням підприємством і його економічною безпекою.

Для країн з недостатньо розвиненим правовим, економічним і регуляторним полем рівень впливу внутрішнього корпоративного управління на економічну безпеку є набагато відчутнішим, аніж для країн, в яких зазначені механізми набули достатнього розвитку. Тобто, з метою нівелювання недосконалості зовнішніх механізмів, суб'єкти господарювання звертаються до пошуку та розвитку внутрішніх механізмів в системі управління щодо гарантування економічної безпеки підприємства [16]. Потрібно враховувати, що між економічною безпекою підприємства та економічною безпекою держави існує тісний взаємозв'язок і взаємозалежність. Якщо на рівні держави не створені умови для безпечного функціонування підприємств, то це призводить і до того, що знижується рівень національної економічної безпеки.

Економічна безпека держави – комплексне різноаспектне поняття. Можна сказати, що все, що знижує рівень економічної безпеки підприємства – гальмує розвиток країни, створює бар'єри економічного розвитку й прогресу і тому створює загрози економічної безпеки країни. Серед таких бар'єрів можна назвати недоліки оподаткування (зокрема, «ручне управління» в системі фіскальної політики, що дозволяє про все домовитися, значне оподаткування доходів та відносно незначне оподаткування майна – насамперед, об'єктів нерухомості, предметів розкоші, таких як яхти, літаки чи автомобілі преміум-класу, адже це все спричинює тінізацію економіки. Такою ж загрозою є й значне й несправедливе розшарування доходів у суспільстві. Таким чином забезпечення виконання функції економічної безпеки підприємства має важливе значення не лише для самого підприємства, а й для країни в цілому, тому держава, її органи управління економікою мають створювати необхідні зовнішні умови для функціонування підприємств, оскільки від цього залежить і рівень досягнення економічної безпеки країною в цілому.

Висновки. Аналізуючи різноманітні підходи до розуміння сутності економічної безпеки підприємства, зроблено висновок, що економічна безпека підприємства є за своїм змістом поняттям ширшим, ніж фінансова безпека. Досягнення економічної безпеки підприємства відбувається як здійснення його особливої функції, яка сформувалась у вигляді самостійно діючої останнім часом і реалізується, взаємодіючи з іншими функціями підприємства. Взаємодія проявляється в тому, що кожна інша функція, яку виконує підприємство, успішна лише в тому випадку, якщо сприяє досягненню та зміцненню його економічної безпеки. Рівень економічної безпеки підприємства може вимірюватись різними показниками, які ще потрібно визначити та обґрунтувати методику їх визначення, проте найголовнішим показником є зростання ринкової вартості підприємства. Механізм реалізації функції економічної безпеки підприємства потребує подальшого наукового дослідження.

Література

1. Гаврилова Т. В. Управління фінансовою безпекою підприємства [Текст] / Т. В. Гаврилова // Науковий вісник: Фінанси, банки, інвестиції. – 2011. – № 4. – С. 103 – 106.

2. Пойда-Носик Н. Н. Використання системного підходу в управлінні фінансовою безпекою підприємства [Текст] / Н. Н. Пойда-Носик // Науковий вісник Ужгородського університету. – 2011. – № 33. – С. 158 – 163.

3. Д'яконова І. І., Петренко Ю. М. Ресурсно-функціональний підхід у дослідженні фінансової безпеки підприємства та корпоративного управління [Текст] /І.І.Д'яконова, Ю.М.Петренко //БІЗНЕСІНФОРМ –№ 2– 2013 – с.188-193.

4. Моделювання економічної безпеки: держава, регіон, підприємство:монографія / [за ред. В. М. Геєця]. – Х.: ІНЖЕК, 2006. – 240 с.

5. Васильців Т. Г. Фінансово-економічна безпека підприємств України: стратегія та механізми забезпечення: монографія / Васильців Т. Г., Волошин В. І., Бойкевич О. Р., Каркавчук В. В., [за ред. Т.Г. Васильціва]. – Львів: ВИДАВНИЦТВО, 2012. –386 с.)

6. Козаченко А. В. Экономическая безопасность предприятия: сущность и механизм обеспечения: монографія / А. В. Козаченко, В. П. Пономарев, А. Н. Ляшенко. – К. : Либра, 2003. – 280 с.

7. Андрощук Г. А. Экономическая безопасность предприятия: защита коммерческой тайны: монография / Г. А. Андрощук, П. П. Крайнев. – К. : Издательский Дом «Ин Юре», 2000. – 400 с.

8.Забродский В.А. Теоретические основы оценки экономической безопасности отрасли и фирмы [Текст] / В. А. Забродский, Н.Капустин // Бизнес-информ. – 1999. – № 15-16. – С. 35-37.

9.Шлыков В. В. Комплексное обеспечение экономической безопасности предприятия / В. В. Шлыков. – СПб.: Алетейя, 1999. – 138 с.

10. Економіка підприємства : підруч. / [М. Г. Грещак, В. М. Колот, А. П. Наливайко та ін.; за заг. ред. С. Ф. Покропивного]. – [2-ге вид., перероб. та доп.]. – К.: КНЕУ, 2000. – 528 с.

11.Новоселецький О. М. Моделювання стійкості функціонування підприємства з урахуванням ризику : автореф. дис... канд. екон. наук: 08.00.11 «Математичні методи, моделі та інформаційні технології в економіці» / Олександр Миколайович Новоселецький; [Держ. вищ. навч. закл. «Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана»]. – К., 2008. – 18 с.

12. Лігоненко Л. О. Антикризове управління торговельним підприємством : автореф. дис. На здобуття наук. ступеня д-ра екон. наук: спец.08.07.05 «Економіка торгівлі та послуг» / Л.О.Лігоненко. – Київ, 2001, – 38 с.

13. Рудьковський О.В. Структурні елементи системи корпоративної безпеки [Електронний ресурс] / О.В. Рудьковський // Університетські наукові записки. – 2014 - № 1(49) – с.355-360. Режим доступу : www.univer.km.ua).

14. Концептуальні засади розвитку системи забезпечення національної безпеки України : аналіт. доп. / О. О. Резнікова, В. Ю. Цюкало, В. О. Паливода,С. В. Дрьомов, С. В. Сьомін. – К. : НІСД, 2015. – 58 с.

15. Свен Куніш, Ґюнтер Мюлер-Стевенс,Ендрю Кемпбел. Чому корпоративні функції спотикаються // [Електронний ресурс]: «Критичні рішення» Джерело доступу: http://krytyka.com/ua/print/articles/chomu-korporatyvni-funktsiyi-spotykayutsya).

16. Гизатуллин А. Корпоративное управление и финансовая эффективность компании [Электронный ресурс] / А. Гизатуллин. – Режим доступа : // http://institutiones.com

References

1. Havrylova T. V. Upravlinnja finansovoju bezpekoju pidpryjemstva [Tekst] / T. V. Havrylova // Naukovyj visnyk: Fi¬nansy, banky, investyciji. – 2011. – # 4. – S. 103 – 106.

2. Pojda-Nosyk N. N. Vykorystannja systemnoho pidxodu v upravlinni finansovoju bezpekoju pidpryjemstva [Tekst] / N. N. Pojda-Nosyk // Naukovyj visnyk Užhorods'ko¬ho universytetu. – 2011. – # 33. – S. 158 – 163.

3. Djakonova I. I., Petrenko Ju. M. Resursno-funkcional'nyj pidxid u doslidženni finansovoji bezpeky pidpryjemstva ta korporatyvnoho upravlinnja [Tekst] /I.I.Djakonova, Ju.M.Petrenko //BIZNESINFORM –# 2– 2013 – s.188-193.

4. Modeljuvannja ekonomičnoji bezpeky: deržava, rehion, pidpryjemstvo:monohrafija / [za red. V. M. Hejecja]. – X.: INŽEK, 2006. – 240 s.

5.Vasylciv T. H. Finansovo-ekonomična bezpeka pidpryjemstv Ukrajiny: stratehija ta mexanizmy zabezpečennja: monohrafija / Vasyl'civ T. H., Vološyn V. I., Bojkevyč O. R., Karkavčuk V. V., [za red. T.H. Vasyl'civa]. – L'viv: VYDAVNYCTVO, 2012. –386 s.)

6. Kozačenko A. V. Ekonomyčeskaja bezopasnost' predpryjatyja: suščnost' y mexanyzm obespečenyja: monohrafija / A. V. Kozačenko, V. P. Ponomarev, A. N. Ljašenko. – K. : Lybra, 2003. – 280 s.

7. Androščuk H. A. Ekonomyčeskaja bezopasnost' predpryjatyja: zaščyta kommerčeskoj tajnы: monohrafyja / H. A. Androščuk, P. P. Krajnev. – K. : Yzdatel'skyj Dom «Yn Jure», 2000. – 400 s.

8.Zabrodskyj V.A. Teoretyčeskye osnovy ocenky ekonomyčeskoj bezopasnosty otrasly y fyrmy [Tekst] / V. A. Zabrodskyj, N.Kapustyn // Byznes-ynform. – 1999. – # 15-16. – S. 35-37.

9.Šlykov V. V. Kompleksnoe obespečenye ekonomyčeskoj bezopasnosty predpryjatyja / V. V. Šlыkov. – SPb.: Aletejja, 1999. – 138 s.

10. Ekonomika pidpryjemstva : pidruč. / [M. H. Hreščak, V. M. Kolot, A. P. Nalyvajko ta in.; za zah. red. S. F. Pokropyvnoho]. – [2-he vyd., pererob. ta dop.]. – K.: KNEU, 2000. – 528 s.

11.Novoseleckyj O. M. Modeljuvannja stijkosti funkcionuvannja pidpryjemstva z uraxuvannjam ryzyku : avtoref. dys... kand. ekon. nauk: 08.00.11 «Matematyčni metody, modeli ta informacijni texnolohiji v ekonomici» / Oleksandr Mykolajovyč Novoseleckyj; [Derž. vyšč. navč. zakl. «Kyjiv. nac. ekon. un-t im. V. Het'mana»]. – K., 2008. – 18 s.

12. Lihonenko L. O. Antykryzove upravlinnja torhovel'nym pidpryjemstvom: avtoref. dys. Na zdobuttja nauk. stupenja d-ra ekon. nauk: spec.08.07.05 «Ekonomika torhivli ta posluh» / L.O.Lihonenko. – Kyjiv, 2001, – 38 s.

13. Rudkovskyj O.V. Strukturni elementy systemy korporatyvnoji bezpeky // Universytet'ski naukovi zapysky. – 2014 - # 1(49) – s.355-360. S. 356.Režym dostupu : www.univer.km.ua).

14. Konceptual'ni zasady rozvytku systemy zabezpečennja nacional'noji bezpeky Ukrajiny : analit. dop. / O. O. Reznikova, V. Ju. Cjukalo, V. O. Palyvoda,S. V. Dromov, S. V. S'omin. – K. : NISD, 2015. – 58 s. S.4)

15. Sven Kuniš, Gjunter Mjuler-Stevens,Endrju Kempbel. Čomu korporatyvni funkciji spotykajut'sja // Elektronnyj resurs: «Krytyčni rišennja» Džerelo dostupu: http://krytyka.com/ua/print/articles/chomu-korporatyvni-funktsiyi-spotykayutsya).

16. Hyzatullyn A. Korporatyvnoe upravlenye y fynan¬sovaja эffektyvnost' kompanyy [Эlektronnыj resurs] [Tekst] / A. Hyzatullyn. – Režym dostupa : // http://institutiones.com

Татьяна Литвиненко, к.э.н., доцент
КНУ имени Тараса Шевченко

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ – ВАЖНАЯ ФУНКЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье рассмотрены основные подходы к раскрытию сущности экономической безопасности предприятия. В процессе жизнедеятельности предприятие выполняет разные функции, число которых увеличивается в современных условиях. Среди новых функций предприятия предложено выделить функцию достижения экономической безопасности предприятия. Показано взаимозависимость безопасности предприятия и безопасности государства.

Ключевые слова: *экономическая безопасность предприятия, финансовая безопасность предприятия, функции предприятия, функция достижения безопасности деятельности предприятия.*

Tetyana Lytvynenko, Ph.D in Economics, Associate Professor
Taras Shevchenko Kyiv National University

ECONOMIC SECURITY IS THE IMPORTANT FUNCTION ENTERPRISE

The article discusses and analyzes the theoretical aspects of the economic security *of enterprise. Different functions are executed by an enterprise. The amount of functions of enterprise grows in modern terms. It is suggested to select the new function: economic security of enterprise. Interdependence economic security of enterprise and security of the state is rotined.*

Key words: *economic security of enterprise, financial security of enterprise, functions of enterprise, function of achievement of safety activity of enterprise*

УДК 658.148
JEL D92

Наумова О.О., к.е.н., доцент,
Університет економіки та права «КРОК»

УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ КРИЗОВИХ ЯВИЩ

Розглянуто роль інвестицій в діяльності підприємства в умовах кризових явищ. Визначено фактори, які чинять на них вплив. Виявлено сучасні тенденції здійснення інвестиційної діяльності, вітчизняними підприємствами, зокрема, викладено проблеми захисту прав власності інвесторів, стан корпоративного управління та технологічної модернізації виробництва.

Ключові слова: *інвестиції, інвестиційна діяльність підприємства.*

Постановка проблеми. Інвестиційна діяльність підприємства є тим напрямом господарської діяльності, що забезпечує стійке підґрунтя для економічного зростання та розвитку конкурентоспроможності підприємства.

Сучасний стан економіки відзначається етапом спаду, складною геополітичною ситуацією, відсутністю платоспроможного попиту населення, руйнуванням банківського сектору економіки, посиленням корупції в державному управлінні, зокрема в дозвільній системі, відсутністю реальних гарантій захисту прав власності та інтересів інвесторів. Всі ці передумови демотивують інвесторів розвивати вітчизняні підприємства, інвестиційні ризики бізнес середовища для них є невиправданими. В свою чергу, формування сприятливого інвестиційного клімату вимагає не лише досить тривалого періоду часу, серйозних структурних зрушень в економіці, політичної стабільності, а й побудови міцної фінансової системи для трансформації заощаджень економічних агентів в інвестиції, що сприятиме зміцненню національної валюти, розвитку міжнародної торгівлі, збільшенню обсягів прямих іноземних інвестицій та їх ефективному освоєнню.

Аналіз останніх публікацій. Вагомий внесок у розробку методологічних підходів до дослідження інвестиційної діяльності підприємства внесли праці українських учених В.М. Гейця [9], Кириленко В.І. [4], Осецького В.Л. [14], Харламової Г.О. [3], Черваньова Д.М. [1], Філюк Г.М. [12] та інших. Серед досліджень, присвячених аналізу інвестиційного середовища підприємства під час економічних криз, можна виділити праці іноземних вчених Гурієва С.М. [13], Старкової Н.О. [2].

Невирішені частини проблеми. Теоретичний аналіз наукових праць показав, що незважаючи на вивченість проблем здійснення інвестиційної діяльності підприємством, вітчизняними дослідниками, поки що недостатньо досліджені фактори впливу стадій кризового розвитку економіки на інвестиційну активність підприємств, зокрема, питання корпоративного управління підприємством і захисту прав інвесторів, що визначає актуальність даної роботи.

Метою статті є теоретичне обґрунтування чинників, що впливають на інвестиційну діяльність підприємства в умовах кризових явищ економіки.

Результати дослідження. Д. М. Черваньов запропонував комплексне визначення, відповідно до якого інвестиції як економічна категорія відображають відносини, пов'язані з довгостроковим авансуванням грошових, майнових та інтелектуальних цінностей, що

вкладаються в об'єкти підприємницької діяльності, в їхні основні та оборотні фонди, а також у науково-технічний розвиток, якісне вдосконалення виробничої бази та освоєння випуску нових видів продукції від моменту авансування до реального відшкодування й одержання прибутку або соціального ефекту [1, с. 10].

Залучення інвестицій є стратегічним напрямом розвитку підприємства. Для підвищення конкурентоспроможності в умовах скорочення фінансових ресурсів на внутрішньому ринку підприємства зосереджують свою увагу на пошуку іноземних інвесторів. Зростає попит на прямі іноземні інвестиції, які необхідні для реалізації складних бізнес-проектів, оскільки сприяють виробництву інноваційних товарів та послуг завдяки трансферу новітніх технологій та ефективних корпоративних методів управління.

Іноземних інвесторів за інвестиційними інтересами можна умовно поділити на такі категорії, які:

1) орієнтовані на доступ до різноманітних природних ресурсів (нафта, газ, вугілля, кольорові метали, ліс тощо) зі стратегічних міркувань довгострокового розвитку контролю над джерелами сировини. Головним у цьому інтересі є прагнення інвестора досягти диверсифікації джерел постачання, а рентабельність для нього відіграє другорядну роль.

2) орієнтовані на освоєння нових ринків. В першу чергу, це відповідає стратегічним інтересам великих компаній, які є виробниками споживчих товарів. Таких інвесторів пропозиції вітчизняних виробників зацікавлюють у випадку, якщо вони мають міцні позиції на відповідному ринку і здатні до просування та збуту на ньому зростаючих обсягів вироблених товарів.

3) «звичайні» інвестори, які керуються мотивом отримати більший дохід від інвестицій закордоном, ніж вони здатні отримати від інвестицій у вітчизняні об'єкти [2, с. 210].

Для здійснення ефективної інвестиційної політики підприємства в умовах кризових явищ в економіці, власникам і менеджерам необхідно враховувати зміни вартості інвестиційних ресурсів та відповідної окупності інвестиційного проекту внаслідок зростання інфляції, знецінення національної валюти, зростання облікової ставки та посилення податкового тягаря.

Перед реалізацією інвестиційної діяльності підприємства доцільним є розрахунок рівня інвестиційної безпеки зовнішнього середовища. Г. Харламова пропонує визначати інвестиційну безпеку як інвестиційний потенціал держави, зокрема у широкому сенсі – це рівень можливостей для залучення інвестицій і в той же час рівень соціально-економічного розвитку держави під впливом притоку інвестицій [3, с. 58].

Застосування механізму інвестиційного партнерства надасть змогу підприємствам ефективно використовувати наявні економічні ресурси в результаті погодженої інвестиційної політики. Партнерами в інвестиційній сфері стають: держава, суб'єкти реального та фінансового секторів, а також домогосподарства. У цьому партнерстві кожен з його учасників грає відповідну роль. Держава розробляє організаційні, економічні і правові засади цього інституту та підтримує сприятливий інвестиційний клімат з обов'язковим посиленням стимулюючих функцій податків, захисту майнових прав як стратегічних інвесторів, так і дрібних, що створює надійні передумови для активізації акумулювання коштів домогосподарств на інвестиційні цілі. Реальний сектор має забезпечувати активізацію інвестиційної діяльності в узгоджених напрямах структурної перебудови, фінансовий — підтримувати стабільність національної валюти та

забезпечувати прийнятне кредитування пріоритетних напрямів розвитку економіки, а домогосподарства — активізувати нагромадження коштів для інвестування [4, с. 53].

Збільшення обсягу інвестицій вітчизняними підприємствами обтяжене вкрай гострими проблемами, обумовленими системною кризою в економіці України. Несприятливе інвестиційне становище в державі відобразилося на пониженні міжнародних рейтингів України, що систематизовані автором в таблиці 1.

Таблиця 1.

Міжнародні рейтинги інвестиційного клімату України за 2015 рр.

Показник	Рік	Індекс або місце
Індекс сприйняття корупції (Corruption Perceptions index)	2015	130 з 168
Індекс легкості ведення бізнесу (World Bank's Doing Business Report "Ease of Doing Business")	2015	83 з 189
Глобальний індекс інновацій (Global Innovation Index)	2015	64 of 141
Валовий національний дохід на душу населення (World Bank GNI per capita)	2015	$3,560 118 з 187

Джерело: складено автором за даними: [5; 6; 7; 8]

Проведений нами аналіз показав, що враховуючи складну ситуації в Україні, інвестиційно привабливими на сьогодні залишаються підприємства аграрної галузі промисловості, підприємства легкої галузі промисловості,орієнтовані на виконання великих замовлень іноземних торгівельних мереж, а також підприємства, що займаються реалізацією ІТ-проектів. Але з огляду, на несприятливе законодавче регулювання ринку земель, великі іноземні інвестори не поспішають активно розвивати агробізнес доти, доки не матимуть можливості приватизувати земельні угіддя, права на які наразі оформлені орендними відносинами власності.

Академік Геєць В.М. відзначає несприятливу інвестиційну ситуацію для вітчизняних підприємств: «Поляризація політичних сил, радикалізм з ключових питань, корупція, що просочується у всі рівні суспільства, злиття політики і бізнесу, концентрація влади-власності, зростаюче невдоволення всім цим широких верств населення, включаючи представників малого, середнього і великого опозиційного бізнесу, формують на майбутнє вибухонебезпечну суміш. Було б вкрай безвідповідально не звертати на це уваги [9, с. 9].

Тривала гостра криза вітчизняної банківської системи спричинила банкрутство підприємств, які були залежні від банківських кредитних коштів, залучених на виконання інвестиційних проектів.

Історія розвитку банківського сектору економіки свідчить, що 97 банків збанкрутіли за роки Незалежності України. З них 34 установи було виведені з ринку в період з 1998 по 2013 рік. За ці роки вкладники отримали компенсацію у розмірі майже 6 мільярдів гривень. За 2014-2015 роки ліквідація фінансових установ різко зросла. Важкої долі не витримали 63 банки. А протягом цього року вкладники неплатоспроможних банків отримали суму відшкодування – 54 мільярди гривень [10].

Високий рівень інфляції в 2014 р. (124,9%) [11] та в 2015 р. (143,3%) [11] негативно вплинули на розробку та виконання довгострокових інвестиційних проектів. В умовах відсутності інвестиційних ресурсів для виходу зі скрутного становища та оптимізації

бізнес-процесів, підприємства приймають рішення щодо злиття та поглинання суб'єктів господарювання.

Важливим є усвідомлення різниці в негативних ефектах від скорочення грошових потоків для підприємств матеріальних галузей виробництва і нематеріальних. Так В. М. Геець критикує політику раціоналізації діяльності підприємств шляхом економії витрат і стверджує, що підвищення технічного рівня і скорочення зайвих робочих місць потрібно проводити в галузях, пов'язаних з виробництвом матеріальних благ і послуг. А галузі, які займаються «виробництвом людини» (освіта, наука, охорона здоров'я, культура), повинні зростати як за обсягами виробництва, так і по зайнятості [9, с. 10].

Вимагає, в контексті інвестиційної діяльності, подолання проблеми неефективного управління підприємством технологічною модернізацією виробництва. Низький рівень конкурентоспроможності продукції є, передусім, наслідком використання фізично та морально застарілого обладнання та технологій у виробничих процесах. Філюк Г.М. наголошує, що тривожною є динаміка темпів оновлення основних засобів на вітчизняних підприємствах, які не лише вкрай низькі, але й не забезпечують навіть простого відтворення. Якщо у 2007 р. оновлено було 6,23% основних засобів, то в 2014 р. цей показник становив 0,92% [12, с. 5].

На інвестиційну активність чинить вплив рівень розвитку і структура корпоративного управління підприємством, зокрема зацікавленість власників в залученні позичкових коштів.

Так, наприклад, власники, які мають повний контроль над підприємством, більш зацікавлені у виведенні активів з країни під час кризових явищ, аніж у залученні інвестиційних коштів для розвитку підприємства. Мотивом такої поведінки є незаконні дії власників під час приватизації майнових комплексів підприємств. Оскільки для багатьох таких власників підприємств строки давності, які звільняють їх від кримінальної відповідальності з дня вчинення злочинних дій під час управління підприємством, не минули, і у них існують серйозні побоювання щодо перегляду результатів приватизації органами державної влади.

Під час кризових явищ вразливим стає інвестор, права власності якого порушує недобросовісний принципал. У власників підприємств є економічний інтерес максимізувати свій прибуток, який втілений у схильності до виведення якомога більше активів з країни, провокуванні корпоративних судових спорів і початку процедури банкрутства підприємства, ініційованої афілійованою особою. В умовах, коли вітчизняна судова влада дискредитувала себе як гілка влади, яка гарантує захист прав та інтересів інвесторів і має низький рівень довіри з їх боку, на зростання обсягів інвестицій в довгостроковій перспективі не можна сподіватися. Тому інвестори для зменшення ризиків при укладанні зовнішньоекономічних інвестиційних контрактів передбачають в них арбітражні застереження, що означає розгляд спору між сторонами контракту в міжнародних арбітражних судах за правилами іноземної юрисдикції. Така обачливість гарантує якісний захист майнових прав інвестора у випадку не виконання принципалом умов інвестиційних проектів шляхом накладання арештів на його іноземні активи та їх подальше ефективне стягнення на користь інвестора.

Багато портфельних інвесторів вже розуміють: захист їх прав власності на інвестовані кошти можливий за умови зацікавленості в цьому контролюючих акціонерів. Тому марним є намагання захистити корпоративні права дрібних акціонерів підприємства

доти, доки в свої права не повірять великі акціонери. Якщо права власності не захищені від свавілля влади, зокрема, можливої політичної експропріації бізнесу, то не має сенсу обговорювати інші проблеми корпоративного управління, які впливають на темпи інвестиційної діяльності підприємства [13, с. 45].

Міноритарним акціонерам перед остаточним прийняттям рішення про інвестування обов'язково потрібно підрахувати витрати на збір та аналіз повної інформації про підприємство та визначити розмір потенційних втрат від інвестицій. Своєчасним має бути і аналіз інвестором стандартів корпоративного управління, оцінка легкості отримання адекватної інформації про стан підприємства та увага до використання міжнародних стандартів при складанні фінансової звітності підприємства.

З огляду на обмеженість внутрішніх фінансових ресурсів в умовах погіршення доступу до зовнішніх кредитів, підприємства мають зробити складний вибір: або зупинити виробництво і втратити ринки, тримаючи високі ціни в розрахунку на тимчасові труднощі, або знизити ціни, тим самим відновивши попит на свою продукцію і зберігши споживача. Перший шлях – це шлях тих виробників, які дбають про майбутнє, розширюючи та інвестуючи у виробництво й заробляючи на "обороті", а другий – шлях спекулянтів, що отримують у короткостроковому періоді надприбутки і виходять з виробництва [14, с. 13].

На динаміку інвестиційної діяльності підприємства чинить визначальний вплив стадія кризи, в якій опинилося підприємство. Діяльність принципала під час кризових явищ характеризується падінням обсягів виробництва, стійкою збитковістю виробництва, гострою потребою в обігових коштах і накопиченням простроченої заборгованості. Навіть за умови високого рівня доходності, інвестор приймає рішення, співставляючи його з високим ступенем ризику. На стадії неплатоспроможності підприємства-принципала інвестиційні ресурси спрямовуються на реструктуризацію збиткових бізнес-проектів, технологічне та технічне переоснащення виробництва. Для захисту своїх майнових прав, інвестор висуває вимогу до принципалу при реалізації інвестиційного проекту щодо здійснення ним суворого контролю за діяльністю виконавчих органів управління підприємством.

Висновки. Здійснення ефективної інвестиційної діяльності ставить перед власниками і керівництвом підприємств та потенційними інвесторами завдання з проведення прогнозування кризових явищ в економіці у коротко- та довгостроковому періоді, прийнятті виважених рішень при виборі джерел та об'єктів фінансування, розрахунку строків окупності проектів, зважаючи на тривожні процеси руйнування національної банківської системи. Підприємствам слід своєчасно проводити реструктуризацію низькорентабельних інвестиційних проектів. Під час зміни стадій кризових явищ, що відзначається на погіршенні інвестиційної привабливості господарської діяльності, топ-менеджери мають невідкладно реагувати на такі виклики та переглядати свою інвестиційну політику, враховуючи ступінь ризику та рівень прибутковості, а також не нехтувати наданням інвесторам інформації щодо прозорості реалізації бізнес-проектів.

Література.

1. Черваньов, Д.М. Менеджмент інноваційно-інвестиційного розвитку підприємств України [Текст]: монографія / Д.М. Черваньов, Л.І. Нейкова. – К.: Т-во «Знання», КОО, 1999. – 514 с.
2. Старкова Н.О. Основные направления и проблемы привлечения иностраных ивестиций в РФ /Н.О. Старкова, И.Г. Рзун, А.С. Саватеева // Современные тенденции в экономике и управлении: новый вигляд. – 2014. – №30. – С. 209-214.

3. Харламова А. Инвестиционная безопасность как компонента экономической безопасности Украины / А. Харламова // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Серія: економіка. – 2013. – №144. – С. 57-60.
4. Кириленко В.І. Механізм інвестиційного партнерства в системі гарантування економічної безпеки / В.І. Кириленко // Стратегія економічного розвитку України. – 2007. – 20-21. – С. 51-56.
5. Corruption perceptions index // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.transparency.org/cpi2015
6. World Bank's Doing Business Report "Ease of Doing Business" // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.doingbusiness.org/rankings
7. Global Innovation Index // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.globalinnovationindex.org/userfiles/file/reportpdf/GII-2015-v5.pdf
8. World Bank GNI per capita [// [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://data.worldbank.org/indicator/NY.GNP.PCAP.CD
9. Геец В.М. Выход из кризиса / В.М. Геец, А.А. Гриценко // Журнал экономической теории. – 2013. - №3. – с. 7-18
10. Ліквідація українських банків // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://24tv.ua/v_ukrayini_nazvali_strashnu_kilkist_likvidovanih_bankiv_n629112
11. Індекс інфляції в Україні // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://index.minfin.com.ua/index/infl/?2015
12. Філюг Г.М. Технологічна модернізація підприємств промисловості в Україні як основа їх економічної безпеки / Г.М. Філюк // Теоретичні та прикладні питання економіки. – Київ: ВПЦ «Київський університет». – 2015. – № 2(31). – С.4–10.
13. Гуриев С. Мифы экономики: Заблуждения и стереотипы, которые распространяют СМИ и политики [Текст]: монография / С. Гуриев.- Москва: Издательство «Альпина Бизнес Букс», 2009. – 294 с.
14. Осецький В.Л. Інвестиційна політика України в умовах сучасної фінансової кризи / В.Л. Осецький // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченкаю. Економіка. – 2009. – №111. – С. 11-13.

References.

1. Chervan'ov, D.M. Menedzhment innovatsiyno-investytsiynoho rozvytku pidpryyemstv Ukrayiny [Tekst]: [monohrafiya] / D.M. Chervan'ov, L.I. Neykova. – K.: T-vo «Znannya», KOO, 1999. – 514 s.
2. Starkova N.O. Osnovnye napravleniya i problemy privlecheniya inostranykh ivestitsiy v RF /N.O. Starkova, I.G. Rzun, A.S. Savateeva // Sovremennye tendentsii v ekonomike i upravlenii: novyy viglyad. – 2014. – #30. – S. 209-214.
3. Kharlamova A. Ynvestytsyonnaya bezopasnost' kak komponenta эkonomycheskoy bezopasnosty Ukraynы / A. Kharlamova // Visnyk Kyyivs'koho natsional'noho universtytu imeni Tarasa Shevchenka. Seriya: ekonomika. – 2013. – #144. – S. 57-60.
4. Kyrylenko V.I. Mekhanizm investytsiynoho partnerstva v systemi harantuvannya ekonomichnoyi bezpeky / V.I. Kyrylenko // Stratehiya ekonomichnoho rozvytku Ukrayiny. – 2007. – 20-21. – S. 51-56.
5. Sorruption perceptions index / Sorruption perceptions index 2015 // http://www.transparency.org /cpi2015
6. World Bank"s Doing Business Report "Ease of Doing Business" // http://www.doingbusiness.org/rankings
7. Global Innovation Index // The https://www.globalinnovationindex.org/userfiles/file/reportpdf/GII-2015-v5.pdf
8. World Bank GNI per capita // http://data.worldbank.org/indicator/NY.GNP.PCAP.CD
9. Geets V.M. Vykhod iz krizisa / V.M. Geets, A.A. Gritsenko // Zhurnal ekonomicheskoy teorii. – 2013. - №3. – S. 7-18
10. Likvidatsiya ukrayins'kykh bankiv // http://24tv.ua/v_ukrayini_nazvali_strashnu_kilkist_likvidovanih_bankiv_n629112
11. Indeks inflyatsiyi v Ukrayini // http://index.minfin.com.ua/index/infl/?2015

12. Filyuh H.M. Tekhnolohichna modernizatsiya pidpryyemstv promyslovosti v Ukrayini yak osnova yikh ekonomichnoyi bezpeky / H.M. Filyuk // Teoretychni ta prykladni pytannya ekonomiky. – Kyyiv: VPTs «Kyyivs'kyy universytet». – 2015. – # 2(31). – S.4–10.
13. Guriev S. Mify ekonomiki: Zabluzhdeniya i stereotipy, kotorye rasprostranyayut SMI i politiki [Tekst]: monografiya / S. Guriev.- Moskva: Izdatel'stvo «Al'pina Biznes Buks», 2009. – 294 s.
14. Osets'kyy V.L. Investytsiyna polityka Ukrayiny v umovakh suchasnoyi finansovoyi kryzy / V.L. Osets'kyy // Visnyk Kyyivs'koho natsional'noho universytetu imeni Tarasa Shevchenkayu. Ekonomika. – 2009. – #111. – S. 11-13.

Е.А. Наумова, кандидат экономических наук,
доцент кафедры маркетинга и поведенческой экономики
Университет экономики и права «КРОК»

УПРАВЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСНЫХ ЯВЛЕНИЙ

Рассмотрена роль инвестиций в деятельности предприятия в условиях кризисных явлений. Выявлены современные тенденции осуществления инвестиционной деятельности отечественными предприятиями, в частности, раскрыты проблемы защиты прав собственности инвесторов, положение корпоративного управления и технологической модернизация производства.

Ключевые слова: *инвестиции, инвестиционная деятельность предприятия.*

O. Naumova
Ph.D., Assistant Professor of Marketing
and Economic Behavior Department,
«KROK» University

MANAGEMENT OF INVESTMENT ACTIVITY OF THE ENTERPRISE UNDER CRISIS CONDITIONS

The method of comparison, analysis and synthesis, induction and deduction in devoted paper for the purpose of summarized modern theoretical approaches to the investment activity of the enterprise are used. *The research is based on the analysis of scientific papers of leading scientists about investment activity of the* enterprise under crisis economic conditions. The relationship between corporate management, technological modification of the production process, the government protection of the property rights of investors under crisis conditions and investment activity of Ukrainian enterprises are analyzed. *The paper is shown that lack of the investment activity in Ukraine is a negative consequence of the presence* a high degree of risk as a result of banking crisis and serious legal violations in the activity of enterprises.

Key words: investment, investment activity of the enterprise.

УДК: 330.101.54
JEL: H10

O.V. Otroshko, PhD in Economics, Associate Professor
Taras Shevchenko National University of Kyiv

IMPLEMENTATION OF THE ECONOMIC FUNCTIONS OF THE STATE: PROBLEM ASPECTS

This article analyzes the economic activity of the state in the context of the need to eliminate the flaws inherent in the markets. The main attention is paid to the disclosure of the problematic aspects of the implementation of the economic functions of the state, as the provision of public goods, externalities regulation and stabilization of the economy.

Keywords: defects of the market system, the economic functions of the state, public goods, externalities, stabilization of the economy.

Formulation of the problem. The market economy can be considered as consisting of the actual market system and the economic activity of the state. As a mechanism that, in general, provides the most effective use of economic resources, the market system forms the basis of a market economy, its core. As for the economic role of the state, it is to correct the functioning of markets in those cases where they fail. However, in practice, aimed at eliminating market failures, the economic activity of the state often goes through its own failures.

The goal of this article is to reveal the problematic aspects of the implementation inherent in state economic functions. Our attention will be focused on the analysis of these types of state activities as the provision of public goods, regulate externalities and stabilizing the economy.

The results of the research.

1. Provision of public goods.

First of all, it should be noted that the only sign that public goods are distinguished from private ones is their non-exclusivity, that is, the impossibility of excluding from among their consumers those who do not pay for them. In this regard, the position of those economists who, apart from the non-exclusivity, attributed to public goods also such distinctive features as noncompetitiveness and indivisibility in consumption [1, p. 151; 2, p. 99]. An example of public goods is overloaded at peak rush hours, the consumption of which by some consumers restricts the possibility of their consumption by other consumers. On the other hand, indivisibility is a property that is inherent in including some private benefits. It is about private goods of common consumption, such as public transport services. Therefore, indivisibility can not be considered as one of the distinctive features of public goods.

Some economists, along with the public goods themselves, distinguish the so-called quasi-social benefits, including, though exceptional, though those whose consumption is accompanied by significant positive externalities, benefits [2, p. 100]. Because due to the presence of significant positive external effects, the market system is not able to ensure the production of quasi community benefits in optimum amounts, it is believed that the state should assume the function of providing them.

In our opinion, the concept of quasi-social benefits is vulnerable in several respects.

Firstly, the fact that the state provides some private goods in the same way as public goods does not give any reason to regard such private goods as "alleged" public goods. The nature of goods, whether private or public, is not determined by who and how they are provided-a state free of charge or a private sector on a paid basis. In view of this, one can not but point out the erroneousness of the classification of the public goods of the "system of state education" [3, p. 83]. Education is exceptional, and therefore a private good regardless of who and how it is provided-a state free of charge or a private sector on a paid basis.

Secondly, as will be shown below, the so-called underproduction of goods and services in the case of positive externalities is not an unconditional ground for adjusting the performance of the markets by subsidizing producers or consumers.

Thirdly, by providing private benefits on a royalty-free basis, the state can be guided by others rather than the internalization of positive externalities, motives, such as the need to ensure equal access to school education for all children, regardless of their parents' solvency.

In general, the state should, as far as possible, avoid the free provision of private goods and focus on what it actually has to deal with - the provision of public goods. This is due, in particular, to the lack of state tools that would allow them to accurately identify and aggregate individual preferences of consumers. In any case, nobody can do better than the market.

Therefore, the provision of private and public goods free of charge by the state will always lack the allotment efficiency. Another problem that arises in the process of providing the state with public goods is the status of the state as their monopoly supplier, which prevents consumers from controlling the quality of such goods by choosing their best supplier. Low quality roads or law enforcement activities with sufficient amounts of funding - examples of ineffective state activity as a monopoly supplier of public goods.

2. Adjustment of external effects.

External effects are uncompensated influences of the subjects of the economy on the welfare of third parties. Such influences can occur both in the sphere of production and in the sphere of consumption, and to be both positive and negative. However, in any case, they are distinguished by the fact that they are implemented, firstly, without prior agreements between the persons who generate and experience them, and secondly, without compensation from those who harm or, conversely, benefit.

Justifying the need for state regulation of external effects, the vast majority of economists focuses on the fact that in their case there is a deviation of the equilibrium production volumes

from their optimal levels. If in the case of negative externalities, there is overproduction, in the case of positive external effects they are produced in insufficient quantities. To prevent or eliminate such distortion in the allocation of resources in production and should be designed, according to General opinion, state regulation of external effects [4 c. 259 -261].

In the case of negative external effects, actual production volumes are, in fact, greater than those that would have taken place in the absence of overflows of costs. However, this is not unique and does not seem to be the main reason why the state should regulate negative external influences. Extremely important is the fact that the losses that, in the event of negative external influences that some subjects of the economy cause to others, must be compensated by those who afflict them and those who experience them. Just as consumers of ordinary goods have to pay for them to those who produce them, manufacturers of «antigoods» should pay for them to those who "consume" them. And if private individuals appear to be unable to resolve the problem of compensation for harm caused by themselves, the state should assume its responsibility. However, for the state, solving this problem is rather complicated.

After all, it must: firstly, identify all those who cause and experience uncompensated harm, and secondly, accurately assess its scale, thirdly, to obtain adequate compensation from those who harm, and to distribute it among those who are subject to the size of their losses. It is clear that in practice the implementation of all of the above-mentioned actions of the state may be subject to serious difficulties. One of them is related to an accurate assessment of the damage that third parties experience as a result of negative externalities. The less accurate this assessment will be, state regulation of negative external influences will be more ineffective.

A fundamentally different situation arises in the case of positive external effects. If one person, without any prior agreements with the other, creates any benefit for her, the person who receives it will not be obligated to pay for the person who created it because she did not assume such financial obligations. Accordingly, the state has no reason to require those who receive external benefits to pay those who create them. A state may, on behalf of persons who receive external benefits, pay to the persons who create them only when it is considered necessary to make the recipients of their external benefits. In contrast, a person who, without any deal with another person, causes harm to her/him is obliged to compensate her/him for the injured party. Accordingly, the state has every reason to demand that it do so.

Thus, the fact that, in the case of positive external effects, the actual production volumes of products are less than, those that would have taken place in the absence of overflows of benefits is not sufficient grounds for state interference in the functioning of markets in the form of subsidizing production or consumption. Taxpayers may decide not to pay those who create positive externalities for them, without any reason assuming that the implementation of this type of payment is not their responsibility. One example of how a state, under cover of the alleged need for internalization of positive externalities, is forcing some people to pay for the

benefits that other people receive, is free higher education. However, firstly, educated people, as, indeed, uneducated, can create for society not only positive, but also negative external effects. Examples are the activities of inefficient governments, formed from educated people, or enterprises of environmental pollutants, led by once again educated people. Secondly, even if educated people create some kind of "pure" positive external effects for society, it does not impose on him the obligation to assume the payment for higher education. At the very least, the state should ask taxpayers whether they consider it necessary to pay for those who are in higher education.

3. Stabilization of the economy.

Since the Great Depression, stabilizing the economy is perhaps the most controversial economic function of the state. If Keynesians believe in the ability of the state through discretionary measures of fiscal and monetary policy to smooth out fluctuations arising from market system in real output, employment and prices, then, according to the monetarists, the main source of macroeconomic instability is not the market system and the wrong policy of the state [5, p. 19, 88, 107].

Monetarist critique of the discretionary stabilization policy is as follows.

1. The Keynesian model of a discretionary stabilization fiscal policy, by its very nature, can not be an effective tool for stabilizing the economy. In particular, in the case of applying a stimulating fiscal policy to cover the state budget deficit at the expense of domestic state loans, the following chain of causal relationships will be observed: (1) an increase in public borrowing will lead to an increase in total demand for money; (2) an increase in total demand for money; Will cause an increase in the interest rate, (3) an increase in the interest rate will lead to a reduction in private investment, (4) a reduction of private investment in unchanged other conditions will result in a reduction in total costs. In the end, the result will be the opposite of what the stimulating fiscal policy is aimed at.

In the case when in the process of stimulating fiscal policy fiscal deficit financed by money creation, may increase the level of business activity will be the consequence of not only fiscal (manipulating public expenditure and taxes) as monetary (in this case putting into circulation extra money) activities.

2. Equally ineffective in terms of mitigating fluctuations in the economy is the policy of cheap and expensive money. At the same time, the ineffectiveness of discretionary monetary policy lies primarily with unpredictable time lags. Although changes in the supply of money and affect the nominal volume of production, but because of a rather long and indefinite period of time. Since the length of the lag time can not be foreseen in advance, the likelihood of the policy of cheap or expensive money is not sufficient for the current economic situation. As a result, discretionary monetary policy, which is introduced in order to stabilize the economy, can turn into a factor of destabilization of the economy. However, even if the introduction of discretionary monetary policy and was not accompanied by the emergence of unpredictable time lags, its results would still be ambiguous and contradictory.

In other words, introducing a policy of cheap money, the central bank will be able to seek an increase in real output only at the price of increasing inflation. Similarly, the policy of expensive money introduced by the central bank, besides the actual anti-inflationary effect, will have its consequence, if not a decrease, at least a containment of the growth of the real volume of production.

The question, obviously, is how important is the payment for the policy of accelerating economic growth and the policy of curbing inflation in the form of an appropriate increase in the level of prices and a reduction in the rates of economic growth. For example, if anti-inflationary policies have one of its consequences, a significant decline in the rate of economic growth, then should it be applied? Similarly, a substantial increase in prices can be considered too big a victim, which should not be in exchange for accelerating the growth of real production. Thus, the presence of unwanted side effects is another serious problem that complicates, if not impossible, the effective implementation of cheap and expensive money policies to stabilize the economy.

Conclusions. The study confirmed a simple truth: by resolving the problems caused by failure of the market, the state does not succeed in all cases. This is partly due to the fact that the state lacks the necessary tools for correction of market defects, and in part - their inefficient use. In the extreme case, state intervention in the functioning of the market system with a view to correcting its defects may result in outcomes worse than those that would have occurred if the state did not try to "improve" the markets.

References.

1. Menkyu N. G. Printsipyi ekonomiks / N. G. Menkyu. - 2-e izd. - SPb: Piter, 2002. – 496 s.

2. Makkonnell K. R., Bryu S. L. Ekonomiks: Printsipyi, problemyi i politika. – T.1. – M.: Respublika, 1992. – 399 s.

3. Hillman A. Gosudarstvo i ekonomicheskaya politika: vozmozhnosti i ogranicheniya upravleniya. - M.: Izd. dom GU VShE, 2009. – 879 s.

4. Pigu A. Ekonomicheskaya teoriya blagosostoyaniya, t. 1. / A. Pigu. – M., «Progress», 1985. – 512 s.

5. Fridman M., Fridman R. Svoboda vyibirat: Nasha pozitsiya / Per. s angl. M.: Novoe izdatelstvo, 2007. – 356 s.

Отрошко О.В., к.е.н., доцент
КНУ імені Тараса Шевченка

РЕАЛІЗАЦІЯ ЕКОНОМІЧНИХ ФУНКЦІЙ ДЕРЖАВИ: ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ

Стаття присвячена аналізу економічної діяльності держави в контексті необхідності усунення властивих ринкам вад. Головну увагу приділено розкриттю проблемних аспектів реалізації таких

економічних функцій держави, як надання суспільних благ, регулювання зовнішніх ефектів та стабілізація економіки.

Ключові слова: *вади ринкової системи, економічні функції держави, суспільні блага, зовнішні ефекти, стабілізація економіки.*

А.В. Отрошко, к. э. н., доцент
КНУ имени Тараса Шевченко

РЕАЛИЗАЦИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ФУНКЦИЙ ГОСУДАРСТВА: ПРОБЛЕМНЫЕ АСПЕКТИ

Статья посвящена анализу экономической деятельности государства в контексте необходимости устранения присущих рынкам изъянов. Главное внимание уделено раскрытию проблемных аспектов реализации таких экономических функций государства, как предоставление общественных благ, регулирования внешних эффектов и стабилизация экономики.

Ключевые слова: *изъяны рыночной системы, экономические функции государства, общественные блага, внешние эффекты, стабилизация экономики.*

УДК 338.5:330.4
JEL F23

Чукурна Е.П., к.е.н., доцент,
Одеській національний політехнічний університет

СИТУАЦІЙНИЙ АНАЛІЗ ФАКТОРІВ ЦІНОУТВОРЕННЯ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

В статті *проведений ситуаційний аналіз факторів ціноутворення машинобудівних підприємств, який дозволив сформувати стратегічні рішення в сфері ціноутворення на основі отриманих результатів. Зроблений висновок, що основними факторами ціноутворення на продукцію машинобудування на глобальному ринку є наступні: етап життєвого циклу продукції машинобудування на світових ринках; ступінь універсальності машин і устаткування; взаємозв'язок значної частини світової торгівлі машин і обладнання з інвестиційними процесами в країнах – імпортерах; середня норма рентабельності в галузі; рівень конкурентоспроможності продукції українських виробників продукції машинобудування на світових ринках. Розроблено та запропоновано класифікацію факторів ціноутворення для машинобудівних підприємств на прикладі вагонобудування та стратегічні цінові рішення для кожного з них.*

***Ключові слова**: ціноутворення, фактори ціноутворення, цінові індекси, підприємства машинобудування.*

Постановка проблеми. Проблема ціноутворення на промислову продукцію машинобудівельної галузі в даний час стає особливо актуальною. Це підтверджується тим, що в структурі доданої вартості, яка формується в галузях економіки України, на другому місці знаходиться переробна промисловість, до якої належить й машинобудування. Ринок продукції машинобудування є одним з найбільш неоднорідних ринків кінцевої промислової продукції. Він характеризується складною структурою, оскільки складається з великої кількості ринків різних типів машин і устаткування зі своїми специфічними особливостями. Функціонування ринку машин і устаткування характеризується відмінними рисами, які визначають особливості формування цін на цю продукцію. Особливо впливає на цей ринок інноваційна активність, тенденції ресурсозбереження, які втілюються у створенні нових, більш продуктивних видів, які забезпечують зниження витрат паливно-енергетичних і сировинних ресурсів.

Характерною рисою цього ринку також є широта товарної номенклатури, яка виражається в створенні техніки для різних галузей діяльності: сільського господарства, транспорту, науки, торгівлі, побутового обслуговування та самого машинобудування. Виробництво машин та устаткування носить, як правило, масовий характер, характеризується високою ціновою конкуренцією і відносно низькими темпами зростання цін. Крім того, специфіка цін на продукцію машинобудівельної промисловості полягає в складності розрахунку середньої статистичної ціни конкретного товару. Аналіз цін і ціноутворення по цій групі товарів концентрується навколо індексів цін, що обумовлено особливостями самої продукції машинобудування, різноманіттям її видів і підвидів. В зв'язку з цим, ціна конкретного виробу незначною мірою може проінформувати про рівень цін на даний вид товару, особливо якщо однорідні вироби відрізняються від базового виробу або якщо вони мають якісь додаткові характеристики. В результаті цінова інформація по даній групі товарів є непрозорою, що дозволяє виробникам

маніпулювати цінами і якісними характеристиками товарів, створюючи умови для нецінової конкуренції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В Україні проблемами стратегічного розвитку промисловості, в тому числі й машинобудуванню присвячено низьку праць таких науковців, як: О. Амоші [1], В. Вишневського, Л. Збаразської [1], В. Гейця, М. Чумаченко, В.Ляшенко [2], І. Оддюка, В. Пустовойта, О. Собкевич, В. Точиліна та багатьох інших. Дослідження різних аспектів маркетингового ціноутворення, в тому числі й факторів впливу на ціну, знайшло відображення у наукових працях провідних зарубіжних та вітчизняних вчених, до яких можна віднести: Ф. Котлера [8], М. Портера [10], П. Друкера [6], Л. Балабанову[1], М. Окландера [9] та інших. Незважаючи на вагомий внесок цих вчених в розвиток теорії маркетингового ціноутворення, на сьогодні немає цілісної системи знань, яка має охоплювати низьку факторів, що впливають на встановлення ціни в різних галузях промисловості, в тому числі й машинобудуванні.

Невирішені частини проблеми. Разом із тим слід зазначити, що ситуаційний аналіз факторів ціноутворення в машинобудівний галузі був вивчений недостатньо. В умовах розвитку глобальної економіки та формування впливу нових факторів глобального порядку на методологію ціноутворення, постає питання визначення факторів найбільшого впливу на процес встановлення ціни.

Метою статті є проведення ситуаційного аналізу факторів ціноутворення машинобудівних підприємств та формування стратегічних рішень в сфері ціноутворення на основі отриманих результатів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Важливою особливістю ринку машин та обладнання є їх складність, а також різноманіття і динамічність технічних параметрів продукції, схильність машин і устаткування до швидкого морального зносу. Відмінною рисою ціноутворення на продукцію машинобудування є відносна стабільність цін, що підтверджується даними Державної служби статистики України [5] про індекси цін на продукцію машинобудування (рис.1.).

Рис.1. Індекси цін на продукцію промисловості в цілому та індекси цін на продукцію машинобудування України за період з 2007 по 2015 рр. [складено на основі даних джерела [5]

Як видно з рис.1., індекси цін на машинобудівну продукцію знаходяться практично на одному рівні з загальними індексами цін промисловості. За період з 2011 по 2014 рр. спостерігалось зниження цінових індексів по машинобудуванню. Цей факт пояснюється високою гнучкістю цін на продукцію машинобудування, яка досягається шляхом

застосування системи різних доплат і знижок. В контрактах на постачання машин і обладнання характерно також використання поправок по гарантійним строкам. При цьому орієнтуються на те, що зазвичай за кожен додатковий рік гарантій надається надбавка, яка приблизно відповідає середньорічній банківській процентній ставці за кредит. Але, за останні два роки цінові індекси значно зросли в зв`язку з економічною кризою, інфляцією та подорожчанням сировини та матеріалів для виробництва продукції машинобудування.

На формування світових цін на продукцію підприємств машинобудування на глобальному ринку впливають наступні основні фактори:

1. Етап життєвого циклу продукції машинобудування на світових ринках. В період впровадження ціна звичайно висока, а її цінова еластичність низька. На етапі зростання проявляється цінова конкуренція, що сприяє поступовому зниженню ціни. На етапі зрілості ціна стабілізується, внаслідок посилення нецінової конкуренції. Зазначені закономірності мають загальний характер і на окремих ринках помітно змінюються під впливом тих чи інших факторів. Більшість продукції машинобудування має порівняно короткий життєвий цикл, часом обчислюваний місяцями й навіть тижнями. Останнє відноситься до продуктів високих технологій, де зміни відбуваються особливо швидко і практично кожен місяць на ринку проявляються нові різновиди товарів. В цих умовах навіть розрахунок групових цін та індексів їх змін становить серйозну трудність. Якщо порівняти індекси виробництва з індексами зміни ціни, то можна побачити, що індекси виробництва коливалися більш значною мірою, ніж індекси зміни ціни (рис.2.).

Рис.2 Індекси виробництва машинобудування та індекси зміни цін на її продукцію в Україні за період з 2007 по 2015 рр. [складено на основі даних джерела [5].

З рис. 2. видно, що значне коливання індексів виробництва продукції машинобудування спостерігалося в Україні в 2009 році, що є наслідком фінансової кризи у світі. В той же час, цінові індекси також впали, але не суттєво. Це дозволило зберегти рентабельність в галузі. Цей графік підтверджує, що на продукцію машинобудування еластичність попиту є відносно низькою. Тобто, обсяги споживання машин та обладнання майже не залежать від зміни ціни. Внаслідок цього, при формуванні ціни на продукцію машинобудування слід враховувати інші фактори, які є найбільш впливовими.

2. Ступінь універсальності машин і устаткування. При універсальному характері машинобудівної продукції формується масове виробництво, що веде до зниження витрат

виробництва і відповідно цін. При спеціалізованому характері продукції, виробництво обмежується дрібними серіями чи окремими екземплярами, що призводить до підвищення витрат виробництва й цін. Тому, світові ринки машин і устаткування, виробництво яких є універсальним, характеризуються більшою ціновою конкуренцією й відповідно повільним зростанням цін (наприклад, машини та обладнання споживчого призначення, електротехнічні вироби тощо).

3. Взаємозв'язок значної частини світової торгівлі машин і обладнання з інвестиційними процесами в країнах - імпортерах. Це впливає на особливості функціонування ринків машинобудівної продукції та процесів ціноутворення на них. Крім того, це сприяє поширенню фінансування покупки машин і устаткування за рахунок надання покупцям кредитів, умови яких пов'язані з конкуренцією, а іноді й з укладанням угод міждержавного характеру. Якщо розглянути темпи зростання обсягів прямих іноземних інвестицій (ПІІ) в реальний сектор економіки України, то можна побачити, що рівень прямих інвестицій постійно зростав на протязі останніх 10 років. В той же час, інвестиції в основний капітал значно перебільшують прямі інвестиції в акціонерний капітал (рис.3.).

Рис. 3. Обсяги прямих іноземних інвестицій та інвестицій в прямий капітал в Україні за період з 2004 по 2014 рр. [складено на основі даних джерела [5].

Пожвавлення інвестиційної діяльності сприятиме також формуванню двоканального характеру міжнародної торгівлі машинами та обладнанням. Перший канал - кон'юнктурний, пов'язаний з торговими угодами, другий – з торгівлею машинами та включенням в систему міжнародного виробничо- інвестиційного кооперування. Останній канал торгівлі продукцією машинобудування створює в країни-імпортера довготривалу потребу в закупівлі запчастин і послуг, необхідних для експлуатації обладнання та машин інвестиційного призначення, що часто супроводжується різнобічною діяльністю з формування відповідної інфраструктури. В результаті чого, в країнах-імпортерах розширюються старі та формуються нові товарні ринки, що впливає на встановлення цін. В структурі цін на машини й устаткування, які закуповуються за інвестиційними програмами, значно збільшується частка витрат, пов'язаних з проектуванням і встановленням обладнання, якого немає в структурі ціни товару, що йде по кон'юнктурному каналу або вони складають меншу величину.

Світові ціни навіть однорідної продукції машинобудівної промисловості істотно розрізняються за величиною різниці у витратах та внутрішніх цінах великих компаній -

виробників і експортерів цієї продукції по внутрішньому і зовнішньому торговому каналу і в результаті поставки однієї й тієї ж продукції. Світові ціни продукції машинобудування мають множинний характер, тому оцінки єдиного рівня світових цін на їх основі в тих чи інших розрахунках або публікаціях деякою мірою є умовними.

Базовим чинником ціноутворення в машинобудуванні є норма рентабельності в галузі, оскільки вона формує нижню межу ціни. За даними держкомстату України [5], середня норма рентабельності в галузі коливається від 3,6% до 6,2% (рис. 4.). З рис. 4. наочно видно скорочення рівнів рентабельності за підгалузями машинобудування порівняно з середнім рівнем по промисловості.

Рис. 4.Норми рентабельності в машинобудуванні України [складено на основі даних джерела [5].

Ситуаційний аналіз факторів ціноутворення був проведений на прикладі підприємств вагонобудівельної галузі. Вагонобудівельна галузь має певну специфіку, яка визначається технологічними особливостями її продукції. Продукція українського машинобудування орієнтована тільки на ринок збуту країн, які формують так званий «Простір 1520», до якого входять країни колишнього СРСР, Прибалтійські країни, Фінляндія та Монголія. В сьогоденні, на ринку країн «Постір 1520» працюють 49 підприємств вагонобудівній галузі. За обсягами випуску продукції лідером галузі є НПК «Уралвагонзавод», який протягом останніх п`яти років випускає найбільшу кількість вагонів. Друге місце в галузі займає ПАТ «Азовзагальмаш», обсяги виробництва якого за період з 2010 по 2012 рр. незначно коливалися, але починаючи з 2013-2014рр. мають значне скорочення. ПАТ «Крюківський вагонобудівний завод» протягом періоду, який аналізувався має стабільні обсяги випуску на рівні 10568 одиниць. Обсяги випуску таких підприємств, як ВАТ «Алтайвагон», ПАТ «Стахановський вагонобудівний завод» та ПАТ «Дніпровагонмаш» знаходяться в одному діапазоні (рис.5.).

Серед українських виробників галузі вагонобудування лідерами на ринку є наступні підприємства: ПАТ «Азовзагальмаш», ПАТ «Крюковській вагонобудівний завод», ПАТ «Дніпровагонмаш», ПАТ «Стахановській вагонобудівельний завод».

Починаючи з 2011 року ринок вагонів почав входити в фазу перевиробництва. Для українських виробників вагонів ситуація значно погіршилася із запровадженням в 2012 році протекціоністських заходів з боку влади РФ, а саме введення квот на імпорт продукції вагонобудування.

Рис.5. Обсяги випуску найбільших вагонобудівних підприємств країн «Постір 1520» [11]

Крім того, РФ має монопольне становище в питаннях сертифікації продукції вагонобудування. Всі українські виробники вагонів повинні отримати сертифікати Російського сертифікаційного регістру федерального залізничного транспорту, без якого поставка вагонів в Російську Федерації, а також в більшість країн Митного союзу є неможливою. Машинобудування є ключовою галуззю української промисловості та входить у трійку лідерів експорту продукції разом із металургією та хімічною промисловістю. Вагонобудування є невід`ємного складовою машинобудування. Для вагонобудівельної галузі 2013-2014 рр. характеризувалися значним падінням поставок до країн Митного союзу й як наслідок, падінням виробництва. В 2013 році українські вагонобудівники поставили на зовнішні ринки залізничний транспорт та устаткування до нього на суму 2,5 млрд. дол. США. Проте, варто відзначити, що постачання вантажних вагонів в 2013 році на основний ринок збуту в Російську Федерацію, скоротилося на 40%. Ключовий ринок збуту закрився внаслідок підписання угоди про асоціацію з ЄС та у зв`язку з профіцитом вантажних вагонів, який утворився на «просторі 1520». Попит на ринках країн Середньої Азії (Узбекистан, Таджикистан, Туркменістан) та Закавказзя (Азербайджан) є мало об`ємним та швидко насичується, що не забезпечує достатньої завантаженості потужностей українських вагонобудівних підприємств. Доступ на ринки Казахстану і Білорусі утруднений через їх членство в Митному союзі, в якому прийняті протекціоністські заходи. Все це супроводжувалось значним скороченням залізничних вантажоперевезень та зниженням активності великих покупців-операторів ринку вантажоперевезень з причини різкого зниження обсягу перевезень сировини та готової продукції.

Обсяги загального виробництва вагонобудівній галузі багато в чому залежать від сформованої кон'юнктури ринку і в першу чергу від попиту на продукцію. Одним з найбільш важливих факторів, який впливає на попит на вагонобудівну продукцію, є структура парку рухомого складу вантажних вагонів в країнах СНД і ступінь їх зносу.

Згідно зі статистичними даними, найбільшою ємністю за показником парку вантажних вагонів характеризується ринок Російської Федерації, питома вага якого складає 71,63% на ринку країн Митного союзу та СНД. Другим великим ринком за показником потенційної ємності парку вантажних вагонів є ринок вагонів України, який займає 10,89% і на третьому місці - ринок Казахстану, питома вага якого становить 7,14%.

Другим по значущості чинником, який впливає на розвиток вагонобудівній галузі, є її орієнтація на зовнішні ринки. Враховуючи інженерно-технічні характеристики вагонів, що випускаються машинобудівними підприємствами країн «Простір 1520», можна констатувати, що вони орієнтовані тільки на ринки країн СНД, Прибалтики і Монголії, які мають ширину колії 1520 мм. Всі великі українські вагонобудівні підприємства, до яких відноситься ПАТ «Азовзагальмаш», ПАТ «Дніпровагонмаш», ПАТ «Стаханівський вагонобудівний завод» і ПАТ «Крюківський вагонобудівний завод», 95% продукції продають на зовнішні ринки і є залежними від експорту. Основною країною експорту вагонів українського виробництва є Росія, в яку експортується близько 89,7% продукції вагонобудування, в Казахстан - 9,3%, Латвію - 0,25%, в інші країни - 0,75%. Однак, з жовтня 2013 Росія обмежила імпорт вагонобудівної продукції України. Загальні втрати українських заводів від цієї політики склали близько 50 млн. доларів на місяць, тобто 600 млн. доларів на рік, що становить 0,5% українського ВВП. На сьогодні, Росія почала реалізувати програми імпортозаміщення української продукції та в інших сферах машинобудування. В цих умовах українські виробники вагонів повинні скоротити виробництво або шукати нові ринки збуту своєї продукції, що пов'язано з впровадженням інноваційно-інвестиційної політики. В країнах Європейського Союзу діють інші стандарти щодо довжини колії (1435 мм.), який перевищує стандарт країн СНД (1520 мм). Для цього будуть потрібні серйозні інвестиції на розробку та виготовлення зразків інноваційних вагонів. А крім того інноваційні технології, які передбачають збільшення навантаження на вісь з 23,5 тонни до 25 тонн і збільшення міжремонтного пробігу. Крім цього, важливо ввести нові методи післяпродажного обслуговування продукції, в тому числі надання гарантій та розподіл відповідальності з перевізником у випадку несправностей. Щоб зберегти виробництво, українським вагонобудівникам необхідно налагодити експорт за межі СНД. Для цього заводам потрібно щорічно інвестувати як мінімум $ 90000 США.

Вищезазначені тенденції поглиблюються фінансовою кризою підприємств вагонобудівельної галузі. Проведений аналіз фінансової стійкості українських підприємств вагонобудівельної галузі дозволив зробити висновок, що з 4 підприємств вагонобудування, які аналізувалися, тільки ПАТ «Азовзагальмаш» має негативні показники платоспроможності та є фінансово нестійким протягом останніх 6 років. Починаючи з 2013-2014рр. ПАТ «Крюківський вагонобудівельний завод» також знаходиться в кризовому стані. Інші два основних виробника вагонів ПАТ «Дніпровагонмаш» та ПАТ «Стахановський вагонобудівельний завод» мають абсолютну фінансову стійкість. Незважаючи на фінансову стійкість цих трьох підприємств вагонобудівельної галузі, в сьогоденні спостерігається значне падіння обсягів виробництва і цін на вантажний рухомий склад (в першу чергу на напіввагони), основними причинами цього є: падіння обсягів перевезень на залізниці, низькі орендні ставки на вагони та профіцит вантажного рухомого складу на ринку перевезень.

Крім того, ПАТ «Азовзагальмаш» та ПАТ «Дніпровагонмаш» мають складну організаційну холдингову структуру, в середині якої є підприємства, які зареєстровані в офшорних зонах. Цей факт створює підґрунтя для використання методології трансфертного ціноутворення, що також є вагомим фактором впливу на стратегічні цінові рішення. Таким чином, більшість факторів впливу ціноутворення в машинобудуванні має об`активний характер, пов`язаний з кон`юнктурою глобального ринку машинобудування. Проте, існують фактори впливу на ціноутворення, які пов`язані з певними ризиками. Для

українського вагонобудування можна визначити наступні ризики, які впливають на загальний розвиток цієї галузі й на встановлення цін тощо:

- загострення конкуренції серед виробників вагонів в країнах «Простір 1520»;
- насичення попиту на ринку вагонів та тенденція щодо його скорочення;
- політична криза в Україні. Внаслідок того,що Росія та країни СНД (Простір 1520) є основним ринком збуту продукції вагонобудування, побоювання клієнтів щодо розміщення замовлень на українських підприємствах є істотним ризиком виконання планів по збереженню обсягів виробництва;
- військові ризики, які пов`язані з проведенням військових заходів в межах АТО, в результаті чого зруйновано багато промислових об`єктів, залізнична інфраструктура та ін. Велика територія на кордоні України та Росії не контролюється українськими митними органами та прикордонними частинами, що унеможливлює рух транспорту та матеріальних цінностей;
- залежність від монопольного становища РСФЗТ в питаннях сертифікації вагонів;
- запровадження протекціоністських заходів з боку влади РФ шляхом введення квот на імпорт продукції машинобудування;
- своєчасне відшкодування ПДВ є одним з найважливішим фактором збалансування обігових коштів, оскільки експорт продукції складає 95% й вся продукція є матеріально ємною та енергоємною, то велика частка коштів накопичується саме в ПДВ;
- низька прозорість грошових потоків та використання трансферного ціноутворення в розрахунках між афілійованими особами;
- негативна вартість власного капіталу та низька ліквідність акцій.

Проведений ситуаційний аналіз галузі вагонобудування та дослідження впливу факторів ціноутворення на глобальних ринках машинобудування, дозволило розробити систему цінових стратегічних рішень для підприємств вагонобудування залежно від факторів впливу на ціноутворення, які були класифіковані на загальні (притаманні для всіх галузей машинобудування) та специфічні (притаманні тільки для галузі вагонобудування). Класифікація факторів ціноутворення та цінові стратегічні рішення для них представлені в табл.1.

Таблиця 1. – Класифікація факторів ціноутворення та цінові стратегічні рішення для підприємств вагонобудування

Фактори ціноутворення	Ступінь впливу на вагонобудівельну галузь	Цінові стратегічні рішення
Загальні фактори впливу на ціноутворення для галузі машинобудування		
Етап життєвого циклу продукції машинобудування на світових ринках	Етапи життєвого циклу товару впливають на встановлення та зміну ціни.	Етап впровадження: стратегія високих цін. Етап зростання: цінова стратегія залишається без змін Етап зрілості: стратегія диференційованих цін в рамках товарного асортименту. Етап спаду: стратегія «збирання врожаю» та стратегія «елімінації»
Ступінь універсальності машин і устаткування	Універсальний характер машинобудівної продукції формує масове виробництво, що веде до зниження витрат виробництва і	Стратегія лідерства за витратами при масовому виробництві Стратегія лідерства за якістю при виробництві спеціалізованої

	відповідно цін. Спеціалізований характер продукції обумовлений виробництвом дрібних серій чи окремих екземплярів, що призводить до підвищення витрат виробництва й цін.	продукції
Взаємозв'язок значної частини світової торгівлі машин і обладнання з інвестиційними процесами в країнах - імпортерах	В структурі цін на машини й устаткування, які закуповуються за інвестиційними програмами, значно збільшується частка витрат, пов'язаних з проектуванням і встановленням обладнання, якого немає в структурі ціни товару, що йде по кон'юнктурному каналу або вони складають меншу величину.	Світові ціни навіть однорідної продукції машинобудівної промисловості істотно розрізняються за величиною різниці у витратах та внутрішніх цінах великих компаній - виробників і експортерів цієї продукції по внутрішньому і зовнішньому торговому каналу і в результаті поставки однієї й тієї ж продукції. Світові ціни продукції машинобудування мають множинний характер, тому оцінки єдиного рівня світових цін на їх основі в тих чи інших розрахунках або публікаціях деякою мірою є умовними.
Середня норма рентабельності в галузі	За останні роки відбувається скорочення рівнів рентабельності за підгалузями машинобудування порівняно з середнім рівнем по промисловості.	Стратегія орієнтації на конкурентів в сфері ціни. Стратегія середніх цін в галузі
Рівень конкурентоспроможності продукції українських виробників продукції машинобудування на світових ринках	Рівень конкурентоспроможності продукції машинобудування залежить від впливу матеріальних витрат на ціноутворення.	Стратегії співвідношення «ціна/якість»
Специфічні фактори впливу на ціноутворення для галузі вагонобудування		
Високий ступні залежності від попиту на продукцію вагонобудування в країнах «Простір 1520»	Українське вагонобудування є галуззю, яка повністю залежить від ємності ринку країн «Простору 1520». Ця залежність спровокувала високий рівень ризику втрати фінансової стійкості підприємств вагонобудування. Загрозою є політика протекціонізму з боку РФ, яка за показником парку вантажних вагонів характеризується високою ємністю ринку, питома вага якого складає 71,63% від ринку країн Митного союзу.	1. Стратегія розширення ринку збуту, за рахунок виходу на нові закордонні ринки, що дозволить зберегти високий рівень рентабельності та встановити вигідну ціну для підприємства. 2. Диференціювання товарної номенклатури за рахунок впровадження нових модифікацій вагонів, що дозволить зменшити ризики залежності від одного ринку збуту та підтримувати мінімальний рівень рентабельності та забезпечить фінансову стійкість підприємства.
Трансфертне ціноутворення	Взаємні розрахунки між підприємствами однієї групи	Стратегія трансфертного ціноутворення, яка базується на

	(афілійованими особами). Цей аспект є характерним для ПАТ «Азовзагальмаш», який входить до концерну «Азовмаш» та ПАТ «Дніпровагонмаш», який є частиною групи «ТАС».	використанні наступних методів: 1.традиційні методи встановлення трансфертних цін (засновані на аналізі витрат); 2.доходні методи встановлення трансфертних цін.

Висновки. Проведений ситуаційний аналіз факторів ціноутворення машинобудівних підприємств дозволив сформувати стратегічні рішення в сфері ціноутворення на основі отриманих результатів. В результаті проведеного дослідження встановлено, що основними факторами впливу на ціноутворення на продукцію машинобудування на глобальному ринку є наступні: етап життєвого циклу продукції машинобудування на світових ринках; ступінь універсальності машин і устаткування; взаємозв'язок значної частини світової торгівлі машин і обладнання з інвестиційними процесами в країнах – імпортерах; середня норма рентабельності в галузі, оскільки вона формує нижню межу ціни; рівень конкурентоспроможності продукції українських виробників продукції машинобудування на світових ринках. Виявлені фактори ціноутворення дозволили розробити класифікацію факторів ціноутворення для машинобудівних підприємств (вагонобудування) та стратегічні цінові рішення для кожного з них.

Література.

1. Амоша А.И., Вишневский В.П., Збаразская Л.А. Неоиндустриализация и новая промышленная политика Украины // Економіка промисловості. – 2012.- № 1-2 (57-58). – с.3-33
2. Амоша О.І., Чумаченко М.Г., Ляшенко В.І. Перспективи неоіндустріальної трансформації економіки України та Донбасу // Структурні реформи і трансформації в промисловості: перспективи і пріоритети: тези доповідей і повідомлень Міжнародної науково-практичної конференції (Донецьк, 17 грудня 2010р.) / НАН України, Інститут економіки промисловості – Донецьк, 2010. –с. 3-6
3. Балабанова Л.В.Цінова політика торговельного підприємства в умовах маркетингової орієнтації: [Монографія] / Л.В. Балабанова, О.В. Сардак — Донецьк: ДонДУЕТ ім. М. Туган-Барановського, 2003. — 149с.
4. Божкова В.В. Дослідження факторів маркетингового ціноутворення на вітчизняних промислових підприємствах / Божкова В.В., Рябченко І.М.// Маркетинг та менеджмент інновацій, 2013. -№2.- с. 40-48
5. Державна служба статистики України [Электронный ресурс] - Режим доступа: http://www.ukrstat.gov.ua/
6. Друкер П. Энциклопедия менеджмента: 10-е изд. / Друкер П.; [пер. с англ.]. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2004. – 432 с.:іл.
7. Корінєв В.Л. Аналіз ціноутворюючих чинників / Ігнатюк А.І.// Актуальні проблеми економіки. 2004. №10. - с. 101-107
8. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент/ Котлер Ф.; [пер. з англ.] – СПб. : Питер Ком, 1999. – 896 с.
9. Окландер М.А. Маркетингова цінова політика: Навчальний посібник. [для студ. вищ. навч. закл.] / Окландер М.А.,Чукурна Е.П. – Київ: ЦУЛ, 2012- 222 с.
10. Портер М. Конкуренция / Портер М. [пер. с англ.]. – М. : Издательский дом «Вильямс», 2005.- 608с.
11. Справочник «Вагоностроение и лизинг подвижного состава2013-2014» -2014. -136с

References.

1. Amosha AI Vishnevsky VP Zbarazskaya LA Neoindustrialization and the new industrial policy of Ukraine // Ekonomika promislovosti. - 2012.- № 1-2 (57-58). - p.3-33
2. Amosha OI, Chumachenko MG, Lyashenko V.I. Perspektivi neoindustrialnoї transformatsiї Economiky of Ukraine ta Donbasy// Strukturni reformi i transformatsiї v promislovosti: Perspektivy i prioriteti: Tezi dopovidey i povidomlen Mizhnarodnoї Naukovo-praktichnoї konferentsiї (Donetsk, 17 grugnya 2010r.) / National Academy of Sciences of Ukraine, Institut Economy promislovosti - Donetsk, 2010. - from. 3-6

3. Balabanov L.V.Tsinova politika torgovelnogo pidpriємstva v umovah marketingovoї orієntatsiї: [monograph] / L.V. Balabanov, O.V. Sardak - Donetsk: DonDUET im. M. Tugan-Baranovskogo, 2003. – 149 p.
4. Bozhkova V.V. Doslidzhennya faktoriv marketingjvogo tsinoutvorennya na vitchiznyanih promyslovyh pidpriємstvah / Bozhkova V.V., Riabchenko I.M. // Marketing ta management innovatsiy, 2013. -№2.- p. 40-48
5. Bozhkova V.V. Doslidzhennya faktoriv marketingjvogo tsinoutvorennya na vitchiznyanih promyslovyh pidpriємstvah / Bozhkova V.V., Riabchenko I.M. // Marketing ta management innovatsiy, 2013. -№2.- p. 40-48
6. Derzhavna Statistics Service of Ukraine [electronic resource] - Access mode: http://www.ukrstat.gov.ua/
7. Drucker P. Encyclopedia of Management: 10th ed. / Drucker P.; [Trans. from English.]. - M.: Publishing House "Williams", 2004. - 432 p: il..
8. Korinev V.L. Analiz tsinoutvoryuyuchih chinnikiv / Ignatyuk A.I Aktualni .// Problems of Economy. 2004. №10. - from. 101-107
9. Oklander M.A. Marketing tsinova politika: The Teaching posibnik. [For students. vischih. navch. bookmark.] / Oklander M.A., Chukurna E.P. - Singapore: TSUL, 2012- 222 p.
10. Competition M. Porter / Porter M. [trans. from English.]. - Moscow: Publishing House "Williams", 2005.- 608s.
11. Directory "Railroad car building and leasing of rolling stock sostava2013-2014" -2014. -136s

Чукурна О.П., к.э.н., доцент,
Одесский национальный политехнический университет

СИТУАЦИОННЫЙ АНАЛИЗ ФАКТОРОВ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье проведен ситуационный анализ факторов ценообразования машиностроительных предприятий, который позволил сформировать стратегические решения в сфере ценообразования на основе полученных результатов. Сделан вывод, что основными факторами ценообразования на продукцию машиностроения на глобальном рынке являются: этап жизненного цикла продукции машиностроения на мировых рынках; степень универсальности машин и оборудования; взаимосвязь части мировой торговли машин и оборудования с инвестиционными процессами в странах - импортерах; средняя норма рентабельности в отрасли; уровень конкурентоспособности продукции украинских производителей продукции машиностроения на мировых рынках. Разработана и предложена классификация факторов ценообразования для машиностроительных предприятий на примере вагоностроения и стратегические ценовые решения для каждого из них.

Ключевые слова: *ценообразование, факторы ценообразования, ценовые индексы, предприятия машиностроения.*

Chukurna O., PhD in Economics, associate professor
Odessa national polytechnic university

SITUATION ANALYSIS OF FACTORS OF PRICING MACHINE-BUILDING ENTERPRISES

The article consist of situational analysis of pricing factors machine building enterprises, which allowed to form strategic decisions in the area of pricing on the basis of the results obtained. It is concluded that the main factors of pricing for the products of machine building industry in the global market are: stage of the life cycle of engineering products in the world markets; versatility of machines and equipment; interconnection of the world trade in machinery and equipment investment processes in the countries - importers; the average rate of profitability in the industry; the competitiveness of Ukrainian products of engineering products in the world markets. A proposed classification and pricing factors for the machine-building enterprises on the example of car-building and strategic pricing decisions for each of them

Keywords: *pricing, pricing factors, price indexes, machine building enterprises*

УДК33.009.12(447)658
JEL. 01

Єрмоленко В.А., к.е.н., доцент

ГРА ТА СПОРТ В КОНТЕКСТІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ КРАЇН ТА НАРОДІВ

В статті обґрунтовується необхідність дослідження ролі гри у формуванні потенціалу конкурентоспроможності, а також в забезпеченні лідерських позицій в світі. Пропонується розробити індекс спортивного розвитку країн.

***Ключові слова**: Надлишкова енергія, допінг, конвенційні та трансцендентні потреби, ентропія, "м'яка" конкуренція.*

Постановка проблеми. Усвідомлення та самоусвідомлення започатковується після народження і не в утилітарному середовищі, а у формі гри та змагання. Як на мене, праві ті дослідники, які вважають, що людина стала людино саме завдяки грі, принаймні, без неї вона як така не можлива. Гра та змагання – це своєрідні, одні з найбільш активних та плідних форм життєдіяльності, які поширені також і на рівні стадних тварин. І не тільки. Провели експеримент на комахах. Взяли і ізолювали комах одну від одної і виміряли об'єм роботи, яку вони виконали. Потім при тих же зовнішніх умовах вони стали діяти одноосібно, але в колективі і з'ясувалося, що об'єм виконаної роботи збільшився. Навіть на рівні комах йде змагання. Навіть вони противляться бути однаковими. Цікаво було б проведення аналогічного експерименту на рівні рослин, щоб пізнати і їхню "мову", що знайшла віддзеркалення у народній творчості (казки, легенди, билини тощо), і, наприклад, "норов трав", в якому можливо людина побачить якийсь сегмент своєї природи, оскільки людина вживає рослини в якості харчових продуктів, ліків тощо. Це вказує на певну сумісність. Середовище, яке оточує людину "входить" в людину своєю красою та енергією, приймає активну участь у формуванні її духовного потенціалу.

Аналіз останніх наукових досліджень. Проблемам гри присвячено багато досліджень: Ф. Шиллер, Т. Веблен, М. Гертнер, Х. Ортега-і-Гассет, Й. Хьойзінга, І. Берлянд, Т. Анінян, В. Галкін, В. Лукащук, Ю. Мічуда, С. Гуськов, В. Білогур та багато інших. Гра та спорт безпосередньо формують та розвивають здібності людини, створюють життєдайну атмосферу. Серед переможців Олімпійських ігор були: Демосфен, Демокрит, Платон, Аристотель, Сократ, Піфагор, Гіппократ, О. Македонський.

Невирішена частина проблем. Водночас, питання формування потенціалу людської енергії через гру та спорт в сегменті самодостатності, а також у взаємозв'язку з конкурентоспроможністю актуальні і потребують подальших досліджень.

Метою статті є аналіз ролі гри в генерації енергії людини та формуванні одного з найпотужніших її потенціалів, одним із ефектів якого є конкурентоспроможність, яка проявляється у всіх аспектах її життєдіяльності в т. ч. вертикальній мобільності в середині країні та нерівномірному розвитку країни і народів на світовому рівні.

Результати досліджень. Самоусвідомлення започаткувався у людини в позитивному колі в силу дії трансцендентних потреб, які є наслідком переповнення енергією і бажанням самопізнання, самоствердження тощо. Ф. Шиллер писав: "… природа подарувала і нерозумні істоти перевищення їхніх потреб та посіяла в темному

тваринному житті проблиск свободи" [1, с. 350]. Саме надлишковість енергії є основою творчості в науці, музиці, взагалі духовній діяльності, а також грі та змаганні і формує антиентропійний (антируйнівний) сегмент людської діяльності. Вихід людини у поза Земний простір вказує на іманентну властивість людини тяги до Абсолюту. Гра є ніби то щось дитяче, уявне, несуттєве, не серйозне, але які емоції розгораються!

Феномен гри розвивається, що дає можливість залучити більш ширше коло людей. Заради цього і ввели нові правили "переходу" гравців на майданчику, який дав можливість розкритись в цій гри гравцям з меншим ростом, від чого виграв і волейбол, і гравці, і вболівальники. В шахи стали проводити турніри по "швидким" шахам. Проводяться Олімпійські ігри, Чемпіонати світу серед дітей, ветеранів, параолімпійців. Гра має властивості генерувати людську енергію, яка "розтікається" в різні її властивості, формує практичні навички з обов'язковою гнучкістю. Все це потім реалізується, "осідає" в різноманітні форми проявів людського життя та в загальній конкурентоспроможності.

Щоб впевнитися в цьому, достатньо проаналізувати спортивні змагання країн на Олімпійських іграх. В силу різних причин, але Німеччина була в 30-х роках XX ст. "на підйомі" не тільки в економіці та у військових справах, а й у спорті. На Олімпійських іграх в 1936 р. у Берліні вона виборола I командне місце (всього 89 медалей, з них 33 золотих), II місце США (відповідно - 56 і 24). Угорщина, Італія та Фінляндія зайняли, відповідно, III, IV і V місця [4]. Ці досягнення спекулятивно використовувалися у пропаганді націонал-соціалістами в Німеччині та фашистами в Італії. Водночас, керівництво цих країн відчуваючи і розуміючи пріоритетність духовних та інтелектуальних форм людської діяльності, перевагу нематеріальних, "м'яких" форм конкуренції всебічно ініціювало та стимулювало розвиток фізичної культури. Фізкультура і спорт перебували у одному річищі десь до середині XX ст.. Зараз гра віддаляється від своєї першооснови.

Стрімкий економічний розвиток колишнього СРСР проявився і у перемогах на Олімпійських іграх (I місце у 1956, 1960, 1972, 1976, 1988 рр., та об'єднаною командою країн СНГ в 1992 р.; II місце у 1952, 1964, 1968 рр.) [4]. Отже, колишньому СРСР належить першість на Олімпійських іграх в другій половині XX ст.. Значний внесок в ці перемоги зробили олімпійці з України. Водночас, чистоти аналізу рівня спортивного розвитку країн другої половини XX ст. Олімпійські ігри не дають, оскільки у команді СРСР були професіонали, а в командах інших країн були любителі. В наш час Олімпійські ігри стали відкритими, але це мало вплинуло на спортивний рейтинг країн. СРСР належить першість у фактичній професіоналізації всього спорту. Якщо досліджувати взаємозв'язок соціально-економічного розвитку країн та народів з розвитком фізкультури та спорту і рівнем здоров'я населення, то потрібно враховувати і природно-кліматичні умови, і розвиток туризму, і фізичне навантаження в процесі праці тощо.

Підйом Японії у 50 — 80-ті роки XX ст. відбувався також і у спорті (на Олімпійських іграх займала такі місця: 1956 р. - 10, 1960 р. -8, 1964 р. — III, 1968 р. - III, 1972р. -5, 1976 р. - 5. Потім був спад. Хоча в 2004 р. Японія знову зайняла 5 місце, в 2008р.) [4]. З 90-х років XX ст., економіка Японії перебуває далеко не в кращому стані. Початок XXI ст. не вніс суттєвих змін. Зрозуміло, що у соціально-економічних процесах та явищах відсутня чистота дії того чи іншого фактору. Так, на економічний розвиток Японії у після воєнний час вплинув зовнішній чинник у вигляді "Плану Доджа" (щось аналогічно "Плану Маршалла"), який в короткостроковому періоді дав позитивні результати. Але

наздоганяючий сценарій розвитку переважно задається зовнішнім чинником, в якому, якщо навмисно не закладається, то, все рівно, відсутній потенціал лідерства, який вбивається паразитизмом плагіаторства, а також характеризується відсутністю яскравої неповторності. Тому він не в змозі дати нову парадигму розвитку, яка і забезпечує лідерство. Більш того, штучний сценарій розвиток своєю уніфікаційністю є руйнівним. Наприклад, в хокей і канадці, і команди колишнього СРСР, а зараз переважно Росії, і команди країн Європи — всі мають свій неповторний "почерк". Ніхто з великих тренерів ніколи і ні за що не погодиться на виконання якогось наздоганяючого сценарію в своїй роботі. Як і співаків ніхто не примусить співати не своїм голосом. Всі збірні країн по футболу, які стали Чемпіонами світу грали у "свою гру". В шахи навіть одна "новинка" надає значну перевагу. Зрозуміло, що всі тренери та гравці досконало вивчають досвід інших, але все робиться, синтезується "в собі", підлаштовується "під себе".

Ще М. Монтень вказував на пріоритети в діяльності: "Бджоли перелітають з квітки на квітку для того, щоб зібрати мед, який, однак, є цілком їхній виріб ... . Подібним же чином і те, що людина запозичує у інших, буде перетворено і переплавлено її самою, щоб стати її власним творінням ... . Її виховання, її праця, її навчання прислуговують лише одному: творити її особистість" [3, с. 196].

Ситуація у великому спорті показує, що віддача від грошей, які вкладається в його розвиток в країнах, що розвиваються вища, ніж у розвинутих країнах. З часом, можливо, така ситуація виникне взагалі в освіті. Спорт є більш демократичний, менш інерційний вид діяльності і забезпечує більше рівні умови для учасників, ніж, наприклад, бізнесова діяльність, дає саму високу вертикальну мобільність в суспільстві, має високий рівень організації і управління. Зірки спорту іншого ставлення не приймуть. Хоча це вкрай негативний приклад, але для якого виду діяльності людини розробляються хіміко-біологічні стимулятори?

В кінці XX ст. Китай набув стрімкого економічного розвитку і зараз став першою країною в світі за обсягом ВВП. Динаміка спортивних результатів аналогічна: 1968 р. - 42 місце, 1988 р. - 11, 1992- 4, 1996 — 4, в 2000 р. - III, в 2004р. - II, в 2008 р. - I, в 2012 р. - II місце [4]. На економічний розвиток значно вплинув і зовнішній чинник. Зб Бжезінський пише: "Року 1978 трапилася одна з незабутніх подій в моїй кар'єрі державного службовця. Я таємно перебував у Пекіні для налагодження відносин між США і Китаєм і створення де-факто коаліції вигоди проти Радянського Союзу, що на той час розширював межі свого впливу. Після надзвичайно секретних перемовин у дуже вузькому колі Ден несподівано запросив мене на вечерю" [2, с. 30]. В цьому річищі знаходиться і військова операція Китаю проти В’єтнаму в 1979 року. Цю агресію політично підтримали США, оскільки це була і помста за поразку у війні проти В’єтнаму. СРСР ж підтримав В’єтнам. Аналітики говорять, що в стратегічному плані це була і "розвідка боєм" щодо здатності старих керівників колишнього СРСР до рішучих дій. В спорті щось аналогічне отримало назву "договірних матчів". За такі анти спортивні та протиправні дії учасники несуть кримінальну відповідальність, оскільки ці дії мають руйнівні наслідки для подальшого поступу в спорті. Політики з такою ментальністю, не зважаючи на гучні, але лукаві заяви, в своєму розвитку ще не досягли рівня розвитку по параметру загальнолюдських цінностей, який існує в спорті. Навпаки, як видно з контексту цього визнання Зб. Бжезінського, для них такі своєкорисні дії є прикладом значних досягнень. В іншому випадку Зб. Бжезінський всіма засобами намагався б

втаємничити ці факти. Сам факт оприлюднення цих перемовин є констатацією моральної атмосфери, яка домінує в США, підкреслити свою особисту значимість та своєї країни.

Загальна командна першість по параметрам Олімпійських ігор у XX ст. належить США. Але на душу населення з 1936 р. і по 1996 р. першість належить Угорщини (1936 р. - 3 місце, 1948 р.- 4, 1952 р. — 3, 1956 р. — 4, 1960 р. — 7, 1964 р. - 6, 1968 р. - 4, 1972 р. — 8, 1976 р. -10, 1988 р. - 6, 1992 р. — 8, 1996 р. — 12,[4].

Зрозуміло, що прямої кореляції між економічним розвитком та розвитком спорту немає, але щось важливе є і тому потребує більш глибоких і всебічних досліджень. З II половини XX ст.. в цю не утилітарну діяльність втрутились два руйнівних факторів – утилітаризм в комерційній формі і вживання допінгу. При цьому потрібно розмежування всебічну підтримку розвитку масовості фізичної культури і спорту в т. ч. і фінансової і його комерціалізацію, які зовнішньо нібито сприяють його розвитку, але тільки у короткочасному періоді, а потім цей розвиток досягається, принаймні, в значній мірі у переважній більшості країн Європи за рахунок залучення спортсменів з інших континентів.

У сучасних умовах великий спорт стає також і ареною змагань хіміко-біологічних лабораторій по виробленню більш дійових препаратів та по успішному доланню допінгового контролю. Водночас гра та спорт — один з сегментів Абсолюту людини. Майже одночасно з комерціалізацією спорту стало і масове використання в спорті допінгу, а також став розповсюджуватись такий феномен як космополітизація спортсменів. Аналогічно "втечі умів" відбувається процес купівлі-продажу спортивних талантів. Проведені дослідження "втечі умів" довели перевагу негативних наслідків цього явища, як для країн-донорів умів, так і у масштабах всього людства. Те ж саме стосується і талановитих спортсменів. В короткостроковому періоді відбуваються нібито позитивні наслідки, оскільки в нових країнах значне економічне забезпечення дійсно дає більші можливості розкриттю таланту спортсмена. На Олімпійських іграх, Чемпіонатах світу та Європи з легкої атлетики у фіналах з бігу на короткі дистанції рідко трапляються вихідці з Європи.

Але існує і такий феномен: "Націоналізм — велика колискова для генія". Загально визнаним у футболі є фактор дії "рідних стін", свого поля. У після воєнний час футболісти колишнього СРСР завдяки патріотизму та вольовим якостям, не дивлячись на не завжди вищу, ніж у суперників технічну підготовку, отримували перемоги на спортивних аренах. Зрозуміло, що вольові якості спортсменів були проявом загальної атмосфери суспільства того часу. З часом спортсмени в ігрових видах спорту стали втрачати ці якості, що негативно сказалося і на результатах.

Але це зовсім не стосується, наприклад, жіночого гандболу. Не заміниму роль в цьому зіграв Ігор Турчин, який почав працювати з школярками. Із своїх вихованок створив і став головним тренером Київського "Спартака", який став 20-ти разовим чемпіоном СРСР, тринадцять раз вигравав Кубок Європейських Чемпіонів, а також збірної України (УРСР) та колишнього СРСР (Олімпійський Чемпіон - 1976р., 1980р.; бронзовий призер -1988р.; Чемпіон світу - 1982р.,1986р.; срібний призер – 1975р., 1978р.; бронзовий призер – 1973р.) В 1976 р. був визнаний кращим тренером світу. Він і його команда занесені в Книгу рекордів Гіннеса. Його вихованка і дружина Зінаїда Турчина за версією Міжнародної федерації гандболу була визнана найкращою гандболісткою XX ст.. Тому є всі підстави вважати Ігоря Турчина самим видатним тренером ігрових видів спорту в

колишньому СРСР і світу з кінця 60-х років і до його кончини на спортивному майданчику в Бухаресті 7 жовтня 1993р. під час матчу на Кубок європейських чемпіонів.

Водночас, поняття "рідних стін" стало розмиватися переходом гравців в інші команди в межах однієї країни. Раніше той чи інший гравець буквально "ріс на очах", був вихованцем рідного села, міста. З ним безпосереднім чином були знайомими багато місцевих людей-вболівальників, які створювали неповторну атмосферу "рідних стін". Внутрішню фортецю "рідних стін" створює кожний особисто. Спочатку гравців, які переходили в інші команди звали "найманцями". В одній з пісень 50-х років були такі слова: "Эй, вратарь, готовься к бою, // Часовым ты поставлен у ворот". Воротар прирівнювався до вартового воріт. І тому солдат - найманець іншої країни — це однозначно негативна роль, навіть зрадник. Звичайно, що це метафора, але не тільки і не стільки. Відірвавшись від безпосередніх "рідних стін", людина втрачає живлення свого вже сформованого єства. Поняття Батьківщини розмивається, громадянство стає умовним. Професіоналізм зростає, вольові якості на контролі у лікарів, але духовність, в кращому випадку, не збагачується, в гіршому - деградує. Гра такого гравця стає холодною. Перемагає раціоналізм. Згорає накопичений раніше потенціал. Енергії стає все менше і це відчуває вболівальник.

Патріотизм і спортсмена, і вболівальника не сьогодні виник. Дослідники історії Олімпійських ігор пишуть про один з характерних епізодів, згідно якому Астил з Кротона ввійшов у історію античних Олімпійських ігор по числу перемог, яких було 6. Але не тільки. Якщо на першій своїй Олімпіаді Астил виступав за Кротон, то на двох наступних – за Сиракузи. Колишні земляки відомстили йому за зраду: статую чемпіона в Кротоні знесли, а його колишній дім перетворили у тюрму [5].

"Рідні стіни" несуть в собі патріотизм на рівні сім'ї, класу, школи, села, області, країни. І тому спорт має певне природне політизоване забарвлення. Політизованість йде не тільки "з гори", а й з народу. Так, після введення військ Радянської армії в серпні 1968р. в колишню Чехословаччину для придушення "Празької весни", гра в хокей на льоду між збірними СРСР і Чехословаччини для багатьох простих громадян обох країн стала набагато "більше, ніж хокей". Спортивні баталії мали і сегмент "холодної війни".

Гра та спорт є вдалим замінником війни. К. Лоренц про це писав так: "Як і філогенетичні виникли турнірні бої, він запобігає шкідливі прояви агресії та одночасно підтримує у стані готовності її функції збереження виду". Далі він продовжує: "Однак окрім цього…. виконує задачу, важність якої нема з чим порівняти: вона вчить людей свідомому контролю, відповідальному володарюванню над своїми інстинктивними бойовими реакціями" [6, с. 31-32]. Війни відкладались в силу їх горизонтальної другорядності. У спотворених людей спортивні ігри, навпаки, генерують "шкідливі прояви агресії", оскільки у них домінує кайф, зверхність, відсутня радість спів причетності. Далі К. Лоренц виводить спорт на рівень Абсолюту, Космосу: "Лицарність спорту, яка зберігається навіть при сильних подразненнях, які викликають агресію, є важливим культурним досягненням людства. Окрім цього, спорт є благочинство в тому смислі, що створює можливість воістину натхненного суперництва між над індивідуальними спів товариствами … Боротьба за ієрархічне положення в середині групи, загальний та важкий бій за ціль, яка надихає, мужнє подолання серйозних небезпек, не рахуючись з власним життям, взаємодопомога, тощо - ці поведінкові акти, які мали у передісторії людства високу селективну цінність … Тому велике щастя, що

всі ці схильності знаходять повне задоволення в тяжких видах спорту … Пошуки більшого, максимального міжнародного та максимального небезпечного суперництва є, за думкою Еріха фон Хольста, головним мотивом космічних польотів, які саме тому привертають таку величезну зацікавленість" [6, с. 32].

Як і все в цьому світі, гра та змагання можуть переходити у свою протилежність. Людина має властивість "наркотизуватись" у вигляді "загравання", переходити з стану позитивних емоцій в "кайф", коли губиться самоконтроль. Спорт все далі віддаляється від своєї першооснови — гри та взаємозбагачувального змагання, а його представники стають експериментальним матеріалом та джерелом зростання прибутковості фармацевтичних корпорацій.

Виникло поняття брудної гри, хоча сегменти цього феномену були завжди. Брудна, бездушна гра та ще громадянина іншої країни перетворює вболівальника у глядача, а потім і у спостерігача. Якщо вболівальник має надлишкову енергію і може з задоволенням поділитися з іншими, то спостерігач її не має. Навпаки, йому потрібна зарядитись з зовнішнього джерела. Вболівальники болюють за різні команди, що породжує суперечність, яка переростає в конфлікт і навіть сутички. І це нормально. Діти часто деруться між собою. І це нормально. Вони зло не тримають в собі. Адже вони рухаються "Святой к музыке любовью". Ця любов до спорту робить їх внутрішньо спорідненими і тому та енергія, яку ця любов генерує здатна вгамувати зовнішні непорозуміння та дріб'язкові пристрасті. Вони також зло не тримають в собі. Енергія спортивної злості йде в конструктивні результати. У спостерігача цього немає. Він прийшов отримати "кайф". Природні суперечності та конфлікти стають внутрішніми і тому переростають у жорстоку бійку, вандалізм тощо.

Футболіст має надлишкову енергію і через свою гру з азартним задоволенням ділиться з вболівальниками. Вболівальник має надлишкову енергію необхідну для сприймання енергії футболіста і з задоволенням ділиться нею з іншими. Все це створює радісну, святкову, піднесену атмосферу, виникає синергетичний ефект. Ігрові види спорту часто породжують непорозуміння і провокують певні сутички. І це природно. В нормальних ситуаціях вони і вирішуються нормально. Втручання зовнішнього чинника порушив природну рівновагу стримування, що спочатку призвело до поширення навмисної грубості гравців, яка дала більший травматизм. Щоб зменшити їх, зробили більш жорстокими покарання. Негативні наслідки цієї політики ведуть до втрати природності. Зміна правил гри диктується різними обставинами. Наприклад, в волейбол при подачі м'яча, щоб уникнути зловживання суддями, дозволяється торкання м'яча сітки. У настільному тенісі в цьому аспекті ще не змінили правила. Коли футболісти стали втрачати гідність і стали навмисно грати рукою, покарання стали більш жорстокими. У баскетболі через недовіру до суддів ще не знають, як унеможливити навмисне порушення правил гри.

Видатного тренера Валерія Лобановського важко запідозрити в романтизмі. Навпаки, гру "Динамо" Київ він будував на жорсткому раціоналізмі. Але навіть він визнав, що дворовий футбол давав більше талановитих футболістів. Тренер може дати своє минуле в реалізованому чи нереалізованому вигляді. Нове покоління повинно відносно відсторонитись, щоб самоусвідомитись, почути і відчути нові "звуки жизни" (О. Пушкін), щоб створити свою неповторну особистість, яка і проявиться в яскравій грі. Двір, вулиця, а в селі просто вільна ділянка — це місце гри на рівні самозабуття, що і ставало

рестилищем майбутніх чемпіонів. Проблеми нарощування ігрового потенціалу населення, розвитку фізкультури та спорту країни тісно переплітаються з демографічними. Не дивлячись розвиток медицини, значне зниження дитячої смертності, а також всякі зовнішні чинники в т. ч. фінансову допомогу при народженні дитини, яка постійно зростає, відбувається депопуляція корінного населення практично всіх країн Європи. Аналогічні процеси в основному спостерігаються і в фізкультурі. Ігровий, змагальний потенціал населення країни потребує в першу чергу зберігання та нарощуванні своєї природної першооснови.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Дослідження переважно не утилітарної діяльності людини в грі та спорті, принаймні, на етапі нарощування ігрового потенціалу має антиентропійні наслідки, може послужити в дослідженні вирішення глобальних проблем, вихід з яких поки що ніхто не знає. І та країна, той народ, який досягне лідерства в антиентропійній діяльності в майбутньому займе лідируючи позиції в світі. Специфіка змагання полягає в тому, що людина змагається та бореться з самим собою, за вихід "за свої межі", які вже потім стають основою подальшого поступу всього людства. Своєрідний рівень змагань виокремив композитор Р. Вагнер: "Той, хто дає радість світу, стоїть ще вище над всіма людьми, ніж той, хто завоював цілий світ".

Інтегральне значення ігрового, фізкультурного та спортивного потенціалів і їхня зростаюча роль у підвищення якості робочої сили, збільшення тривалості життя та його якісного покращення говорять про доцільність розробки індексу спортивності країн.

Література.

1. Шиллер Ф. [Текст]: [монографія] / Ф Шиллер Собр. соч. в 7-ми т. Т. 6. Госуд. изд. худож. лит. М.: 1957.
2. Бжезінський Збігнев Стратегічне бачення: Америка і криза глобальної влади / Пер. з англійської Ганни Лелів. [Текст]: [монографія] / Зб. Бжезінський - Львів: Літопис, 2012. - 168с.
3. Монтень Мишель Опыты,[Текст]: [монографія] / М. Монтень Кн. 1 изд. АН СССР. М — Л 1954.
4. Статистика Олимпийских игр 1896-2012 // Офіційний сайт Всеволожск-информация "Vseinfo.ru" – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://vsevinfo.ru/Olimp/(Дата актуальности16.03.2016)
5. Универсальная научно-популярная онлайн-энциклопедия. Електронний ресурс [Режим доступу]: http://www.krugosvet.ru/enc/sport/OLIMPISKIE_ IGRI_DREVNE_ GRETSII.html?page=0,1 (Дата актуальності 16.03.2016)
6. Лоренц К Агрессия (так называемое Зло) / К. Лоренц //Вопросы философии - 1992. - №3 - с.5-38

References.

1. F. Schiller [text] [monographija] Coll. op. in 7 v. T. 6. Educat. ed. artist. Litas. M .: 1957.
2. Zbigniew Brzezinski 2. Strategic Vision: America and the crisis of global power / Per. English Anna Leliv.[text] [monographija] - Lviv: Chronicle, 2012. - 168p.
3. Michel Montaigne Experiments, Vol. 1 ed. USSR Academy of Sciences. M - L 1954.
4. Statistics Olympic yhr 1896-2012 // Official site Vsevolozhskiy-info "Vseinfo.ru" - [Electronic resource] - Access: http://vsevinfo.ru/Olimp/(Дата aktualnosty16.03.2016)
5. Universal scientific populyarnaya Online Encyclopedia. Electronic resource [Access]: http://www.krugosvet.ru/enc/sport/OLIMPISKIE_IGRI_ DREVNE_ GRETSII.html? Page = 0,1 (date 03/16/2016)
6. K. Lorenz Aggression (as nazыvaemoe Evil) [text]: / K. Lorenz // Questions of philosophy. - 1992. - №3. - S.5-38.

В.А. Ермоленко к.э.н., доцент

ИГРА И СПОРТ В КОНТЕКСТЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СТРАН И НАРОДОВ

В статье обосновывается необходимость исследования роли игры и спорта в формировании потенциала конкурентоспособности, а также в обеспечении лидерских позиций в мире. Предлагается разработать индекс спортивного развития стран.

Ключевые слова: *Избыточная энергия, допинг, конвенционные и трансцендентные потребности, энтропия, "мягкая" конкуренция.*

V.A. Yermolenko, Ph.D. (Cherkasy)

THE GAME AMD SPOR IN THE CONTEKX OF COMPETITIVENESS OF CONTRIES AND PEOPLES

Awareness of self and the world, as well as practical consciousness is launched after birth is not a utilitarian environment and impossible without games and competitions. The game generates energy rights, forms one of the largest of its potentials. One of the effects of this potential is competitiveness, which manifests itself in all aspects of human life in t. H. Vertical mobility within the country and the uneven development of the country and people. To ensure this, it is enough to analyze the correlation between economic development and the development of sports. Significant impact on the performance of the teams have "family wall". Game, competitive potential of the population requires first storage capacity and its natural primordial. Problems playing capacity-building, development of physical culture and sports of the country are closely intertwined with demographic.

The specifics of the competition is that a person competes and fights with himself to overcome his limitations, exit "beyond its limits," which then become the basis for further progress of mankind. The commercialization of sports led to siltation sources of supply. This applies particularly to the use of doping.

The research potential of the game, which has antienthropy consequences can help in solving global problems, out of which so far no one knows. And that country, the people who reach leadership antienthropy activities in the future will take a leading position in the world.

Keywords: *Excessive energy, doping, conventional and transcendental needs, entropy, "soft" competition.*

УДК 339.1
JELF200, F290

Пименов С.А., директор по технологиям,
ООО «Нова Пошта»

МИРОВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ТРАНСФОРМАЦИИ УСЛУГ ДОСТАВКИ И ИЗМЕНЕНИЯ БИЗНЕС-МОДЕЛЕЙ ПОЧТОВЫХ ОПЕРАТОРОВ

В статье раскрывается понятие и структура услуги доставки, делается исторический экскурс в развитие услуг доставки, проанализированы тенденции в изменении требований потребителей к услугам доставки, рассмотрен международный опыт изменения бизнес-моделей почтовых операторов. Представлены новые логистические продукты и решения, которые успешно выводятся на рынок мировыми лидерами в области доставки посылок, грузов и корреспонденции.

Ключевые слова: *бизнес-модель почтового оператора, трансформация услуг доставки, изменении потребностей потребителей, мировые тенденции в услугах доставки.*

Постановка проблемы. Происходящие в обществе социально-экономические преобразования, находящие свое отображение в формировании совершенно новых способов взаимодействия людей, ставят перед почтовыми операторами новые вызовы. Исследование тенденций в изменяемых потребностях и желаниях потребителей даст возможность своевременно проводить трансформацию в бизнес-моделях работы почтовых операторов: вводить новые продукты и выводить более невостребованные на рынке с минимальными затратами и потерями. Любое промедление в этих вопросах или неправильно приятное управленческое решение очень быстро может перевести вчерашнего успешного оператора в аутсайдеры почтового рынка. Именно поэтому своевременность и полнота понимания общемировых тенденций является ключевым фактором развития, если не выживания, локального почтового оператора, что и определяет актуальность выбранной темы настоящего исследования.

Анализ последних публикаций. Проблемам современной логистике, роли логистики в системе управления предприятием посвящены работы многих современных ученых, таких как Семенов А., Скицко В., Верхоглядова Н., Ватуля Л., Крикавський Е., Чухрай Н. и другие. В то же время вопросы доставки, «первая и последняя миля», тема повышения эффективности доставки и взаимосвязь услуг доставки с потребностями потребителей требуют отдельного внимания и исследования.

Нерешенные части проблемы. Благодаря высокой скорости развития e-commerce и растущей глобализации значительным образом меняются как требования потребителей к самой услуге доставки, так и к ее составляющим, таким как скорость, стоимость и качество. Понимание изменившихся требований потребителей должно быть надлежащим образом исследовано и учтено при формировании новых бизнес-моделей работы локальных и глобальных почтовых операторов.

Результаты исследований. В начале XXI в. мы имеем возможность наблюдать продолжающуюся с начала века тенденцию по глобализации мировой экономики. С

развитием социальных сетей фактически стираются границы государств, и мы получаем новые социальные формирования со своими правилами и законами, коммуникациями и новыми лидерами. Например, социальная сеть Facebook на конец октября 2015 года насчитывала более 1,55 млрд пользователей [1], что по размерам превышает крупнейшие государства нашей планеты. Сегодня одним из ключевых ресурсов становиться не здания, оборудование и прочие средства производства или традиционной ренты, не капитал, не информация в ее чистом виде, а технологии обработки информации и развитый человеческий капитал. Одним из ярчайших примеров есть компания мгновенного заказа такси UBER, которая, не имея в штате ни одного водителя и не владея ни одним из автомобилей, обслуживает миллионы пассажиров по всему миру. Аналогичную ситуацию наблюдаем в сфере продаж: появление таких гигантов как Amazon или Alibaba в последние годы предоставляет пользователям по всему миру широчайший выбор товаров (который еще в конце нулевых XXI века даже невозможно было себе представить) по самым оптимальным ценам. И по понятным причинам, развитие международного e-commerce требует соответствующей трансформации услуги доставки, являясь по сути драйвером для ее развития.

В современном понимании термин «почта» обозначает одновременно:

- во-первых, набор отправлений разного типа;
- во-вторых, учреждения связи, в которых происходит обработка направлений;
- в-третьих, средства и способы доставки этих отправлений. [2]

Таким образом, только одновременное наличие всех трех составляющих: отправления, места их обработки и способы их доставки, являются определяющим для понимания категории «почта». В течении времен менялись как сами типы отправлений, так и места, и способы их обработки. Более того, разные эпохи эволюции человечества характеризовались различными типами почты, из чего можно сделать вывод, что если способы доставки (перемещения) материальных ценностей из одной точки в другую если и не формировали конкретную эпоху, то, как минимум, определяли ее и являлись драйвером для развития экономики и общества в целом.

Потребность в получении известий из других местностей и стран восходит к глубокой древности и первоначально удовлетворялась посредством гонцов, которые приносили сообщения, как устные, так и письменные или облечённые в символическую форму [3]. В античности стали использовать гонцов, сначала пеших, позднее конных, вместе с этим развивался и способ доставки сообщений – сначала устные, потом – письменные. В те времена основным способом передачи данных (что для пешего, что для конного формата) являлась эстафета, что подразумевала собой передачу информации от одного гонца до следующего по прохождению определенного расстояния в заданном для события заранее месте. Из чего следует сделать вывод, что еще в древние времена, за тысячелетия до появления автомобилей, почтовые отправки, их поэтапная обработка, разделение труда были прародителями не только современной почты, но и конвейерного способа производства.

Древний Рим, Греция, Египет во времена своего рассвета имели достаточно развитую сеть почтовых станций, которые служили местами отдыха, приема пищи и смены лошадей. В древнем Риме эти почтовые станции были соединены между собой регулярными графиками и работали по четкому регламенту [4]. В средневековье, после

падения Римской империи, в период воюющих княжеств не существовало какой-либо стабильной регулярной системы передачи вещей или грузов. Князья-феодалы осуществляли пересылку писем и вещей, используя гонцов и возниц из числа своих подданных. В феодальной средневековой Европе XI-XV веков, пересылку известий принимали на себя главным образом церковь, которая более других нуждалась в обмене мыслями для поддержания высокого уровня управляемости за счет централизации власти. Аналогичным образом развивалась на регулярной основе университетская почта, главным образом для обмена мыслями и развития наук.

Идея группировать отправки в пул по одному направлению и доставлять не одно послание одним курьером, а несколькими, развивалась в крупных купеческих домах, в частности в Венеции [3]. Несколько позднее возникла так называемая «почта мясников», когда цеха мясников, на регулярной основе выполняя обширные путешествия, по соглашению с городами и купеческими гильдиями осуществляли переводку писем и посылок. Эта почта просуществовала до конца XVII века.

Одним из важнейших средств сообщения в Средние века явился институт городских гонцов, который с XIV века получил особое развитие в крупных торговых центрах Германии и Италии. Выступая из города в определённые дни, гонцы верхом или пешком в установленные сроки доставляли по назначению корреспонденцию городского управления, равно как и письма и посылки горожан, с которых взимали плату по таксе. Уже в те времена в качестве ключевых потребительских запросов к услугам доставки была скорость, точность и соблюдение сроков, которые, стоит заметить, исчислялись точным количеством дней для сообщения между одним городом и другим.

Из ключевых ценностных предложений, которые были ориентированы на узкий круг лиц, а именно государей и прочих правителей, и которые можно было покрыть в те времена исключительно с помощью почтовых извещений, есть своевременно получаемая информация о ситуациях в провинциях в необходимом объеме, на регулярной основе, с разных участков своих владений от разнообразных смотрителей и шпионов. Информационные сообщения такого содержания позволяли государям принимать точные и адекватные реальной ситуации решения, что есть необходимым, но не достаточным условием для управления государством или другим значимым социальным объединением людей. Именно по этой причине первые почты создавались государственными с монопольным положением, т.к. нельзя было утратить контроль над движением важной государственной информации.

До момента создания сначала электрических, а потом и электронных способов передачи информации передача новостей и известий распространялось со скоростью движения лошади или корабля. Аналогично, прорыв в скорости доставки посылок и грузов можно отнести к созданию паровых двигателей и развитию железных дорог, двигателей внутреннего сгорания и самолетов с достаточно большой подъемной силой. В этом контексте необходимо проанализировать влияние трех индустриальных революций на способы доставки информации, посылок и грузов, а также доступности почтовых услуг для разных кругов населения.

Первая индустриальная революция использовала воду и паровую тягу для механизации труда, что дало огромный толчок для развития индустриального общества. Одним из главных достижений первой революции с точки зрения почтовых отправок стало создание локомотива, развитие железных дорог и возможности совмещать

перевозку большого объема пассажиров и веса грузов на регулярной основе. Все это было невозможно, используя ручной труд. Благодаря первой индустриальной революции стала развиваться мировая торговля, предприятия получили новые рынки сбыта, а покупатели – намного больший ассортимент для выбора продукции. Почта получила возможность доставлять грузы на регулярной основе, быстрее и на большие расстояния и дешевле. Количество людей, которые могли воспользоваться услугами доставки посылок и писем, возросло в геометрической прогрессии.

Путём сочетания железнодорожных и пароходных линий открылась возможность установления нового вида почтовых сообщений между самыми отдалёнными странами. Первый опыт в этом направлении был сделан в 1835 году организовавшим англо-индийскую почту, которая на пароходах перевозилась из Марселя в Александрию, оттуда сначала по каналу Махмудиэ, а впоследствии по железной дороге в Суэц, затем снова пароходами доставлялась в Бомбей и Калькутту.

В 1820 году торговцем бумаги Бревером изобретён конверт. Важной вехой в истории почтовой связи стал выпуск в 1840 году в Великобритании, которая позволила унифицировать стоимость и ускорить оформление посылок и писем. Позднее в Англии и её колониях стали употребляться заказные конверты. Штемпельные бандероли появились в 1857 году в США, бланки для закрытых писем были введены первоначально в 1879 году в Париже, бланки для почтовых переводов появились в 1865 году в Брауншвейге. Инициатива введения открытого письма принадлежит Австрии, где в 1869 году появились первые почтовые карточки. Открытые письма с уплаченным ответом появились в 1872 году в Германской империи. Благодаря стыковочным станциям между различными видами транспорта стало возможным переслать письмо из Европы в Японию за 30-35 дней. С завершением Великой Сибирской железной дороги в начале XX века письмо могло обойти земной шар менее, чем в 80 дней. Такое огромное количество новаций за столь короткий период времени говорит о величине и силе влиянии первой индустриальной революции на услуги доставки.

Вторая индустриальная революция характеризовалась развитием электричества для расширения масштабов и развития массового производства. Первый электрический телеграф создал российский учёный Павел Львович Шиллинг в 1832 году [5]. В дальнейшем, с изобретением телефона (1876) и радио (1895) почта перестала быть единственным средством связи между людьми, потеряв часть своего рынка, сфокусировалась на передаче сообщений, которые требовали исключительно бумажную форму или определенную степень приватности. Символом третьей революции стал знаменитый «фордовский» автомобиль, которому потребовалась сеть автодорог по всему миру [6]. Строительство дорог помогло США выйти из Великой депрессии, а фашистской Германии справиться с безработицей.

Что касается последствий самой революции, почтовая отрасль только выиграла, поскольку получила возможность доставлять посылки и письма более быстрым и более дешевым способом, при этом расширив количество своих пользователей за счет экспансии в небольшие города и совсем маленькие населенные пункты. Электричество позволило работать сортировочным центрам круглосуточно, тем самым сокращая сроки доставки посылок и корреспонденции. Электричество позволило автоматизировать сортировку почтовых отправлений с помощью конвейерной ленты, что сократило трудоемкость процессов и повысило пропускную способность почтовых сортировочных

центров. В целом, результат второй индустриальной революции отразился в увеличении скорости, уменьшении стоимости и роста доступности услуг доставки для всех слоев населения, для всех малодоступных частей мира.

Третья индустриальная революция использовала электронику и информационные технологии для автоматизации производства, что в конечном итоге приводит к росту глобализации. Появление компьютеров и интернета позволило обмениваться сообщениями мгновенно и позволило общаться одновременно с огромным количеством людей. Сегодня уже трудно представить себе человека без мобильного телефона или планшета, подключенного к интернету и в режиме реального времени, черпающего огромное количество информации на любые темы из интернета. Современные технологии позволяют обрабатывать огромные массивы информации и предоставлять выводы в удобном виде для принятия решений. На сегодня мир интегрировать в единую среду, единое информационное пространство.

У человечества появился огромный выбор товаров и услуг, которые оно может потреблять и ключевым вопросом является предоставить возможности для такого потребления, предоставление наиболее быстрого, удобного, дешевого способа доставки материальных товаров их конечным потребителям. Именно поэтому роль почтовых операторов в организации связи между создателем материального предмета и его конечным потребителем по всей логистической цепи возрастает многократно.

Какие мы можем наблюдать на сегодняшний день тенденции в трансформации услуг доставки, на чем должны сфокусироваться компании, осуществляющие связь между создателем материального продукта и его потребителем? Эти тенденции должны быть надлежащим образом изучены современной наукой и использованы локальными и межнациональными почтовыми операторами с выгодой для себя и конечного потребителя.

Тенденция №1. Уменьшение доли корреспонденции с одновременным ростом доли посылок на фоне общего роста количества услуг доставки в мире.

Третья индустриальная революция постепенно приводит к вытеснению бумажной корреспонденции электронной. Все больше реестров создаются в электронном виде, уже повсеместно распространена электронная подпись, растет доля электронных деньги и денежных переводов в обращении. Одним из примеров снижения спроса, вплоть до его полного исчезновения, является такой почтовый продукт как телеграмма, который еще 30 лет назад был одним из основных в формировании дохода многих почтовых операторов.

Если посмотреть на глобальные цифры 2015 года, то они выглядят следующим образом [10]:

- глобальный рынок международных услуг доставки писем и посылок превысил 70 млрд. дол. США;
- сегмент легких посылок достиг 35 млрд. дол. США при общем объеме 4,9 млрд;
- с 2005 по 2015 год, количество международных писем практически не изменилось и находиться в пределах 5,9 млрд. шт., в то же время количество отправок посылок выросло за этот же период с 0,4 до 0,6 млрд.

Тенденция №2. Развитие e-commerce, сокращение доли традиционного ритейла и как результат – рост доли отправок в сегменте Businesstocustomers (B2C), в том числе международных.

На сегодняшний день уже более 10% европейских потребителей в возрасте от 15 до 79 лет делают покупки в интернет-магазинах Китая (табл. 1).

Таблица 1

Процент населения в возрасте 15-79 лет, делающий покупкив интернет магазинах Китая

Страна	**% населения**
Испания	27%
Великобритания	24%
Германия	19%
Страны Бенилюкс	15%
Страны Скандинавии	14%
Франция	14%
Италия	12%
Польша	11%
Прочие	10%

Источник: составлено автором на основании данных [9]

Одним из трендов третьей индустриальной революции является создание крупных локальных и международных торговых площадок, которые существуют исключительно в информационном пространстве. Это как площадки для продажи товаров и услуг мирового масштаба (например, https://www.amazon.com/), так и локальные площадки (например, http://olx.ua/). Для успешного развития этих платформ необходимо эффективно выполнять целую группу логистических процессов, начиная с отбора таких товаров непосредственно у производителей и заканчивая экспресс доставкой товаров потребителям с передачей непосредственно в руки. Таким образом, новая бизнес-модель наднациональных и локальных торговых площадок требует создания адекватных бизнес-моделей в области услуг доставки. И в этом случае, компании поступают по-разному: одни создают собственные почтовые компании (Amazon) которые покрывают часть логистической цепи; другие – используют на 100% локальных или международных почтовых операторов, создавая между ними конкуренцию с целью минимизации затрат и предоставления выбора своим потребителям, как это делает OLX.

Тенденция №3. Рост требований потребителей к качеству и скорости «первой и последней мили» доставки: потребитель хочет отправлять и получать посылки максимально быстро с момента принятия такого решения и из любого места, где бы он ни находился.

Само наличие этой тенденции тесно связано с возможностями, которые предоставляет третья индустриальная революция – смартфоны и планшеты больше не являются самостоятельными ценностями, а служат предоставлением доступа к контенту и приложениям. Современный человек постоянно находиться на связи с другими пользователями, с поставщиками потребляемых им услуг и товаров. Производители и поставщики товаров и услуг перешли из плоскости борьбы за потребителей в борьбу за время и внимание, которые потребитель готов тратить на продукты, созданные с целью решения тех или иных вопросов этих же потребителей.

Связь между поставщиками услуг и их потребителей на сегодняшний момент лежит за пределами возможностей почтовых компаний, поэтому почтовые компании должны

концентрировать свое внимание на максимально быстрой реакции на желания потребителей в отправке или получении того или иного вида товаров, на сокращении времени в принятии решения потребителя и реально оказанной услугой доставки.

И первые попытки создания таких логистических продуктов уже делаются в мировой практике. Это компании, которые используя наемный труд и основные средства (автомобили) не принадлежащие им самим, создают единое информационное пространство между заказчиками услуг доставки и их исполнителями и фактически создают совершенно новые стандарты исполнения почтовых услуг, сокращая время забора посылки с 1 дня до часа или даже нескольких десятков минут. Среди таких компаний следует отметить UBER-RushиGetParcel [7].

GetParcel– это агрегатор услуг курьерских служб, сервис, в штате которого нет собственных курьеров. Компания работает на рынке экспресс-доставки в рамках одного города, при этом при задекларированном времени доставки заказа за 3 часа, среднее фактическое время выполнения заказа занимает чуть более часа. Компания заключает договоры с профессиональными курьерскими службами, которые и выполняют те заказы, которые поступают от интернет-магазинов в единое информационное пространство, единое программное обеспечение. Для подбора курьера на конкретный заказ применяется алгоритм, позволяющий оптимальным способом выбирать курьера, который в конкретный момент времени ближе всего находится к заказу и имеет все возможности для выполнения этого заказа. Благодаря мобильному приложению, исполнитель получает исчерпывающую информацию о том, на какой склад ему ехать, что забирать и куда доставлять, с прописанным маршрутом и кодами на всех нужных дверях. Клиент, покупатель услуги, получает SMS обо всех передвижениях курьера и может в режиме реального времени контролировать перемещение курьера и отслеживать выполнение своего заказа.

Существенную долю клиентов сервиса составляют интернет-магазины детских товаров, магазины ювелирных изделий, магазины товаров для спорта и отдыха. Также весомую долю занимают магазины подарков, клиенты которых в большинстве случаев заказывают подарок в тот день, когда его уже нужно вручать. «Мы расцветаем, когда есть трафик», – считает Алексей Сальников, один из основателей нового сервиса [7].

Аналогичным образом единое информационное пространство между продавцами, курьерами и получателями товаров создала компания Bringg. Клиенты получают SMS-уведомление, как только водитель выезжает, которое содержит ссылку на карту, на которой клиенты могут просматривать фактическое местонахождение водителя. Курьеры получают приложение с задачами, которое помогает оптимизировать маршрут и общаться с клиентами. Продавцы получают возможность управлять и следить за курьерами, соответственно за своими товарами в пути. Рис. 1 показывает высокую степень наглядности приложения, в котором работают отправители и курьеры, его доступность и высокую ориентацию на удобство клиента.

Рис. 1. Экран мобильного приложение Bringg

Источник: составлено автором на основании [8]

Выводы. В результате проведенного исследования следует отметить, что каждая эпоха характеризовалась своими услугами доставки, свойственные именно каждой конкретной эпохе, и как только технический прогресс позволял улучшать услугу доставки – это происходило в самые короткие сроки в разных концах земного шара. Из этого следует отметить теснейшую взаимосвязь между результатами инноваций и технического прогресса и сутью, стоимостью и качеством услуги доставки.

На сегодняшний день успешно работают разнообразные бизнес-модели в оказании услуг доставки начиная от традиционных бизнес моделей («Первая миля» – «Сортировка и Транспортировка» – «Последняя миля») которые свойственны мировым лидерам такие как UPS, FedEx, DHLи заканчивая 5PL-операторами, которые покрывают полный цикл потребностей потребителей начиная с процесса «Продажи» и заканчивая «Последней милей», среди лидеров в этом сегменте Amazonи Alibaba. В то же время на растущем рынке достаточно места и для компаний, которые работают на небольшом участке логистической цепи, предлагая самые инновационные решения в области услуг доставки, таким как компания Bringg. С одной стороны, можно предположить, что рынок услуг доставки имеет достаточно незанятых ниш, но с другой – незанятые ниши (которые будут покрыты новыми и существующими бизнес моделями) могут быть заняты только в случае предоставлении конечным и промежуточным потребителям инновационных, простых в использовании, эффективных технологических решений.

Литература.

1. Число пользователей Facebook превысило полтора миллиарда. –[Электронный ресурс] – Режим доступа: http://korrespondent.net/business/companies/3585490-chyslo-polzovatelei-Facebook-prevysylo-poltora-myllyarda .
2. Почта. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9F%D0%BE%D1%87%D1%82%D0%B0 .
3. История почты – Электронный ресурс] – Режим доступа: https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%98%D1%81%D1%82%D0%BE%D1%80%D0%B8%D1%8F_%D0%BF%D0%BE%D1%87%D1%82%D1%8B#cite_note-ESBE-7 .
4. Древнейшие почты // Большой филателистический словарь / Н. И. Владинец, Л. И. Ильичёв, И. Я. Левитас, П. Ф. Мазур, И. Н. Меркулов, И. А. Моросанов, Ю. К. Мякота, С. А. Панасян, Ю. М.

Рудников, М. Б. Слуцкий, В. А. Якобс; под общ. ред. Н. И. Владинца и В. А. Якобса. — М.: Радио и связь, 1988. — 320 с.
5. Промышленная революция. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9F%D1%80%D0%BE%D0%BC%D1%8B%D1%88%D0%BB%D0%B5%D0%BD%D0%BD%D0%B0%D1%8F_%D1%80%D0%B5%D0%B2%D0%BE%D0%BB%D1%8E%D1%86%D0%B8%D1%8F.
6. Третья индустриальная революция преобразит весь мир. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.kp.ru/daily/26172.7/3060379/
7. Как устроена и на чем зарабатывает компания реактивной доставки. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://biz360.ru/materials/kak-ustroena-i-na-chyem-zarabatyvaet-kompaniya-reaktivnoy-dostavki/ .
8. Raanan Conen (CEO Bringg). How to beat Amazon & UPS. // Материалы международной конференции POST-EXPO 2016. Гонконг. 24-26 мая 2016. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.ukintpress-conferences.com/uploads/SPPXAP16/Raanan%20C.pdf.
9. Peter Umundum (BM of Austrian Post). International e-commerce enablement & last mile solutions. // Материалы международной конференции POST-EXPO 2016. Гонконг. 24-26 мая 2016. – [Электронный ресурс] –Режим доступа: http://www.ukintpress-conferences.com/uploads/SPPXAP16/Peter%20U.pdf.
10. Fouad Nader. Market Trendsand Dynamics.// Материалы международной конференции POST-EXPO 2016. Гонконг. 24-26 мая 2016. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.ukintpress-conferences.com/uploads/SPPXAP16/Fouad%20N.pdf .

References

1. Chislo pol'zovatelej Facebook prevysilo poltora milliarda. – Korespondent.biz [Jelektronnyj resurs] – Rezhim dostupa: http://korrespondent.net/business/companies/3585490-chyslo-polzovatelei-Facebook-prevysylo-poltora-myllyarda.
2. Pochta. – Vikipedija [Jelektronnyj resurs] – Rezhim dostupa: https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9F%D0%BE%D1%87%D1%82%D0%B0.
3. Istorija pochty – Vikipedija [Jelektronnyj resurs] – Rezhim dostupa: https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%98%D1%81%D1%82%D0%BE%D1%80%D0%B8%D1%8F_%D0%BF%D0%BE%D1%87%D1%82%D1%8B#cite_note-ESBE-7.
4. Drevnejshie pochty // Bol'shoj filatelisticheskij slovar' / N. I. Vladinec, L. I. Il'ichjov, I. Ja. Levitas, P. F. Mazur, I. N. Merkulov, I. A. Morosanov, Ju. K. Mjakota, S. A. Panasjan, Ju. M. Rudnikov, M. B. Sluckij, V. A. Jakobs; pod obshh. red. N. I. Vladincai V. A. Jakobsa. — M.: Radio isvjaz', 1988. — 320 s.
5. Promyshlennaja revoljucija. – Vikipedija [Jelektronnyj resurs] – Rezhim dostupa: https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9F%D1%80%D0%BE%D0%BC%D1%8B%D1%88%D0%BB%D0%B5%D0%BD%D0%BD%D0%B0%D1%8F_%D1%80%D0%B5%D0%B2%D0%BE%D0%BB%D1%8E%D1%86%D0%B8%D1%8F .
6. Tret'ja industrial'naja revoljucija preobrazit ves' mir. – Komsomol'skaja pravda [Jelektronnyj resurs] – Rezhim dostupa: http://www.kp.ru/daily/26172.7/3060379/ .
7. Kak ustroena i na chem zarabatyvaet kompanija reaktivnoj dostavki. – [Jelektronnyj resurs] – Rezhim dostupa: https://biz360.ru/materials/kak-ustroena-i-na-chyem-zarabatyvaet-kompaniya-reaktivnoy-dostavki/.
8. Raanan Conen (CEO Bringg). How to beat Amazon & UPS. // Materialy mezhdunarodnoj konferencii POST-EXPO 2016. Gonkong. 24-26 maja 2016. – [Jelektronnyj resurs] – Rezhim dostupa: http://www.ukintpress-conferences.com/uploads/SPPXAP16/Raanan%20C.pdf .
9. Peter Umundum (BM of Austrian Post). International e-commerce enablement & last mile solutions. // Materialy mezhdunarodnoj konferencii POST-EXPO 2016. Gonkong. 24-26 maja 2016. – [Jelektronnyj resurs] – Rezhim dostupa: http://www.ukintpress-conferences.com/uploads/SPPXAP16/Peter%20U.pdf.

10. Fouad Nader. Market Trends and Dynamics. // Materialy mezhdunarodnoj konferencii POST-EXPO 2016. Gonkong. 24-26 maja 2016. – [Jelektronnyj resurs] – Rezhim dostupa: http://www.ukintpress-conferences.com/uploads/SPPXAP16/Fouad%20N.pdf.

Піменов С.А., директор з технологій
ТОВ «Нова Пошта»

ЗАГАЛЬНОСВІТОВІ ТЕНДЕНДЕНЦІЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ ПОСЛУГ ДОСТАВКИ ТА ЗМІНА БІЗНЕС МОДЕЛЕЙ ПОШТОВИХ ОПЕРАТОРІВ

У статті розкривається зміст та структура поняття «послуга доставки», зроблений історичний екскурс в розвиток послуг доставки, проаналізовані тенденції в змінах потреб споживачів в послугах доставки на основі матеріалів учасників світового форуму POST-EXPO 2016. (24-26 травня 2016, Гонконг), розглянутий міжнародний досвід зміни бізнес моделей поштових операторів. Також у статті наведені нові логістичні продуктиті рішення, якізапроваджуються світовими лідерами в області доставки посилок, вантажів та листів.

Ключові слова: *бізнес модель поштового оператора, трансформація послуг доставки, зміна потреб споживачів, світові тенденції в послугах доставки.*

Serhii Pimenov, Chief Technology Officer
Nova Poshta LTD. Kiev

GLOBAL TRENDS IN TRANSFORMATION OF DELIVERY SERVICES AND CHANGING THE BUSINESS-MODELS OF POSTAL OPERATORS

The concept and the structure of delivery service is examined; a historical excursion into the development of delivery service is viewed. Trends in changes of customer's requirements for delivery service on the based of materials of participants of World Forum (24-26 May 2016, Hong Kong) POST-EXPO 2016 are analyzed. International experience of changes of business-models of postal operators is considered. New logistics products and solutions that have been successfully brought to the market by world's leaders in the delivery of parcels, cargo and mail are studied.

Key words: *business-model of postal operator, transformation of delivery service, changing the consumer's demands, global trends in delivery services.*

УДК 335.07.12
JEL G320

Кравченко Т.В., к.е.н., асистент,
Шевченко В.О., економіст
КНУ імені Тараса Шевченка

МОЖЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ІНТЕГРОВАНИХ ПОКАЗНИКІВ ОЦІНЮВАННЯ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

Проаналізовано сучасні підходи до оцінювання фінансово стану на основі інтегрованих показників. Досліджено сутність методу дискримінантних показників платоспроможності, моделі Альтмана, моделі вірогідності банкрутства Спрінгейта, дискримінантної функції Конана і Гольдера, дискримінантної моделі Лиса, дискримінантної функції Тафлера і Тішоу. Розглянуто основні національні моделі оцінювання фінансового стану підприємства та їх особливості. Виокремлено переваги та недоліки досліджених методик. Визначено необхідність розробки моделі оцінювання фінансового стану українських підприємств з урахуванням особливостей їх функціонування.

Ключові слова: *підприємство; оцінювання фінансового стану; ймовірність банкрутства підприємства; дискримінантний аналіз; модель оцінювання; фінансовий стан.*

Постановка проблеми. В умовах розвитку ринкової економіки та подолання наслідків фінансової та політичної кризи вагомого значення набуває застосування відповідних інструментів для точного та комплексного оцінювання фінансового стану підприємства. Для побудови ефективної методики фінансового аналізу слід звертати увагу як на досвід зарубіжних та українських вчених, так і на специфіку середовища функціонування підприємства. Сучасний стан розвитку фінансового менеджменту, а також посилення інформаційної потреби з боку зацікавлених сторін (управлінці, власник, потенційні інвестори тощо) щодо оцінювання фінансового стану підприємства визначають зростаючу необхідність у використанні інтегрального показника, який би дозволив комплексно оцінити фінансовий стан підприємства.

Аналіз останніх досліджень. Питання оцінювання фінансового стану підприємств на основі інтегрованих методик розглядаються в працях вітчизняних та зарубіжних науковців і практиків, зокрема: Бернстайна Л.А., Великого Ю.М., Мамонтової Н.А., Островської О.А., Савицкої Г.В., Терещенка О.О. та ін.

Невирішені частини проблеми. Аналіз економічної літератури свідчить про відсутність єдиної думки щодо суті, переваг та недоліків інтегрованих показників оцінювання фінансового стану підприємств та необхідності їх адаптації до національних особливостей умов їх функціонування.

Метою статті є дослідження особливостей оцінювання фінансового стану підприємств на основі інтегрованих показників.

Викладення основного матеріалу. Застосування інтегрованих показників в зарубіжній аналітичній практиці найчастіше здійснюється для оцінювання вірогідності банкрутства досліджуваного підприємства. Розробка таких показників є результатом досліджень можливості комплексного оцінювання фінансового стану за допомогою

багатофакторного дискримінантного аналізу, метою якого є виведення та інтерпретація значення однієї залежної змінної за допомогою значень багатьох незалежних змінних. У процесі аналізу підбирають ряд показників, для кожного з яких визначається вага у «дискримінантній функції». Величина окремих ваг характеризує різний вплив певних показників (змінних) на значення пояснюваної змінної, яка в інтегральному вигляді відображає фінансовий стан підприємства [2, с.424].

Американські аналітики вважають, що «мультидискримінантний аналіз (МДА) є статистичним методом, який найбільше підходить для розрахунків "ваги" кожної змінної» [2, с.831].

Даний метод (його ще називають методом дискрімінантних показників платоспроможності [1, с.203] та мульти-дискримінантним аналізом МДА [11, с.831]) вперше з'явився в США. Фундаментальні дослідження в цьому напрямку провів Е. Альтман: розроблені ним моделі слугували відправною крапкою при виробленні багаточисельних дискримінантних моделей.

Розглянемо зміст найчастіше застосовуваних в закордонній аналітичній практиці моделей оцінювання фінансового стану підприємств із використанням інтегрованого показника для обґрунтування положення, що розроблена одним економістом модель не може застосовуватись в незмінному вигляді на підприємствах різних країн протягом тривалого періоду: моделі мають свої "національні" особливості і повинні коригуватись з плином часу.

Е. Альтман розширив однофакторний аналіз У. Бівера. При розробці моделі (1968р.) економіст дослідив 33 підприємства, які з часом збанкрутували, і 33 фірми, які успішно працювали далі. Було досліджено 22 фінансових коефіцієнта і відібрано 5 з них для включення в рівняння багатофакторної дискримінантної функції. Модель Альтмана має вигляд:

$$Z = 1{,}2 \times X_1 + 1{,}4 \times X_2 + 3{,}3 \times X_3 + 0{,}6 \times X_4 + 1{,}0 \times X_5, \qquad (1)$$

де X_1 = робочий капітал / всього активів (частка ЧОА в активах);

X_2 = чистий нерозподілений прибуток / всього активів ;

X_3 = прибуток до сплати податків та відсотків / всього активів;

X_4 = ринкова вартість акцій / всього зобов'язань ;

X_5 = обсяг продаж / всього активів (ресурсовіддача).

В результаті статистичних обстежень підприємств Е. Альтман дійшов до висновків, що якщо $Z < 1{,}81$, це є свідченням високої вірогідності банкрутства на підприємстві, якщо $Z > 3{,}0$, вірогідність банкрутства є низькою [13, с.480; 11, с.167].

Найбільш відомою є модель Е. Альтмана - модифікація моделі (1) для фірм, акції яких не обертаються на біржі:

$$Z = 0{,}717 \times X_1 + 0{,}847 \times X_2 + 3{,}107 \times X_3 + 0{,}42 \times X_4 + 0{,}995 \times X_5, \qquad (2)$$

де X_1, X_2, X_3, X_5 обчислюються так само, як і в моделі (1);

X_4 = облікова вартість акцій / всі зобов'язання.

Критичним значенням за застосування моделі (2) визначено 1,23 [9, с.679]: якщо значення Z-рахунка менше за 1,23, це є свідченням високої вірогідності банкрутства на

підприємстві, якщо більше - вірогідність банкрутства є низькою.

Модель вірогідності банкрутства, розроблена Спрінгейтом, є модифікацією моделей Альтмана та чотирьохфакторної і має вигляд:

$$Z = 1{,}03 \times X_1 + 0{,}66 \times X_2 + 3{,}07 \times X_3 + 0{,}4 \times X_5, \quad (3)$$

де X_1, X_3, X_5 обчислюються так само, як і в моделях Альтмана (1), (2);

X_2 = прибуток до сплати податків / короткострокова заборгованість.

Критичне значення за застосування моделі Спрінгейта становить 0,862: при отриманні $Z < 0{,}862$ підприємство вважається потенційним банкрутом[1, с.51].

Дискримінантна модель, розроблена Лисом для Великобританії, має вигляд (параметри функції та порядок їх обчислення див. табл.1) :

Таблиця 1

Параметри дискримінантної функції Лиса

Параметр	Порядок обчислення
X_1	оборотний капітал / всього активів
X_2	прибуток від реалізації / всього активів
X_3	нерозподілений прибуток / всього активів
X_4	власний капітал / позичений капітал

Джерело: [1, с. 51].

$$Z = 0{,}063 \times X_1 + 0{,}092 \times X_2 + 0{,}057 \times X_3 + 0{,}001 \times X_4. \quad (4)$$

В цій моделі критичне значення визначено на рівні 0,037.

Британськими науковцями Тафлером і Тішоу було запропоновано формулу (параметри функції та порядок їх обчислення див. табл.2):

Таблиця 2

Параметри дискримінантної функції Тафлера і Тішоу

Параметр	Порядок обчислення
X_1	прибуток від реалізації / короткострокові зобов'язання
X_2	оборотні активи / сума зобов'язань
X_3	короткострокові зобов'язання / всього активів
X_4	виручка / всього активів.

Джерело: [1, с. 54].

$$Z = 0{,}53 \times X_1 + 0{,}13 \times X_2 + 0{,}18 \times X_3 + 0{,}16 \times X_4 \quad (5)$$

При отриманні $Z > 0{,}3$ вважається, що фірма має достатню фінансову стійкість, якщо $Z < 0{,}2$, то вірогідність банкрутства визначається значною[16, с.681].

За результатами статистичних обстежень підприємств протягом 1970-1975 років французькі дослідники Конан і Гольдер вивели дискримінантний показник:

$$Z = -0{,}16 \times X_1 - 0{,}22 \times X_2 + 0{,}87 \times X_3 + 0{,}10 \times X_4, - 0{,}24 \times X_5 \quad (6)$$

Конан і Гольдер розрахували вірогідність затримки платежів у відсотках для різноманітних 10 значень Z-показника (параметри функції, порядок їх обчислення, інтерпретація значень Z-показника викладено в табл. 3, табл. 4).

Таблиця 3

Параметри дискримінантної функції Конана і Гольдера

Параметр	Порядок обчислення
X_1	(дебіторська заборгованість+грошові кошти) / всього активів
X_2	постійний капітал / всього пасивів
X_3	фінансові видатки / обсяг продаж (після оподаткування)
X_4	видатки на персонал / додана вартість (після оподаткування)
X_5	валовий прибуток / позичений капітал

Джерело: [1, с. 61].

Дослідження Конана і Гольдера були продовженні групою аналітиків, яку очолював Гольдер. Результатом проведених досліджень стало отримання формул показників платоспроможності для трьох галузей: будівельних робіт, оптової торгівлі, транспорту.

Таблиця 4

Вірогідність затримки платежів згідно моделі Конана і Гольдера (у %)

Значення Z-показника	+0,210	+0,048	+0,002	-0,026	-0,068	-0,087	-0,107	-0,131	-0,164
Вірогідність затримки	100	90	80	70	50	40	30	20	10

Джерело: [1, с. 61].

З 1982 року фінансові аналітики Управління звітності Банку Франції також займалися проблемами розробки інтегрованого показника платоспроможності за допомогою дискримінантного аналізу, результатами чого стало отримання: у 1983 році показника Z для малих та середніх промислових підприємств; у 1988 році показника для малих та середніх підприємств в галузях крупних будівельних робіт та громадянського та сільськогосподарського будівництва. Функції тестуються кожного року на нових статистичних виборках для перевірки їх дискримінантної дієвості [5, с.205].

Оскільки нами не було поставлено завдання висвітлення сутності та способу застосування всіх існуючих у фінансовій аналітичній практиці інтегральних моделей оцінювання фінансового стану фірм, вважаємо викладення змісту американських, британських, німецької та французьких багатофакторних функцій достатнім для вироблення остаточного висновку, що для підприємств кожної країни доцільно розробляти “національні” методики. Копіювання таких моделей та спроби застосування їх в аналітичній практиці українських підприємств є недоцільним, проте дослідження техніки та основних принципів їх розробки стає актуальним в умовах недостатнього практичного використання інтегрованих показників у вітчизняній аналітичній практиці .

Результати проведених українськими науковцями досліджень стосовно вивчення можливості отримання адекватної фінансової інформації про стан вітчизняних підприємств за використання моделей Альтмана, Лиса, Таффлера, Спрінгейта свідчать про те, що за застосування визначених моделей одержуються “протилежні судження про

рівень кризового стану на підприємстві та можливість його банкрутства. незважаючи на відносну простоту використання фінансових показників і критеріїв банкрутства, їхнє застосування не дає змоги одержати об'єктивний результат при аналізі діяльності українських підприємств» [3, с.33].

І хоча деякими економістами закордонні моделі пропонуються до використання без додаткових умов більшість українських фахівців у галузі фінансів та дослідників із близького зарубіжжя, серед яких Г.В. Савицька, Т.В. Теплова, І.О. Бланк, В.Г. Белоліпецький, М.Н. Крейніна, Н.О. Русак, В.А. Русак, Г.Г. Кірейцев, Н.Г. Виговська, О.О. Терещенко, визнають неможливість застосування таких моделей в українській аналітичній практиці.

На основі узагальнення їх точок зору сформулюємо своє бачення проблем застосування представлених вище моделей в Україні. Основними недоліками цих моделей, на нашу думку є те, що за їх використання: не враховуються галузеві особливості розвитку підприємств, за виключенням тих, які розроблено французькими аналітиками; не визначаються фактори, що вплинули на визначений рівень фінансової стійкості (для цього моделі, на нашу думку, є дещо громіздкими); відсутня поглиблена класифікація фінансової стійкості досліджуваного суб'єкта господарювання (за більшістю розглянутих моделей визначається три-чотири рівні ймовірності банкрутства, виключення становить французька модель Конана і Гольдера, якою представлена 10-рівнева вірогідність затримки платежів); не отримується інформація про можливості розвитку підприємства; неможливо отримати арифметично точний результат, оскільки серед показників, необхідних для обчислення, деякі не можуть бути визначені зовнішніми користувачами за формами звітності, складеними у відповідності з Положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку.

Наявність значної кількості недоліків свідчить про неможливість застосування зарубіжних багатофакторних дискримінантних функцій у вітчизняній аналітичній практиці. Проте незважаючи на трудомісткість встановлення значень інтегральних показників для прогнозування фінансового стану підприємств, найбільш ефективною і прийнятною є саме така методика [6, с.104]. Тому стала актуальною проблема розробки вітчизняних моделей комплексного оцінювання фінансового стану із застосуванням інтегрованого показника. Російськими та українськими економістами здійснюються кроки у цьому напрямку. Серед спроб вироблення інтегрованих показників слід визначити дослідження вітчизняних економістів Н.А. Мамонтової та О.О. Терещенка.

Н.А. Мамонтова наголошує на важливості дослідження фінансової стійкості підприємств як передумови їх економічного розвитку, пропонуючи для оцінювання впливу чинників, які відображають ефективність фінансової діяльності та впливають на величину економічного розвитку акціонерних товариств, використання моделі (параметри викладено в табл.5):

$$К_{ек.р.} = П_р * Р * К * К_с * К_{о.к.} * К_{д.а.} * К_м * К_з * К_л * К_{ш.р.} \quad (7)$$

Розроблена Н.А. Мамонтовою модель фінансової стійкості (5) має свої наукове підґрунтя та переваги. Проте, слід зазначити, що апробація моделі відбувалась із застосуванням форм звітності, які складалися підприємствами до 2000 року.

Таблиця 5

Параметри моделі фінансової стійкості Н.А. Мамонтової

Параметр	Показник
Ке.р.	коефіцієнт економічного розвитку
Пр	реінвестований прибуток (прибуток, направлений на розвиток виробництва)
Р	рентабельність реалізованої продукції
К	капіталовіддача
Кс	коефіцієнт самофінансування (автономії)
Ко.к.	коефіцієнт обігу основного капіталу
Кд.а.	коефіцієнт ділової активності (оборотності власного капіталу)
Км	коефіцієнт маневрування (відношення ВОК до власного капіталу)
Кз	коефіцієнт заборгованості
Кл	поточний коефіцієнт ліквідності (поточної (загальної) ліквідності, покриття)
Кш.р.	коефіцієнт швидкого реагування (швидкої (проміжної) ліквідності)

Джерело: [6, с. 105].

Із форм річного звіту, що розроблено до введення в дію П(С)БО, було видно, яка сума прибутку направлена на розвиток виробництва (ф.2,частина ІІ; ф.3,частина І), витрати майбутніх періодів у складі запасів і затрат (ІІ розділу активу балансу) відносилися до поточних активів в повній сумі, а у складі власного капіталу (І розділ пасиву балансу) умовно враховували також суми резервів наступних витрат і платежів та доходи майбутніх періодів.

Наказом Фонду державного майна України 29.05.2000р за № 1109 затверджено Інструкцію [163], згідно якої коефіцієнт вірогідності банкрутства обчислюється так:

$$Z = 1{,}2 \times Коб + 1{,}4 \times Кран + 3{,}3 \times Кра + 0{,}6 \times Кп + 1{,}0 \times Кф, \quad (8)$$

де Коб - частка оборотних коштів в активах ПАТ,

Кран - рентабельність активів за нерозподіленим прибутком,

Кра - коефіцієнт рентабельності активів,

Кп - відношення ринкової вартості акціонерного капіталу до поточних зобов'язань,

Кф - коефіцієнт капіталовіддачі.

Недоліками нормативного документу [4] є те, що в ньому: 1) коефіцієнт фондовіддачі пропонується обчислювати як відношення чистого доходу до середнього підсумку активів (за формулою коефіцієнту оборотності активів); 2) не визначено критичних та інтерпретацію отриманих значень Z-показника, внаслідок чого використання моделі (8) в аналітичній практиці з метою розробки висновків про фінансовий стан підприємства стає неможливим.

О.О. Терещенко вперше пропонує застосовувати модель дискримінантного аналізу для оцінювання кредитоспроможності вітчизняних підприємств. Економістом зроблена спроба розв'язати проблеми неможливості застосування на практиці та розроблено алгоритм багатофакторного дискримінантного аналізу для вітчизняних умов господарювання [7, с.39]. Результатом проведених досліджень стала дискримінантна функція із шістьма змінними[10, с.26]:

$$Z = a_1 * X_1 + a_2 * X_2 + a_3 * X_3 + a_4 * X_4 + a_5 * X_5 + a_6 * X_6 + a_0, \quad (9)$$

де $a_1, a_2, \ldots, a_6$ – вагомість показників; a_0 – вільний член дискримінантної функції; X_1, X_2, X_3, X_4, X_5, X_6 - фінансові коефіцієнти (параметри викладено в табл.6).

Таблиця 6

Параметри моделі оцінювання кредитоспроможності О.О. Терещенка

Параметр	Показник
X_1	коефіцієнт покриття
X_2	коефіцієнт автономії
X_3	коефіцієнт оборотності активів (всього капіталу)
X_4	коефіцієнт рентабельності операційних продажів за Cash-flow
X_5	коефіцієнт рентабельності активів за Cash-flow
X_6	коефіцієнт оборотності позиченого капіталу

Джерело: [10,с.26].

Автором моделі розроблено сім алгоритмів оцінювання фінансового стану. Групування досліджуваних підприємств здійснено за принципом наближеності середніх значень показників, в результаті чого виділено 7 груп фірм за видами економічної діяльності. Для підприємств транспорту і зв'язку О.О. Терещенко пропонує застосовувати модель інтегрального оцінювання фінансового стану:

$$Z = 0{,}61*X_1 + 1{,}047*X_2 + 0{,}207*X_3 + 0{,}252*X_4 + 1{,}077*X_5 - 0{,}06*X_6 - 1{,}9. \qquad (10)$$

За використання моделі (10) рекомендується наступна інтерпретація значень інтегрованого Z -показника:

$Z <= -0{,}5$ Незадовільний фінансовий стан ;

$-0{,}5<Z<0{,}5$ Однозначних висновків зробити неможливо, потрібен додатковий аналіз;

$Z > 0{,}5$ Задовільний фінансовий стан.

Якщо значення Z–показника знаходиться в межах від –0,5 до 0,5, рекомендовано додаткове проведення аналізу динаміки наступних абсолютних показників фінансового стану підприємства за 2-3 роки: валюта балансу, робочий капітал, обсяг виручки від реалізації ; величина чистого прибутку (збитку); чистий грошовий потік від операційної діяльності. За результатами додаткового аналізу базовий показник Z коригується на коефіцієнт ΔZ зміни основних абсолютних показників.

Точність оцінювання та можливості прогнозування фінансового стану за використання пропонованого підходу вітчизняний економіст оцінює 87-95% [10, с.27].

Слід ще раз звернути увагу на те, що представлений О.О. Терещенком алгоритм побудований за галузевим принципом. Пропонований методичний інструментарій має переваги перед традиційними методиками: врахування галузевих особливостей діяльності; розробка моделі відбувалась на основі вітчизняної статистики; за рахунок застосування семи різних модифікацій базової моделі до підприємств різних видів діяльності вирішується проблема критичних значень показників; враховується сучасна міжнародна практика оцінювання; модель є зручною у використанні [7, с.39].

Економічна інтерпретація інтегрального показника за відповідним значенням дає прогнозну оцінку потенційного фінансового стану бенефіціара на наступні один–три роки. Значення інтегрального показника є результатом розв'язку дискримінантної

функції, незалежними змінними в якій є окремі коефіцієнти, що характеризують різні параметри фінансового стану бенефіціара [8].

Порядком[8] передбачено використання єдиного базового алгоритму багатофакторної дискримінантної функції для розрахунку інтегрального показника:

$$Z = 0,97*X_1 + 1,33*X_2 + 0,5*X_3 + 0,6*X_4 + 2,063*X_5 + 0,067*X_6 – 4,15 \quad (11),$$

де X_1, X_2, X_3, X_4, X_5, X_6 – показники дискримінантної функції.

На підставі фінансової звітності бенефіціара за останні два роки та останній звітний період (ф.1 «Баланс», ф. 2 «Звіт про фінансові результати», ф. 3 «Звіт про рух грошових коштів») розраховуються коефіцієнти (алгоритм розрахунку викладено в табл.7) та визначається значення інтегрального Z-показника.

Таблиця 7

Параметри моделі оцінювання фінансового стану бенефіціара згідно Порядку

Параметр	Коефіцієнт
X_1	Коефіцієнт покриття
X_2	Коефіцієнт фінансової автономії
X_3	Оборотності вкладеного капіталу
X_4	Рентабельності операційних продажів за грошовим потоком
X_5	Рентабельності активів за грошовим потоком
X_6	Відношення чистого позичкового капіталу до чистої виручки від реалізації

Джерело: [8].

Якщо значення інтегрального Z-показника<=-0,90, робиться висновок про незадовільний фінансовий стан та недоцільність залучення державою позики міжнародних фінансових організацій для подальшого кредитування бенефіціара. Якщо значення інтегрованого показника знаходиться в межах від –0,90 до 0,90, вважається за необхідне проведення додаткового аналізу. Якщо Z > 0,90, формується висновок про задовільний стан бенефіціара та необхідність визначення розміру забезпечення (при значенні Z в межах від 0,91 до 1,80 розмір забезпечення становить 150% від суми позики; при 1,81 < Z < 3,00 розмір забезпечення визначається як 130% суми кредиту; при Z > 3,00 кредитне забезпечення є достатнім у розмірі 110% позичених коштів) [117].

До недоліків Порядку [8], на нашу думку, слід віднести:

- відсутність врахування галузевих особливостей,
- необхідність коригування коефіцієнта покриття до значень шкали коригування, визначеній в додатку до Порядку[8], що дещо спотворює реальний фінансовий стан досліджуваного підприємства;
- відсутність поглибленої класифікації стійкості фінансового стану підприємств - є тільки дві характеристики - задовільний та незадовільний фінансовий стан;
- отримання значень показників в межах від -0,90 до 0,90 зобов'язує фінансового аналітика проводити додатковий аналіз для ідентифікації стійкості фінансового стану. На нашу думку, інтервал є дещо великим, внаслідок чого значна кількість підприємств потребуватиме такого аналізу [7, с.39-40].

Висновки. Таким чином, нагальною стала проблема розробки вітчизняних галузевих

методик ідентифікації стійкості фінансового стану підприємств (з використанням інтегрованого показника) за наявності базової. Моделі, розроблені закордонними дослідниками, не є адаптованими до вітчизняних умов господарювання і не враховують притаманних українським підприємствам умов ведення підприємницької діяльності. Вітчизняним економістом О.О. Терещенко розроблено базову модель оцінювання кредитоспроможності із застосуванням інтегрованого показника та визначено різні алгоритми її застосування для окремих видів діяльності. Модель має значні переваги перед традиційними вітчизняними методиками. Проте за її застосування не отримується інформація про вплив окремих факторів на рівень фінансового стану та про можливості розвитку підприємства, а також відсутня поглиблена класифікація рівнів фінансової стійкості досліджуваних суб'єктів господарювання, що є досить важливим для прийняття ефективних управлінських рішень.

Література.

1. Бернстайн Л.А. Анализ финансовой отчетности : Теория, практика и интерпретация: Пер. с англ. - М.: Финансы и статистика, 2013. – 624 с.
2. Брейли Ричард, Майерс Стюарт. Принципы корпоративных финансов: Пер. с англ. – М: Олимп-Бизнес, 2014. – 1120 с.
3. Інструкція Про порядок заповнення звіту представника органу, уповноваженого управляти відповідними державними корпоративними правами в органах управління господарських товариств: Затв.Наказом Фонду державного майна України 29.05.2000 № 1109// Українська Інвестиційна Газета, Нормативна База.- 2000 .- №23(244). - С.9-11.
4. Коласс Б. Управление финансовой деятельностью предприятия. Проблемы, конценпции и методы: Учебн. Пособие: Пер. с франц. - М.:Финансы, ЮНИТИ, 2014.-576 с.
5. Мамонтова Н.А. Умови забезпечення фінансової стійкості підприємств/ Н.А. Мамонтова // Фінанси України. - 2013. - № 8.- С.103-106.
6. Терещенко О.О. Дискримінантний аналіз в оцінці кредитоспроможності підприємства/ О. Терещенко // Вісник Національного банку України.-2015.- № 6 (88). -С. 24-27.
7. Островська О.А. Модель ідентифікації стійкості фінансового стану підприємств будівельних матеріалів : суть та необхідність розробки/ О.А. Островська // Ринок цінних паперів.- 2013.- № 9-10. - С.37-44.
8. Порядок проведення оцінки фінансового стану бенефіціара та визначення виду забезпечення для обслуговування та погашення позики, наданої за рахунок коштів міжнародних фінансових організацій:Затв.Наказом Міністерства фінансів України 01.04.2003. № 247. - http://www.rada.gov.ua/cqi-bin/laws/main.
9. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. – Мн: Новое знание, 2012. – 704 с.
10. Терещенко О.О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2011. – 554 с.
11. Терещенко О.О. Фінансова санація та банкрутство підприємств: Навч.пос. – К.: КНЕУ, 2010. – 412 с.
12. Prasanna Chandra. Financial Management. Theory and Practice. Third Edition. Second Reprint 2011, Tata McGraw-Hill Publishing Limited. New Delhi. McGraw-Hill Offices. Indian Institute of Bangalore. – 936 p.

References.

1. Bernstain L.A. Analyz fynansovoi otchetnosty: Teoryia, praktyka y ynterpretatsyia: Per. s anhl. - M.: Fynansы y statystyka, 2013. – 624 s.
2. Breily Rychard, Maiers Stiuart. Pryntsypy korporatyvnykh fynansov: Per. s anhl. – M: Olymp-Byznes, 2014.
3. Instruktsiia Pro poriadok zapovnennia zvitu predstavnyka orhanu, upovnovazhenoho upravliaty vidpovidnymy derzhavnymy korporatyvnymy pravamy v orhanakh upravlinnia hospodarskykh tovarystv: Zatv.Nakazom Fondu derzhavnoho maina Ukrainy 29.05.2000 № 1109// Ukrainska Investytsiina Hazeta, Normatyvna Baza.- 2000 .- №23(244). - S.9-11.
4. Kolass B. Upravlenye fynansovoi deiatelnostiu predpryiatyia. Problemы, kontsenptsyy y metodы: Uchebn.

Posobye: Per. s frants. - M.:Fynansы, YuNYTY, 2014.-576 s.
5. Mamontova N.A. Umovy zabezpechennia finansovoi stiikosti pidpryiemstv/ N.A. Mamontova // Finansy Ukrainy. - 2013. - № 8.- S.103-106.
6. Tereshchenko O.O. Dyskryminantnyi analiz v otsintsi kredytospromozhnosti pidpryiemstva/ O. Tereshchenko // Visnyk Natsionalnoho banku Ukrainy.-2015.- № 6 (88). -S. 24-27.
7. Ostrovska O.A. Model identyfikatsii stiikosti finansovoho stanu pidpryiemstv budivelnykh materialiv : sut ta neobkhidnist rozrobky/ O.A. Ostrovska // Rynok tsinnykh paperiv.- 2013.- № 9-10. - S.37-44.
8. Poriadok provedennia otsinky finansovoho stanu benefitsiara ta vyznachennia vydu zabezpechennia dlia obsluhovuvannia ta pohashennia pozyky, nadanoi za rakhunok koshtiv mizhnarodnykh finansovykh orhanizatsii:Zatv.Nakazom Ministerstva finansiv Ukrainy 01.04.2003. N 247. - http://www.rada.gov.ua/cqi-bin/laws/main.
9. Savytskaia H.V. Analyz khoziaistvennoi deiatelnosty predpryiatyia. – Mn: Novoe znanye, 2012. – 704 s.
10. Tereshchenko O.O. Finansova diialnist subiektiv hospodariuvannia: Navch. posibnyk. – K.: KNEU, 2011. – 554 s.
11. Tereshchenko O.O. Finansova sanatsiia ta bankrutstvo pidpryiemstv: Navch.posibnyk. – K.: KNEU, 2010. – 412 s.
12. Prasanna Chandra. Financial Management. Theory and Practice. Third Edition. Second Reprint 2011, Tata McGraw-Hill Publishing Limited. New Delhi. McGraw-Hill Offices. Indian Institute of Bangalore. – 936 p.

Кравченко Т.В., к.э.н., ассистент,
Шевченко В.О., экономист
КНУ имени Тараса Шевченко

ВОЗМОЖНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИНТЕГРИРОВАННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ОЦЕНИВАНИЯ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Проанализированы современные подходы к оценке финансового состояния на основе интегрированных показателей. Исследована сущность метода дискриминантных показателей платежеспособности, модели Альтмана, модели вероятности банкротства Спрингейта, дискриминантной функции Конана и Гольдера, дискриминантной модели Лиса, дискриминантной функции Тафлера и Тишоу. Рассмотрены основные национальные модели оценки финансового состояния предприятия и их особенности. Выделены преимущества и недостатки исследованных методик. Определена необходимость разработки модели оценки финансового состояния украинских предприятий с учетом особенностей их функционирования.

Ключевые слова: *предприятие; оценка финансового состояния; вероятность банкротства предприятия; дискриминантный анализ; модель оценки; финансовое состояние.*

Tetiana Kravchenko, Ph.D., lecturer
Valeriia Shevchenko, economist
Taras Shevchenko National University of Kyiv

USE THE INTEGRATED INDICATORS ASSESSMENT OF FINANCIALCONDITION OF THE ENTERPRISE

The new approaches to assess the financial condition based on integrated indicators analyzed. The essence of the method of discriminant solvency indicators, Altman model, model Sprinheyta probability of bankruptcy, Conan and discriminant function Holdera, discriminant model Fox, discriminant function Taflera and Tishou. The basic model of the national evaluation of enterprise financial condition and their features. Thesis there is determined advantages and disadvantages of the studied techniques. The necessity of developing a model evaluation of the financial condition Ukrainian enterprises with the peculiarities of their functioning.

Keywords: *enterprise; evaluation of the financial situation; probability of bankruptcy; discriminant analysis; model assessment; financial position.*

УДК 332.622
JEL L85

Магомедова А.М., к.е.н., асистент
КНУ імені Тараса Шевченка
Михайлова Т.В., економіст
КНУ імені Тараса Шевченка

ЗАСТОСУВАННЯ МЕТОДУ БАЛЬНИХ ОЦІНОК В АНАЛІЗІ НАЙБІЛЬШ ЕФЕКТИВНОГО ВИКОРИСТАННЯ ОБ'ЄКТІВ КОМЕРЦІЙНОЇ НЕРУХОМОСТІ

Досліджено теоретичні питання аналізу найбільш ефективного використання об'єктів комерційної нерухомості. Обґрунтовано необхідність здійснення аналізу найбільш ефективного використання об'єктів нерухомості в процесі оцінки їх ринкової вартості. Виділено основні критерії здійснення аналізу найбільш ефективного використання. Запропоновано алгоритм застосування методу бальних оцінок для визначення найбільш ефективного використання об'єктів комерційної нерухомості. Проаналізовано і оцінено чинники впливу на вибір варіанта найбільш ефективного використання.

Ключові слова: *комерційна нерухомість, оцінка нерухомості, принцип найбільш ефективного використання, бальний метод оцінки.*

Постановка проблеми. У процесі розвитку теорії вартісної оцінки нерухомості було сформовано розвинену систему понять, принципів та способів визначення її ринкової вартості, які висвітлені в національних та міжнародних стандартах оцінки. Принцип найбільш ефективного використання, а саме практичний аспект його реалізації, належить до найбільш суперечливих моментів практики оцінки майна. Згідно з визначенням Національного стандарту №1, принцип найбільш ефективного використання полягає в урахуванні залежності ринкової вартості об'єкта оцінки від його найбільш ефективного використання. Під найбільш ефективним використанням визначають використання майна, у результаті чого вартість об'єкта оцінки буде максимальною [4]. Проте відсутність єдиного понятійного апарату та методичного інструментарію ускладнюють виявлення варіанта найбільш ефективного використання об'єкта нерухомості для цілей оцінки його ринкової вартості.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Принцип найбільш ефективного використання, як один з основоположних принципів вартісної оцінки майна, розглядається в працях таких зарубіжних вчених: Д. Фрідмана, Д. Рейлі, Г.С. Харрісона, А. Рінга та ін. Дана проблематика досліджена і в працях російських та вітчизняних вчених: О. Акулової, А. Асаула, П. Баранова, А.Г. Грязнової, , Е.Н. Ивановой.

Невирішені частини проблеми. Виходячи з відсутності стандартизованого методичного інструментарію в Україні щодо визначення способів найбільш ефективного використання об'єктів комерційної нерухомості, необхідно досить системно підходити до розробки можливого алгоритму його здійснення.

Метою статті є дослідження можливості і застосування методу бальних оцінок в аналізі найбільш ефективного використання об'єктів комерційної нерухомості.

Результати дослідження. Під час оцінки ринкової вартості об'єктів нерухомості згідно з пунктом 13 Національного стандарту № 1 «Загальні засади оцінки майна і майнових прав», затвердженого постановою Кабінету Міністрів України від 10.09.2003 № 1440, зазначено, що «для визначення ринкової вартості враховується найбільш ефективне використання об'єкта оцінки» [4]. Аналіз найбільш ефективного використання об'єкта оцінки є чи не найважливішим етапом здійснення оцінки нерухомості. Від результатів цього аналізу залежить подальший вибір методичних підходів і процедур вартісної оцінки, аналогів для порівняння і кінцевий висновок щодо ринкової вартості.

Комерційна нерухомість в процесі управління підприємством може мати різне функціональне призначення (виробничі площі, складські площі, офісні або адміністративні площі, торгівельні тощо.) Оскільки кожному способу використання об'єкта комерційної нерухомості відповідає певна величина його вартості, то перед проведенням оцінки обирається один спосіб використання, який називається найкращим та найбільш ефективним.

На практиці у більшості звітів з оцінки нерухомості, що рецензуються в Україні, розділ «Аналіз найбільш ефективного використання об'єкта оцінки» не містить ґрунтовного аналізу. Часто експерти з оцінки обмежуються описом відсутності альтернативних шляхів використання об'єктів нерухомості або описом очевидних переваг існуючого використання об'єктів нерухомості. Вибір на користь існуючого використання, як правило, пов'язаний з тим, що зміна цільового використання об'єкта нерухомості потребує значних капіталовкладень при наявності ризику недосягнення кінцевого результату.

На нашу думку, аналіз найбільш ефективного використання об'єктів нерухомості повинен передбачати дослідження шляхом розгляду окремих властивостей об'єкта нерухомості, його складових частин, а також порівняння декількох альтернативних способів використання.

Найбільш коректні висновки щодо ефективності того чи іншого варіанта використання нерухомості дає економіко-математичний аналіз, що полягає у моделюванні додатних і від'ємних грошових потоків і їх дисконтуванні за кожним альтернативним варіантом використання [2 с. 31]. На підставі розрахунків обирається такий варіант, при якому вартість об'єкта є найбільшою. Обмеженість можливості застосування цього методу при оцінці об'єктів нерухомості полягає в тому, що дана процедура є досить трудомісткою і найбільш доцільна саме при аналізі інвестиційних проектів.

Врахування принципу найбільш ефективного використання об'єктів комерційної нерухомості є особливо важливим при застосуванні дохідного підходу до оцінки, адже відповідно до нього вартість об'єкта оцінки визначається як поточна вартість очікуваних доходів від найбільш ефективного використання об'єкта оцінки, включаючи дохід від його можливого перепродажу [3 с. 307].

Метод бальних оцінок належить до експертних методів і, на нашу думку, може застосовуватися як альтернатива економіко-математичному аналізу найбільш ефективного використання об'єктів нерухомості. Його застосування є достатньо коректним за наявності обґрунтованої інформації про чинники, що впливають на мотивацію учасників ринку.

Методика здійснення цього аналізу полягає у порівнянні існуючого варіанта використання об'єкта нерухомості з можливими альтернативними, шляхом оцінки окремих параметрів, які не піддаються безпосередньому кількісному порівнянню. Варто

враховувати, що ефективність даного методу залежить від професіоналізму експертів й обґрунтованості їхніх оцінок.

Аналіз найкращого та найбільш ефективного використання виконується шляхом перевірки відповідності варіантів використання до наступних загальноприйнятих критеріїв: юридичної дозволеності; фізичної придатності; фінансової забезпеченості; максимальної продуктивності.

Перевірка юридичної дозволеності кожного альтернативного варіанта використання комерційної нерухомості здійснюється першочергово. Для врахування критерію юридичної дозволеності, оцінювача необхідно ознайомитися з визначеними законодавством правами щодо володіння, користування та розпорядження об'єктами нерухомості. На вибір найбільш ефективного використання може впливати наявність довгострокового договору оренди нерухомості. На період строку оренди варіант функціонального використання об'єкта залежить безпосередньо від умов договору. Якщо найбільш ефективний варіант використання об'єкта нерухомості стримується договором оренди, це необхідно відзначити у звіті з оцінки нерухомості. У випадку відсутності будь-яких юридично визначених обмежень щодо можливих варіантів функціонального використання, кожен з альтернативних варіантів використання цілком може бути розглянутий.

Критерій фізичної придатності визначає фізичну можливість використання об'єкта нерухомості для тих чи інших цілей. Зазвичай варіанти використання об'єкта можуть обмежуватися його технічними характеристиками такими як площа, висота стелі, об'ємно-планувальні рішення, технічний стан, наявність підключення до мереж електро-, водо-, газо- та теплопостачання, водовідведення каналізації тощо. В процесі визначення фізичної придатності до використання об'єктів нерухомості в різних функціональних призначеннях необхідно розглядати стан будівель і споруд для визначення можливості їх подальшої експлуатації на нових основах. Якщо для зміни функціонального використання об'єкта нерухомості необхідно здійснити перепланування, то при подальшому аналізі на етапі використання критерію фінансової забезпеченості необхідно розрахувати можливі витрати і порівняти їх з кінцевою дохідністю.

Наступний етап аналізу найбільш ефективного використання передбачає аналіз фінансової забезпеченості. Варіант використання вважається фінансово доцільним, якщо він забезпечує дохід від експлуатації, що є рівний або перевищує експлуатаційні затрати та витрати на фінансування. Таким чином, всі види використання, які можуть забезпечити позитивний дохід, вважаються здійсненними з позиції даного критерію.

Реалізація критерію максимальної продуктивності передбачає вибір такого виду використання, який забезпечує максимальну вартість об'єкта нерухомості. Потенційний варіант найбільш ефективного використання відображає довгострокову і конкретно розроблену програму використання, що залежить від багатьох чинників, таких як: тип будівлі, якість будівельних робіт, умови обслуговування будівель, зовнішнє середовище, екологічний стан місцевості розташування, доступність транспорту тощо.

Пропонуємо такий алгоритм аналізу найбільш ефективного використання об'єктів комерційної нерухомості із застосуванням методу бальних оцінок (рис. 1).

Для здійснення дослідження обрано такі можливі варіанти використання об'єктів комерційної нерухомості:

– офісні (адміністративні) площі;

– площі виробничого призначення;
– складські площі;
– торгівельні площі.

1. Виявлення можливих варіантів використання об'єкта нерухомості, що оцінюється

2. Виключення варіантів, які є юридично недозволеними та фізично непридатними

3. Вибір чинників, що впливають на вибір найбільш ефективного використання об'єкта нерухомості згідно з критеріями фінансової забезпеченості та максимальної продуктивності

4. Розробка шкали оцінок (балів) з характеристикою за кожним обраним чинником впливу

5. Оцінка чинників впливу за розробленою попередньо шкалою балів

6. Розрахунок алгебраїчної суми балів значущості для кожного варіанта використання й обрання варіанта з максимальною кількістю балів

Рис. 1. Алгоритм здійснення аналізу найбільш ефективного використання об'єктів нерухомості за методом бальних оцінок

Джерело: розроблено на основі авторських досліджень

Чинники впливу на найбільш ефективне використання об'єктів комерційної нерухомості обрано й згруповано відповідно до критеріїв фінансової забезпеченості та максимальної продуктивності. Для визначення балів значущості виходили з порівняння переваг та недоліків за кожним чинником у різних варіантах використання об'єктів комерційної нерухомості шляхом співвідношення їх впливу між собою.

Бали значущості за кожним варіантом використання оцінюваного об'єкта комерційної нерухомості, визначені за результатами дослідження, представлені у таблиці 1. За необхідності, враховуючи ринкові умови і посилаючись на власний досвід, оцінювач може скоригувати аналіз чинників як за рахунок уточнення переліку чинників впливу, так і за рахунок зміни балів оцінки.

Таблиця 1

Чинники впливу на вибір варіанта найбільш ефективного використання об'єктів комерційної нерухомості

№		Чинник впливу	Характеристика за чинником	Бали (оцінки)			
				Адмін.	Виробн.	Склад.	Торгів.
1	Критерій	Технічний стан об'єкта нерухомості	Незадовільний	-1	-1	-1	-1
			Задовільний	0	0	0	0
			Хороший	1	1	1	1
			Відмінний	2	2	2	2
2		Рівень експлуатаційних затрат	Відсутні	0	0	0	0
			Незначні	-1	-1	-1	-1
			Значні	-2	-2	-2	-2

		Продовження таблиці 1.					
3		Величина одноразових витрат у разі зміни функціонального призначення	Дуже значні	-8	-8	-8	-8
			Значні	-6	-6	-6	-6
			Середні	-4	-4	-4	-4
			Незначні	-2	-2	-2	-2
			Відсутні	0	0	0	0
4		Величина доходів від експлуатації у разі зміни функціонального призначення	Дуже високі	10	10	10	10
			Високі	8	8	8	8
			Середні	5	5	5	5
			Незначні	2	2	2	2
			Відсутні	0	0	0	0
5	Критерій максимальної продуктивності	Престижність району розташування	Дуже висока	10	3	2	12
			Висока	9	3	2	10
			Середня	6	3	2	7
			Низька	3	2	2	4
			Дуже низька	1	1	2	2
6		Наявність поруч парко-місць	Є	2	1	1	2
			Відсутнє	0	0	0	0
7		Розвиненість громадського транспорту	Дуже висока	3	2	1	3
			Висока	2	2	1	2
			Обмежена	1	1	1	1
			Відсутня	0	0	0	0
8		Наявність поблизу подібних об'єктів	Є	0	0	0	-1
			Відсутні	0	0	0	1
9		Інтенсивність людського потоку	Висока	2	0	0	2
			Середня	1	0	0	1
			Низька	0	0	0	0
10		Наявність окремого входу в об'єкт, що оцінюється	Є	2	1	1	2
			Техн. можливий	1	1	1	1
			Неможливий	0	0	0	0
11		Екологічний стан місцевості	Нормальний	0	0	0	0
			Несприятливий	-1	0	0	-1
12		Благоустрій прилеглої території	Є	1	1	0	1
			Відсутній	0	0	0	0
		Поверх розташування	1-й поверх	0	0	0	1
			Не 1-й поверх	0	-1	-1	0
		Можливість розширення за рахунок прилеглих площ	Є	1	1	1	1
			Відсутня	0	0	0	0

Джерело: розроблено автором на основі [1].

Розглянемо приклад використання аналізу найбільш ефективного використання за запропонованим алгоритмом для приміщення, що використовується як офіс туристичної фірми. Умовно дані такі характеристики об'єкта нерухомості: розташування на 1му поверсі житлового будинку, що знаходиться поблизу центра міста; є технічна можливість устрою окремого входу у приміщення з вулиці; біля будинку є місця для паркування; розгалужена транспортна інфраструктура та інтенсивний людський потік на прилеглій вулиці; поблизу є продуктові магазини, торговельний центр і заклади громадського харчування; задовільний екологічний стан; наявний благоустрій прилеглої території; відсутня можливість розширення площі за рахунок прилеглих територій. Технічний стан

приміщення офісу оцінюється як хороший. З позиції критеріїв юридичної дозволеності і фізичної придатності, всі альтернативні варіанти використання є здійсненними.

Приклад здійснення аналізу найбільш ефективного використання об'єкта комерційної нерухомості (офісне приміщення) із застосуванням бального методу представлений у таблиці 2.

Таблиця 2

Приклад аналізу найбільш ефективного використання офісного приміщення

№		Чинник впливу	Характе-ристика за чинником	Бали (оцінки)			
				Адмін.	Виробн.	Склад.	Торгів.
1	Критерій фінансової забезпеченості	Технічний стан об'єкта нерухомості	Хороший	1	1	1	1
2		Рівень експлуатаційних затрат		-1	-2	-1	-2
3		Величина одноразових витрат у разі зміни функціонального призначення		0	-6	-2	-4
4		Величина доходів від експлуатації у разі зміни функціонального призначення		8	5	5	10
5	Критерій максимальної продуктивності	Престижність району розташування	Висока	9	3	2	10
6		Наявність поруч парко-місць	Є	2	1	1	2
7		Розвиненість громадського транспорту	Дуже висока	3	2	1	3
8		Наявність поблизу подібних об'єктів		0	0	0	-1
9		Інтенсивність людського потоку	Висока	2	0	0	2
10		Наявність окремого входу в об'єкт, що оцінюється	Технічно можливий	1	1	1	1
11		Екологічний стан місцевості розташування	Нормальний	0	0	0	0
12		Благоустрій прилеглої території	Є	1	1	0	1
13		Розміщення об'єкта, що оцінюється на поверсі	1й поверх	0	0	0	1
14		Можливість розширення за рахунок прилеглих площ	Відсутня	0	0	0	0
		Сума балів		26	6	8	24

Джерело: складено на основі авторських досліджень.

Таким чином, виходячи з існуючих характеристик приміщення офісу та проведеного аналізу альтернативних варіантів функціонального використання з використанням

методу бальних оцінок, було виявлено, що фактичний варіант використання є найбільш ефективними, про що свідчить найвищий бал результату.

Висновки. На сучасному етапі розвитку ринку нерухомості в Україні відображення принципу найбільш ефективного використання в ринковій вартості є обмеженим, а методика проведення аналізу не є загальноприйнятою. Практична реалізація аналізу найбільш ефективного використання здійснюється шляхом виключення потенційних варіантів використання нерухомості, які не відповідають чотирьом критеріям: юридичної дозволеності, фізичної придатності, фінансової забезпеченості, максимальної продуктивності. Запропонований підхід бальних оцінок до аналізу найбільш ефективного використання об'єктів комерційної нерухомості дає змогу проведення обґрунтованого дослідження, результати якого мають вплив на визначення кінцевої ринкової вартості. Застосовані чинники впливу на найбільш ефективне використання можуть бути уточнені і скориговані залежно від ринкової ситуації і власного бачення оцінювача, що робить даний підхід гнучким і суб'єктивним. За умов обмеженості інформації для здійснення економіко-математичного моделювання найбільш ефективного способу використання об'єктів комерційної нерухомості, бальний метод є оптимальним для здійснення цього аналізу.

Література.

1. Баранов П. Кваліметричний підхід до аналізу найбільш ефективного використання під час оцінки об'єктів нерухомості [Текст] / П. Ю. Баранов// Державний інформаційний бюлетень про приватизацію. – 2013. – № 1 (245). – С. 30 – 33.
2. Кривов'язюк І.В. Економічна діагностика : [навчальний посібник] /І.В. Кривов'язюк. – К. : Центр учбової літератури, 2013. – 456 с
3. Національний Стандарт №1 "Загальні засади оцінки майна і майнових прав". Затверджений Постановою Кабінету Міністрів України № 1440 від 10 вересня 2003 р.
4. Національний Стандарт № 2 "Оцінка нерухомого майна" Затверджений Постановою Кабінету Міністрів України № 1442 від 28 жовтня 2004 р.
5. Харрисон. Г. С. Оценка недвижимости: Уч. пособие/Пер. с англ. М.: РИО Мособлупрполиграфиздат. 1994 – 230 с.

References.

1. P. Baranov. Qualimetric approach to analyzing the highest and the best use in the assessment of real estate [Text] / P.Y. Baranov // Newsletter on privatization. – 2013. –№ 1 (245). – P. 30 – 33.
2. Kryvov'yazyuk IV Economic diagnosis: [Tutorial] /I.V. Kryvov'yazyuk. – K: Center of educational literature, 2013. – 456 p.
3. National Standard №1 "General principles of property evaluation and property rights." Approved by the Cabinet of Ministers of Ukraine № 1440 from September 10, 2003
4. National Standard number 2, "Assessment of real property" approved by the Cabinet of Ministers of Ukraine №1442, October 28, 2004
5. Harrison. G.S. Real estate evaluation: Tutor. / Trans. from English. – M .: RIO Mosobluprpolyhrafyzdat. – 1994. – 230 p.

Магомедова А.М., к.э.н., ассистент
КНУ имени Тараса Шевченко
Михайлова Т.В., экономист
КНУ имени Тараса Шевченко

ПРИМЕНЕНИЕ МЕТОДА БАЛЬНЫХ ОЦЕНОК В АНАЛИЗЕ НАИБОЛЕЕ ЭФФЕКТИВНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОБЪЕКТОВ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Исследованы теоретические вопросы анализа наиболее эффективного использования объектов коммерческой недвижимости. Обоснована необходимость осуществления анализа наиболее эффективного использования объектов недвижимости в процессе оценки их рыночной стоимости. Определены основные критерии осуществления анализа наиболее эффективного использования. Предложен алгоритм применения метода балльных оценок для определения наиболее эффективного использования объектов коммерческой недвижимости. Проанализированы и оценены факторы влияния на выбор варианта наиболее эффективного использования.

Ключевые слова: *коммерческая недвижимость, оценка недвижимости, принцип наиболее эффективного использования, бальный метод оценки.*

A.M. Magomedova, PhD, lecturer
Taras Shevchenko National University of Kyiv
T.V. Mykhailova, economist
Taras Shevchenko National University of Kyiv

POINT EVALUATION SYSTEM IN THE ANALYSIS OF HIGHEST AND BEST USE OF COMMERCIAL REAL ESTATE

Theoretical aspects of highest and best use of commercial real estate are considered. The need for analysis highest and best use of commercial real estate in order to evaluate its market value is substantiated. The crucial criterions of the highest and best option identification are distinguished. The order of point system implementation in identifying the highest and best alternative is submitted. The order is a multi-step process, which involves six main steps. The factors, impacted on the alternative choice of highest and best use of commercial real estate, are analyzed and evaluated. Research results show that the commercial real estate (an office of a travel company), which is analyzed, is used in the highest and best way.

Key words: *commercial real estate, real estate evaluation, principle of the highest and the best utilization, point evaluation system.*

УДК 338.012
JEL F50, O13, Q10

Кравченко Т.В., к.э.н., ассистент
Пименова Е.В., к.э.н., ассистент
Римкина М.С., аспирант
КНУ имени Тараса Шевченко

РАЗВИТИЕ АГРАРНОГО СЕКТОРА УКРАИНЫ В УСЛОВИЯХ ЕВРОИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ

Анализ тенденций в аграрном секторе Украины в 2015-2016 годах показывает, как негативные, так и позитивные изменения. Валовый сбор зерновых, по данным государственной службы статистики Украины в 2015 году составил 61 млн тонн, что является рекордным после 2014 года, когда валовый сбор составил 60 млн тонн. Стоит отметить, что внутренние потребности страны покрыты по всем основным культурами. Что касается экспортного спроса, то есть определённый дефицит предложения рапса, а также высокопротеиновой пшеницы. На грани внутреннего потребления – рожь и гречиха.

Одним из самых важных трендов агробизнеса стало усиление взаимодействия с мировым сообществом, включая рынки сбыта и иностранных инвесторов. Поэтому главным заданием аграрного сектора на перспективу является формирование максимально оптимизированной и структурированной бизнес-модели, которая будет соответствовать международным принципам корпоративного управления.

***Ключевые слова**: аграрный сектор Украины, растениеводство, животноводство евронтеграция.*

Постановка проблемы. Сельское хозяйство является одной из самых перспективных отраслей Украины, которая генерирует 14% ВВП и обеспечивает рабочие места для 17% занятого населения страны. Европейские ориентиры предоставляют аграрному сектору Украины соответствующий вектор развития и открывают новые возможности для возрождения сельского хозяйства, создают дополнительные сравнительные преимущества в условиях глобализации экономики. Для успешного решения задач евроинтеграции украинский рынок имеет предпосылки следующие предпосылки: богатый природно-ресурсный и экспортный потенциал, квалифицированный недорогой человеческий капитал и многовековые традиции ведения сельского хозяйства.

Анализ последних публикаций. Разнообразные вопросы развития сельского хозяйства широко освещены в работах современных экономистов – Д.А. Баюри, М.А. Булат, И.И. Мазур, Л. В. Молдаван, Б.И. Пасхавера, П.Т. Саблука, Г.М. Филюк и других. Теоретические и практические аспекты применения различных форм государственной поддержки сельского хозяйства рассматривались в трудах западных учёных в частности С. Брю, Дж. Кейнса, Ф. Кене, П. Самуэльсона, А. Смита, М. Трейси, М. Василевского, С. Заболотного.

Нерешённые части проблемы. Формирование эффективной экономики аграрного сектора Украины связано с совокупностью факторов внутренней и внешней среды, где важное значение имеет государственное и рыночное регулирование социально-

экономических процессов аграрной сферы. Конкурентоспособность аграрного сектора национальной экономики зависит прежде всего от эффективного предпринимательства в аграрной сфере как ядра становления современных рациональных социо-эколого-экономических форм хозяйствования.

Цель статьи – изучение тенденций развития аграрного сектора Украины и разработка предложений по его улучшению в условиях евроинтеграционных процессов.

Результаты исследования. Структуру аграрного сектора Украины можно представить двумя направлениями – растениеводство и животноводство, в разрезе которых и проводится исследование.

В современных условиях в сельском хозяйстве Украины представлены следующие основные формы хозяйствования: фермерские хозяйства, личные крестьянские хозяйства и сельскохозяйственные предприятия (преимущественно в виде агрохолдингов) [3]. Указанные хозяйства производят основную сельскохозяйственную продукцию растениеводства в такой пропорции: хозяйства населения (преимущественно личные крестьянские хозяйства) – 40,9%, фермерские хозяйства – 10,4%, сельскохозяйственные предприятия – 59,1% (табл.1).

Таблица 1.

Валовая продукция сельского хозяйства по основным группам товаропроизводителей в 2015 году

	Валовая продукция		В том числе			
			растениеводства		животноводства	
	млн.грн	в % к итогу	млн.грн	в % к итогу	млн.грн	в % к итогу
Все категории хозяйств	239467,3	100,0	168439,0	100,0	71028,3	100,0
Сельскохозяйственные предприятия	131918,6	55,1	99584,7	59,1	32333,9	45,5
1.государственные сельскохозяйственные предприятия	2124,6	0,9	1709,0	1,0	415,6	0,6
2.негосударственные сельскохозяйственные предприятия	129794,0	54,2	97875,7	58,1	31918,3	44,9
- фермерские хозяйства	18909,3	7,9	17565,4	10,4	1343,9	1,9
- хозяйства населения	107548,7	44,9	68854,3	40,9	38694,4	54,5

Источник: [3]

Спецификой становления фермерских хозяйств в Украине стало то, что они сформировались из недр колхозно-совхозной системы путём выделения соответствующих земельных площадей, а не на основе личных крестьянских хозяйств эволюционным путём. В этом кроются особенности фермерства в Украине и проблемы, связанные с его развитием. Основные причины неудач в развитии фермерского движения заключаются в отсутствии научно обоснованных программ формирования фермерских хозяйств как на уровне государства, так и на региональном. Новые крупные компании агробизнеса формируются путём слияния и консолидации мелких производителей и их земельных банков. Таким образом, формируются крупные наделы в 20-50 тыс. га в соседних регионах страны [7]. Разрозненный земельный банк создаёт возможности для инвестиционной деятельности в этом направления, слияний и поглощений небольших игроков и появления новых мощных производителей.

Ведущее место в структуре посевов занимают зерновые культуры. Рассмотрим в динамике структуру посевных площадей и производства основных сельскохозяйственных культур в Украине (табл. 2).

Таблица 2.

Динамика посевных площадей, производства и урожайности основных сельскохозяйственных культур в Украине, 2014-2015 гг.

	Посевные площади,			Валовой сбор,			Урожайность,		
	2015, тыс.га	2014, тыс.га	%	2015, тыс.га	2014, тыс.га	%	2015, тыс.га	2014, тыс.га	%
Все зерновые культуры	24301	23802	97,95	125057	113844	91,03	1019,3	970,2	95,18
Зерновые и зернобо-бовые культуры	14801	14739	99,58	63859	60126	94,15	43,7	41,1	94,05
Сахарная свёкла (фабрич-ная)	331	237	71,60	15734	10331	65,66	477	436	91,40
Подсолнух	5257	5105	97,11	10134	11181	110,33	19,4	21,6	111,34
Картофель	1348	1291	95,77	23693	20839	87,95	176	161	91,48
Овощи открытой почвы	463	440	95,03	9638	9214	95,60	208	206	99,04
Кормовые культуры	2101	1990	94,72	1999	2153	107,70	95,2	104,5	109,77

Источник: [9]

Основными группами культур, которые выращиваются в Украине, являются зерновые и зернобобовые, картофель, сахарная свёкла, подсолнух, кормовые культуры и овощи. Наибольшую долю в производстве, 60126 тыс т. и 54,2% в структурном выражении в 2015 году, занимают зерновые. Производство всех культур растениеводства, кроме подсолнуха и кормовых культур, снизилось в 2015 году по сравнению с 2014-м. Ключевыми причинами стали сокращение площади посевов и засуха.

Кроме того, во всех областях Украины выращивают и заготавливают значительное количество (около 100) лекарственных растений. Культивируют валериану лекарственную, тмин, хрен, шалфей лекарственный, лаванду, мяту кудрявую, мяту перечную, фенхель, белладонну врачебную, зверобой, ромашку и многие другие.

В Украине производится значительно больше агропродукции, чем требуется для внутреннего потребления. При производстве зерновых (пшеница, рис, кукуруза, ячмень) на уровне 57,2 млн тонн потребление составляет немногим более 25,5 млн тонн. Наша страна — лидер по поставкам подсолнечного масла и ячменя и входит в десятку крупнейших производителей по объёмам пшеницы на экспорт. Несмотря на введение ограничений на поставки зерновых за границу, экспортёры стремительно наращивают продажи. За январь-ноябрь 2015 года поставки зерновых культур за пределы Украины достигли $5,4 млрд, что составляет 15,7% в общей структуре экспорта страны [9].

Стоит отметить, что внутренние потребности страны покрыты по всем основным культурам. Что касается экспортного спроса, то существует определённый дефицит предложения рапса, а также высокопротеиновой пшеницы. Украинский экспорт за январь-октябрь 2015 года был направлен преимущественно в ЕС (34%), Россию (12,8%), Турцию (7,2%), Китай (6,8%) и Египет (5,4%). Фактический запрет транзита через РФ с 1 января 2016 года привёл к созданию и запуску так называемого «Нового шелкового пути» по маршруту ЕС – Украина – Грузия – Азербайджан – Казахстан – Китай. Стоимость транспортировки одного контейнера удвоилась с $4 тыс. до $8 тыс., а время в пути увеличилось с 7 до 12 суток. Однако ожидается, что улучшения в логистике данных перевозок приведут к сокращению их длительности и стоимости [5]. Ниже на графике представлены основные направления экспорта растениеводства аграрного сектора Украины по 3 основным позициям, а именно: фрезерная пшеница, фуражная пшеница, ячмень (рис. 1).

Статистические данные по Украине за 2015 свидетельствуют, что больше всего было экспортировано продукции растительного происхождения (сюда входят 12,1%, что составляют зерновые культуры, и 3,1% - плоды и семена масличных культур) [2]. И так вместе зерновые и масличные культуры составляют 15,2% экспорта, более того - только чёрная металлургия.

Это объясняется тем, что Украина имеет географические и климатические преимущества для специализации на большинстве масличных и зерновых культур. Искусственное ограничение экспорта этих товаров обычно приводит к увеличению их предложения на внутреннем рынке и падение цен на них. Это делает дешевле корм для животноводства, однако ведёт к упадку выращивания масличных и зерновых культур, а, следовательно, подавляет конкурентоспособную отрасль ради экстенсивных методов развития животноводства.

Рис. 1. Основные направления экспорта 2015/2016

Среди компаний, которые вышли на ведущие роли в экспорте зерна можно назвать: «Нибулон», «Кернел», «Серна», «Мироновский хлебопродукт», «Райз». Отметим, что подобные процессы являются результатом формирования в Украине крупных агропромышленных холдингов. На долю ТОП-10 крупнейших компаний-производителей зерновых в прошлом году пришлось 4% от объёмов производства данной продукции в разрезе сельскохозяйственных предприятий. В это же время на рынке происходили

процессы активной консолидации зерновой инфраструктуры частными компаниями: элеваторов, хлёбоприёмных пунктов.

С 1 января 2016 года внесены изменения в украинское налоговое законодательство. Действует специальный режим налогообложения НДС (аккумуляция НДС) сельскохозяйственных производителей в зависимости от вида реализуемой сельхозпродукции. Для растениеводства 85% — оплата в бюджет, 15% — на специальный счет для собственного использования предприятием. В то время как для животноводства существуют более стимулирующие условия: 20% в бюджет и 80% на собственный специальный счет. Ставка единого налога для плательщиков (сельхозпредприятий) IV группы была увеличена в 1,8 раза.

В современных условиях только использование новейших технологий и достижений в растениеводстве может сделать бизнес на это рентабельным и перспективным. Спрос на продукцию отрасли со временем будет только увеличиваться, как увеличивается количество населения на планете.

Животноводство занимает второе место в структуре валовой продукции аграрного сектора Украины. За 2015 год доля продукции животноводства составила 29,7%. В структуре продукции животноводства доминирует выращивание скота, птицы и производства молока. Выращивание скота и птицы составляет 46% всей продукции животноводства, производство молока – 38%, яйца – 13% (рис. 2).

Рис.2. Структура производства продукции животноводства Украины в 2015 году, %
Источник: [9]

Животноводство представлено в основном личными крестьянскими и фермерскими хозяйствами, которые вырабатывают больше половины продукции. В областной структуре производства продукции животноводства в Украине в 2014-2015 годах ключевым фактором было исключение из статистики Автономной Республики Крым и части Донецкой и Луганской областей, что привело к падению общего объёма производства. В то же время другие регионы нарастили производство.

На начало 2015 года 66,3% поголовья скота и птицы сосредоточена в домохозяйствах, в том числе 76,6% коров, 49,2% свиней, 85% овец и коз и 42,8% птицы. Поголовье скота овец и скота постоянно снижается и лишь поголовье птицы увеличивается в последние годы. Так, на 1 января 2016 года поголовье крупного рогатого скота достигло 3,776 млн. голов, что на 2,8% меньше чем в 2015 году.

Поголовье коров за 2015 год уменьшилось на 4%. Поголовье свиней снизилось на 3,5% и составило 7,093 млн. голов к концу 2015 года [4]. Поголовье птицы стабильно увеличивалось с 2004 года, но в 2014 году сократилось на 7,4% вследствие исключения из статистики Крыма и частично Луганской и Донецкой областей. Однако падение продолжилось в 2015 году и составило 1,6%. Поголовье птицы на 1 января 2016 года составило около 210 млн. голов.

В феврале 2013 года вступил в силу регламент ЕС № 88/2013, согласно которого, в Европейский союз разрешено поставлять мясо птицы, яйца и яичные продукты украинских производителей. В июле 2013, соответствующими инстанциями ЕС был утверждён перечень украинских предприятий, которые имеют на это право, и только тогда стал возможным экспорт в ЕС. Учитывая данный факт падение поголовья птицы негативно отражается на аграрном секторе в целом. Поголовье основных видов скота и птицы в 2014-2016 годах представлено на рис.3.

Рис.3. Поголовье скота и птицы в Украине в 2014-2016 годах

Источник: [9].

Поголовье овец и коз уменьшилось в 2015 году на 3,2% по сравнению с 2014 годом. Падение наблюдалось как в крупных агрохолдингах (8,8%), так и в крестьянских и фермерских хозяйствах (2,2%).

Рынок молочной продукции существенно пострадал в результате прекращения торговли с Россией, которая была крупнейшим внешним рынком для украинской молочной продукции. Производство молока снизилось в 2015 году на 1% составив 11,4 млн. тонн. При этом 78% производства молока в Украине приходится на частные хозяйства. Надой молока на одну корову продолжает увеличиваться, достигнув 5 426 кг в 2015 году. Основой роста является углубление селекционно-племенной работы и использование более сбалансированных кормов. Потребление молока в 2015 году выросло на 1,5% по сравнению с 2015 годом. С 10 января 2016 Европейская комиссия предоставила 10 украинским производителям молочной продукции доступ на рынок ЕС. Однако многие компании получили европейские сертификаты лишь с целью повышения конкурентоспособности на национальном рынке.

В производстве мяса наблюдаются разные тенденции для рынка мяса птицы и рынка говядины и свинины. В связи с высокой инфляцией и снижением покупательной способности населения мясо птицы пользуется большим спросом за счёт более низкой цены. Производство мяса птицы ежегодно увеличивается и достигло в 2015 году около 980 тыс. тонн. Производство свинины в 2015 году сократилось на 7,4% и составило 750 тыс. тонн. Потребление свинины также снизилось на 10%, что позволило Украине практически не импортировать свинину в прошлом году. Производство говядины в Украине прямо зависит от молочной отрасли. Сокращение производства молока влечёт уменьшение производства говядины, которое составило в 2015 году 2,8% [4].

Объёмы производства основных видов продукции животноводства Украины в 2016 году в сравнении с аналогичным периодом 2015 года представлены в табл. 3.

Таблица 3.

Производство основных видов продукции животноводства в 2012-2016 году

Период	Мясо (живой вес)		Молоко		Яйца	
	тыс. т.	в % к данному периоду 2015 г.	тис. т.	в % к данному периоду 2015 г.	млн. шт.	в % к данному периоду 2015 г.
январь	287,2	97,7	578,0	98,0	1051,1	79,2
январь-февраль	536,2	99,5	1180,5	99,4	2111,1	80,8
январь-март	793,6	100,8	1976,6	99,0	3399,3	81,5
январь-апрель	1111,6	102,6	2892,4	99,1	4833,7	82,5
январь-май	1334,1	101,4	4004,5	99,1	6403,1	85,3

Источник: [9]

Как видно из таблицы объёмы производства продукции животноводства немного упали в январе-феврале 2016 года по сравнению с аналогичным периодом 2015 года, но по результатам полугодия производство мяса увеличилось на 1%, производство молока упало на 0,9%, а производство яиц снизилось на 14,7%.

По состоянию на 1 февраля 2016 года украинские компании уже использовали квоту на поставку мяса птицы в страны ЕС. В то же время существенно увеличивается спрос на украинский экспорт крупного рогатого скота, в частности со стороны покупателей из стран Ближнего Востока, Северной Африки и СНГ.

Согласно результатов анализа предприятий аграрного сектора Украины во втором квартале 2016 года ожидается повышение их деловой активности (рис. 4).

В Аграрном союзе Украины считают, что кроме продукции птицеводства, Украина имеет возможность осуществлять экспорт в страны ЕС мёда пчелиного, рыбы морской (для человеческого потребления), отдельных продуктов животного происхождения не для человеческого потребления (побочных продуктов), однако процесс получения Украиной разрешения на экспорт в ЕС продукции птицеводства демонстрирует насколько непростой этот путь, занявший более трёх лет для отрасли, которая уже давно успешно развивается на национальном уровне и за пределами страны.

Анализ производства и потребления продукции животноводства Украины даёт основания утверждать, что проблема конкурентоспособности украинской продукции лежит больше в плоскости качества и безопасности продукции для потребителей, чем уровня цен. Именно из-за этой проблемы рынки сбыта ЕС остаются недоступными для украинских предприятий.

Рис.4. Прогноз изменения объёмов производства продукции в аграрном секторе Украины во втором квартале 2016 года, %

Источник: [9]

По нашему мнению, чтобы не потерять достигнутых позиций в условиях усиления конкуренции, необходимо наращивать темпы производства продукции украинскими хозяйствами, адаптировать национальные стандарты по качеству и безопасности продукции требованиям законодательства Европейского Союза. Внедрение новых технологий, а также системы управления качеством и безопасностью продукции улучшит перспективы расширения рынков сбыта украинской продукции.

Для обеспечения эффективного функционирования аграрного сектора национальной экономики необходимы такие институциональные преобразования, благодаря которым создаются условия для устойчивого развития отрасли. Это прежде всего касается государства, как основного института власти. В концепции институционализма, в частности в теории общественного выбора именно государство рассматривается как средство реализации общественного согласия, основными задачами, которой кроме регулирования рынка является обеспечение норм и правил в обществе.

В сельском хозяйстве реализация функций должно обеспечиваться именно по принципам аграрной политики государства. Главной задачей сельского хозяйства является выполнение им комплекса экономических, социальных и экологических функций, обеспечить которое могут лишь отдельные формы организации производства.

Результаты проведённого теоретического и статистического анализа форм хозяйствования в США и странах Европы, лидеров мировой торговли сельскохозяйственной продукцией, подтверждают, что эффективное социо-эколого-экономическое хозяйствования основано именно на деятельности фермерских хозяйств - так называемого «жизнеспособного размера», которые производят сельскохозяйственную продукцию на предпринимательских началах, с одной стороны, а с другой - обеспечивают реализацию комплекса экономических, социальных и экологических функций.

В современном сельском хозяйстве распространены организационные формы, экономическая деятельность которых связана с концентрацией сельскохозяйственных

угодий в больших объёмах, ориентированного, как правило, на экспорт, от которой участники получают высокие прибыли. В странах Латинской Америки такой тип агробизнеса представлен латифундиями, в Украине, в России и других постсоциалистических странах - агрохолдингами, то есть крупными аграрными промышленно-торговыми предприятиями, которые обладают тысячами га сельскохозяйственных угодий, где выращивают высокорентабельные сельскохозяйственные культуры. [7].

По нашему мнению, важной тенденции развития сельского хозяйства в Украине является создание и функционирование фермерских хозяйств и их объединение в сельскохозяйственные кооперативы, поскольку эффективной многофункциональной структурой, которая обеспечивает конкурентоспособность крестьян и фермеров, способствует повышению эффективности их деятельности путём обслуживания своих членов в сфере переработки , снабжения, сбыта, маркетинга, консалтинга и даже производства основных видов продукции сельского хозяйства, с одной стороны, а с другой - предоставляет сельскому населению товары и услуги повседневного употребления является сельскохозяйственная обслуживающая кооперация.

Поэтому аграрная политика государства по государственному регулированию и государственной поддержки сельского хозяйства должна быть направлена на:

– определение базовой модели хозяйствования;
– обеспечение государственной поддержки базовых форм хозяйствования на этапе становления;
– государственном регулировании землепользования;
– обеспечение институциональной среды для функционирования социо-эколого-экономически ориентированных форм хозяйствования.

По нашему мнению, эффективная аграрная политика обеспечивается именно через определённые механизмы, к которым относится в том числе стимулирования устойчивого экономического развития в сельском хозяйстве, который должен учитывать три составляющие (экономическую, социальную и экологическую). Особое место в экономической составляющей занимает государственная поддержка сельского хозяйства (как целевая, так и финансовая).

Важным фактором при повышении конкурентоспособности национальной экономики в аграрном секторе является создание и функционирование социо-эколого-экономической модели развития сельского хозяйства. По нашему мнению, социо-эколого-экономическая модель развития сельского хозяйства - это такая модель аграрной политики государства, сбалансировано сочетает экономическую, социальную и экологическую составляющие.

Эффективное и рациональное хозяйствование в сельском хозяйстве - это сбалансированное сочетание экономической, социальной и экологической составляющих, поскольку чрезмерная эксплуатация природных ресурсов ради собственной выгоды часто приводит к их ухудшению, что со временем снижает и экономические показатели деятельности предпринимателей.

Следующее направление развития отечественного сельского хозяйства связан с конкурентоспособностью инвестиционной среды аграрного сектора. Украина является мировым лидером по производству кукурузы, ячменя, пшеницы, сои, подсолнечного масла и мяса птицы, а также одним из ведущих производителей и экспортёров зерновых

и бобовых культур на мировом рынке и стратегическим партнёром для стран Европы, Азии и Ближнего Востока (рис. 1).

Несмотря на эти показатели подавляющее количество продукции, кроме подсолнечного и соевого масла экспортируется как сырье, но не перерабатывается в Украине. Таким образом, экспортируя сырье Украина не использует возможности формирования добавленной стоимости на своей территории и соответственно не создаёт тем самым новые рабочие места в перерабатывающей промышленности. Так, по нашему мнению, одним из самых перспективных путей развития аграрного сектора Украины является привлечение инвестиций в перерабатывающую промышленность, в частности, в современных условиях, перспективным является наращивание мощностей по переработке зерновых и масличных культур в следующих направлениях:

- сои на жмых, шрот и масло;
- кукурузы на этанол, крахмал и глютен;
- сахарную свёклу на жом, патоку и сахар;
- увеличивать переработку продовольственной муки на экспорт;
- фуражного ячменя и фуражной муки на комбикорма на экспорт.

Итак, государственная аграрная политика должна охватывать сбалансированный комплекс мероприятий, направленных на формирование дополнительной стоимости в агропромышленном комплексе Украины с одной стороны, а с другой - обеспечение не только экономической эффективности, но и рациональности в контексте устойчивого развития сельского хозяйства. Именно развитие социо-эколого-экономических форм хозяйствования, способных обеспечить сбалансированность экономической, социальной и экологической составляющих сельского хозяйства приобретает важное значение для современных аграрных отношений Украины.

Выводы. Аграрный сектор Украины является важной стратегической отраслью украинской национальной экономики, на которой основана продовольственная безопасность и продовольственная независимость нашего государства. На сегодня, эффективное развитие аграрного производства является материальной основой существования человечества. В связи с этим для каждой страны одной из стратегических задач является обеспечение продовольственной безопасности, которая зависит от эффективности развития сельскохозяйственного производства и от эффективной государственной аграрной политики.

В ближайшей перспективе наибольший рост аграрного сектора Украины ожидается в сегменте мяса птицы в связи с увеличением внутреннего потребления курятины и сильными позициями страны на международных рынках. Наряду с этим рост производства будет ограничен недоступностью кормов из-за низких урожаев кукурузы и пшеницы. Сегмент говядины продолжит падать ввиду запрета на экспорт в Россию, снижения поголовья коров и переориентации внутреннего потребления на более дешёвую курятину. Высоким потенциалом в Украине обладает рынок мяса индейки, которое по вкусовым качествам занимает своё место между курятиной и говядиной.

На рынок свинины в 2016 году по-прежнему будет влиять снижение внутреннего потребления и вспышки африканской чумы свиней. Украинский экспорт молочных продуктов зависит от России. К 2017 году ожидается переориентация украинского экспорта молочной продукции на Молдову, Казахстан и Беларусь.

Что касается экспорта свинины, говядины, баранины и молочной продукции в ЕС, то на данный момент Украина не использует в полном объёме квоты, предоставленные ей Евросоюзом по данным категориям товаров. Ожидается, что отечественным производителям потребуется 2-3 года для того, чтобы выйти на уровень экспорта в объёме этих квот.

Основными перспективами аграрного сектора Украины, по нашему мнению, являются:

– развитие социо-эколого-экономических форм хозяйствования и их институционально-огранизациональное и институционально-правовое обеспечение;

– инвестиционное обеспечение конкурентоспособности аграрного сектора Украины с целью развития перерабатывающей промышленности.

Перспективы дальнейших исследований. Евроинтеграционный процесс в Украине находится на начальной стадии, является малоизученным и, соответственно, требует проведения дальнейшего исследования в секторальном аспекте. Это обусловлено спецификой аграрного сектора как отрасли, его стратегическое значение для национальной экономики, а также необходимостью адаптации инструментов государственного регулирования, средств обеспечения производства конкурентоспособной продукции и функций устойчивого сельского развития с требованиями реформированной САП ЕС.

Литература:

1. Сельское хозяйство Украины; за 2014 год / Государственная служба статистики Украины // Статистический бюллетень. - К:. Государственная служба статистики, 2014 – 384 с.

2. Внешняя торговля Украины товарами и услугами в 2015 году Статистический ежегодник. - К:. Государственная служба статистики Украины, 2016.- 253 с., С.89.

3. Фылюк Г.М. Анализ опыта развитых стран в аппарате государственной поддержки в системе управления и развития сельского хозяйства / Г.М. Фылюк, Е.В. Пименова // Вестник Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко. - 2015. - №5 (170). - п. 6-10

4. Валовая продукция сельского хозяйства Украины (в постоянных ценах 2010 года) на 2015 / Государственной службы статистики Украины // Статистический бюллетень. - К: Госкомстат, 2015.

5. Министерство аграрной политики и продовольствия Украины. [Электронный ресурс] / Министерство аграрной политики и продовольствия Украины. - Электронные данные. - М:. Министерство аграрной политики и продовольствия Украины, 2012 - Режим доступа: http://minagro.gov.ua

6. Молдован Л. Социально-экономическая природа сельскохозяйственных предприятий. - В монографии «Инновационная трансформация аграрного сектора" / [Л. Молдован, Б. Пасхавер, а другие] ред. доктор технических наук. Наук О. Шибравска из Национальной академии наук Украины, Институт экономики и прогнозирования. - К., 2012. - С. 235-250.

7. Пименова О. В. Институциональное обеспечение форм хозяйства в системе аграрных отношений.: дис. канд. экон. наук: 08.00.01 / Пименова Елена; Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко. - Киев, 2013. - 253 с.

8. Сайт Ассоциации фермеров Украины. [Электронный ресурс] / Сайт Ассоциации фермеров Украины. - Электронные данные. - К: Сайт Ассоциации фермеров Украины, 2016. - Режим доступа: http://farmer.co.ua/

9. Сайт Государственной службы статистики Украины. [Электронный ресурс] / Государственная служба статистики Украины. - Электронные данные. - К: Государственная служба статистики Украины, 2013. - Режим доступа: http://ukrstat.gov.ua/

References.

1. Agriculture of Ukraine; for the 2014 / State Statistics Service of Ukraine // Statistical Bulletin. - K .: State Statistics Service, 2014 - 384p
2. Foreign trade of Ukraine in goods and services in 2015. Statistical Yearbook. - K .: State Statistics Service of Ukraine, 2016.- 253 p., P.89.
3. Fylyuk H. The analysis of experience of developed countries in the appliance of state support in the system of management and agricultural development / H. Fylyuk, O. Pimenova // Bulletin of Taras Shevchenko National University of Kyiv. – 2015. – №5 (170). – p. 6–10
4. Gross agricultural output of Ukraine (at constant prices of 2010) for the 2015 / State Statistics Service of Ukraine // Statistical Bulletin. - K .: State Statistics Service, 2015
5. Ministry of Agrarian Policy and Food of Ukraine. [Electronic resource] / Ministry of Agrarian Policy and Food of Ukraine. - Electronic data. - M .: Ministry of Agrarian Policy and Food of Ukraine, 2012. - Mode of access: http://minagro.gov.ua
6. Moldavan L. Socio-economic nature of agricultural enterprises. - In the monograph "Innovative transformation of the agricultural sector" / [O. Shubravska, L. Moldavan, B. Paskhaver and others] ed . by Dr. Sc. Sciences O. Shubravska from National Academy of Sciences of Ukraine, Institute of Economics and Forecasting. - K., 2012. - P. 235-250.
7. Pimenova O. V. Institutional maintenance of forms of economy in the system of agrarian relationship. : Dis. ... PhD: 08.00.01 / Pimenova Olena; Taras Shevchenko National University of Kyiv. - Kyiv, 2013. - 253 p.
8. The Site of Farmer's Association of Ukraine. [Electronic resource] / Site of Farmer's Association of Ukraine. - Electronic data. - K: Site of Farmer's Association of Ukraine, 2016. - Access: http://farmer.co.ua/
9. The Site of State Statistics Service of Ukraine. [Electronic resource] / State Statistics Service of Ukraine. - Electronic data. - K: State Statistics Service of Ukraine, 2013. - Access: http://ukrstat.gov.ua/

Олена Піменова, к.е.н., асистент
Тетяна Кравченко, к.е.н., асистент
Марина Римкіна, аспірант
КНУ імені Т. Шевченко

РОЗВИТОК АГРАРНОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

Аналіз тенденцій в аграрному секторі України в 2015-2016 роках показує, як негативні, так і позитивні зміни. Валовий збір зернових, за даними державної служби статистики України в 2015 році склав 61 млн тон, що є рекордним після 2014 року, коли валовий збір склав 60 млн тон. Варто зазначити, що внутрішні потреби країни покриті за всіма основними культурами. Що стосується експортного попиту, тобто певний дефіцит пропозиції ріпаку, а також високопротеїнової пшениці. На межі внутрішнього споживання - жито і гречка.

Одним з найбільш важливих трендів агробізнесу стало посилення взаємодії зі світовим співтовариством, включаючи ринки збуту і іноземних інвесторів. Тому головним завданням аграрного сектора на перспективу є формування максимально оптимізованої і структурованої бізнес-моделі, яка буде відповідати міжнародним принципам корпоративного управління.

Ключові слова: *аграрний сектор України, рослинництво, тваринництво євроінтеграція.*

Olena Pimenova, Ph.D., assistant
Tetiana Kravchenko, Ph.D., assistant
Maryna Rymkina, Ph.D. student
Taras Shevchenko National University of Kyiv

THE DEVELOPMENT OF AGRICULTURAL SECTOR OF UKRAINE IN CONDITIONS OF EUROPEAN INTEGRATION PROCESSES

The analysis of trends in agricultural sector of Ukraine in 2015-2016 shows both negative and positive changes. Gross grain harvest, according to the State Statistics Service of Ukraine in 2015 was 60, 125 million tons as a record since 2014 when the gross harvest was also 60 million tons. It should be noted that the internal needs of the country are covered by all the major cultures. Regarding the export demand there is a certain shortage of supply of rape. On the verge of internal consumption are rye and buckwheat.

Ukraine exports more than half of the grain harvest. Therefore, export structure mainly depends on a structure of the gross harvest. So, the same situation was in 2015. Now Ukraine increases export of wheat and slightly reduces the export of barley and corn with compared to the previous years. There is also growing export of sunflower oil. Despite the decline in rape harvest and stable collection of soybean the processing of these crops is constantly increasing. Thus, the trend continues to shift emphasis from exports of raw materials to processing of oilseed products.

The main legislative change in 2016 is the abolition of preferential tax treatment for farmers, which will play a key role in the shift to the market. The regime of preferential taxation assumed a fixed agricultural tax, accumulation by agricultural enterprises of VAT resources, and support for livestock farmers by transferring VAT to processing companies. The abolition of these benefits will have a negative impact on income of agricultural enterprises, especially in a view of growing price for agricultural work and low prices on basic agricultural products in the world market.

One of the most significant trends in agribusiness is to strengthen cooperation with the international community, including sales markets and foreign investors. Therefore, the main task of the agricultural sector for the future is to create the most optimized and structured business model that will meet the international principles of corporate management.

The formation of efficient economy of agrarian sector of Ukraine connected with the combination of factors of internal and external environment, where an important role plays state and market regulation of social and economic processes of agrarian sphere. The competitiveness of agricultural sector of national economy depends primarily on effective entrepreneurship in agricultural sector as the nucleus formation of modern sustainable socio-ecological-economic forms of economy.

Key words: *Ukrainian agricultural sector, crop production, animal husbandry, European integration.*

УДК 368
JEL G22

Нестерова Д.С., к.е.н., асистент
КНУ імені Тараса Шевченка

РОЗМІЩЕННЯ АКТИВІВ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ В УКРАЇНІ

У статті визначено сутність активів страхової компанії. Досліджено структуру розміщення активів ТОП-10 страхових компаній на страховому ринку України. Визначено, що розміщення активів страхової компанії повинно здійснюватися за умови дотримання усіх принципів інвестиційної діяльності страховика - диверсифікації, повернення, прибутковості та ліквідності. Виявлено основні проблеми розміщення страхових резервів страховиків на українському страховому ринку.

Ключові слова: *інвестиційна діяльність страхової компанії, активи страховика, диверсифікація активів страхової компанії, страхові резерви.*

Постановка проблеми. На сьогоднішній день проблеми розвитку страхового ринку та складна економічна ситуація в Україні перешкоджають підвищенню інвестиційної активності українських страховиків, а також не дозволяють їм повноцінно здійснювати функції інституціонального інвестора та забезпечувати приплив інвестиційних вкладень в реальний сектор економіки.

Проте, в Україні в умовах фінансової кризи та зменшення попиту на страхові послуги, починає простежуватися тенденція до зростання інтересу з питань підвищення ефективності та якості управління інвестиційною діяльністю страхових компаній як з боку науковців, так і представників реального бізнесу.

Для забезпечення ефективності інвестиційної діяльності страхової компанії необхідно визначити основні напрями розміщення активів страхових компаній, враховуючи сучасні тенденції на українському фінансовому ринку та особливості державного регулювання інвестиційної діяльності страховиків в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у дослідження проблем формування і регулювання страхового ринку, зокрема, особливостей інвестиційної діяльності страхових компаній в Україні, належить таким вітчизняним науковцям як В.Д. Базилевичу, О.О. Гаманковій, С.С. Осадцю, Р.В. Пікус, О.Ф. Філонюку та ін.

Особливості управління активами страхових компаній та державне регулювання процесу розміщення активів страхових компаній у своїх працях досліджують такі вчені як: А.В. Василенко (розглядає особливості формування страхових резервів та державне регулювання інвестиційної діяльності страхових компаній), А.А. Супрун (питання управління активами страхових компаній) та Н.В. Ткаченко (проблеми здійснення інвестиційної діяльності страхових компаній), Р.В. Пікус розглядає якість управління активами страхових компаній та міжнародний досвід розміщення активів страховиків.

Невирішені частини проблеми. Враховуючи вагомі результати досліджень вітчизняних вчених, слід зазначити необхідність подальшого дослідження теоретичних та практичних аспектів здійснення інвестиційної діяльності страхових організацій, зокрема у проблемі ефективного розміщення активів страхової компанії з урахуванням кризової ситуації на фінансовому ринку України. Це обумовлює необхідність визначення основних напрямів розміщення активів страхових компаній та проблем на українському страховому ринку.

Мета статті полягає у дослідженні теоретичних та практичних аспектів розміщення активів страхових компаній та визначення особливостей інвестиційної діяльності страховиків в Україні.

Результати дослідження. Сутність активів страхової компанії визначають як: активи – це ресурси, що контролюються страховою компанією та формуються за рахунок власних коштів, коштів страхувальників та інших кредиторів, і які забезпечують функціонування компанії, здійснення страхових виплат та отримання інвестиційного прибутку.

Роль страхування та інвестиційної діяльності страхових компаній є значною. У 2015 році за рахунок страхування залучено в економіку України іноземних інвестицій на суму 5 млрд грн, вкладено в ОВДП та державні банки – 5,9 млрд. грн. (+13%), відбувається процес детінізації транспортної галузі – 2,9 млрд. грн. (+12%) та детінізації галузі охорони здоров'я – 1,4 млрд. грн.(+7%), сплачено податків страховиками – 855 млн. грн. (+9%) [6].

Управління активами є одним з основних напрямків розвитку страхового ринку і фінансового менеджменту страховика та представляє собою систему формування і реалізації управлінських рішень в операційній, інвестиційній і фінансовій діяльності страховика, що спрямована на забезпечення його довгострокової платоспроможності і прибутковості. Прийняття рішень в цій сфері безпосередньо впливає на стан ліквідності і прибутковості компанії, забезпечення її платоспроможності в короткостроковому і довгостроковому періодах [2, с. 6].

Сутність активів детально розкривається через їх класифікацію. До основних груп активів з метою управління відносяться такі: довгострокові і короткострокові фінансові інвестиції; довгострокова і поточна дебіторська заборгованість, грошові кошти та їх еквіваленти. Забезпечення виконання стратегічних і тактичних завдань в управлінні активами страхових компаній здійснюється внаслідок реалізації основних принципів управління, до яких віднесено: безпечність, ліквідність і прибутковість [1, с.8].

В Україні право страховиків інвестувати страхові резерви та інші засоби закріплено в ст. 31 Закону України «Про страхування», з метою забезпечення фінансової стійкості гарантій страхових виплат та забезпечення платоспроможності.

До 2016 року інвестиційна діяльність страхових компаній регламентувалась Правилами формування, обліку та розміщення страхових резервів за видами страхування іншими, ніж страхування життя і Правилами розміщення страхових резервів із страхування життя.

Проте, у грудні 2015 року на офіційному сайті Нацкомфінпослуг було оприлюднено доопрацьований проект розпорядження «Про затвердження Положення про обов’язкові критерії та нормативи достатності, диверсифікованості та якості активів страховика та визнання такими, що втратили чинність, деяких нормативно-правових актів Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України». Останні зміни було внесено 23.02.2016 р.

Положення про обов’язкові критерії та нормативи достатності, диверсифікованості та якості активів страховика повинно замінити правила розміщення страхових резервів із страхування життя (розпорядження Держфінпослуг від 26.11.2004 р. №2875), а також Положення про обов'язкові критерії та нормативи достатності, диверсифікованості та якості активів, якими представлені страхові резерви з видів страхування, інших, ніж страхування життя (розпорядження Держфінпослуг від 08.10.2009 р. №741). Новим

Положенням встановлюються вимоги щодо кредитного рейтингу банку, в якому розміщено активи страховика, рівня рейтингу фінансової надійності (стійкості) перестраховика-резидента, а також запроваджується категорія «низькоризикові активи» [3].

Результатом конкретних дій держави щодо державного регулювання інвестиційної діяльності страхових компаній та умов, що склались на вітчизняному фінансовому ринку, є реалізація інвестиційного потенціалу, проявом якої виступає структура активів страхових компаній України.

Відповідно, у структурі активів, якими представлені технічні та математичні резерви за категоріями активів, визначених статтею 31 Закону України «Про страхування», для представлення страхових резервів в продовж 2009-2015 рр. основну частку займають:

- банківські вклади (депозити), частка яких постійно зростає і станом на 9 міс. 2015 року сягнула 46,8%;
- цінні папери, що емітуються державою, частка яких починаючи з 2009 року зросла приблизно в 2 рази і за 9 міс 2015 р. сягнула 12,7%;
- права та вимоги до перестраховиків, частка яких за останні два роки поступово зростає, і є більше 15% [4, 5];
- частка акцій за 2015 рік зменшилась на 3,5%, і за 9 міс.2015 р. склала 6,2%.

Значну частку активів страхові компанії розміщують на поточних рахунках в комерційних банках, що є досить негативною тенденцією, оскільки це свідчить про відсутність розробленої інвестиційної стратегії у страховиків.

Також, розглянуто структуру активів ТОП-10 страховиків України за 9 міс. 2015 р. (табл.1). Результати дослідження вітчизняного ринку страхових послуг констатують зміну структури активів найбільших страхових організацій України у напрямку скорочення рівня диверсифікації.

Згідно даних табл. 1 для компаній ТОП-10 вітчизняного страхового ринку є характерним середній рівень диверсифікації активів. Компанії першої десятки лідерів надають перевагу активам з високим рівнем ліквідності (депозити, грошові кошти). Компанії другої десятки лідерів більшу частину тимчасово вільних грошових коштів розміщують переважно в активи з середньою або низькою ліквідністю (державні та муніципальні цінні папери, боргові цінні папери). Однак серед них є й ті, хто віддає перевагу депозитам і грошовим коштам. Загалом на вітчизняному ринку страховики надають перевагу високоліквідним активам - банківським депозитам і грошовим коштам, і при цьому дотримуються консервативної інвестиційної стратегії.

Вибір варіанту управління інвестиційним потенціалом залежить від розміру та фінансових можливостей страховика, обраної інвестиційної політики, наявності прямих та непрямих державних обмежень або стимулів до вибору інвестиційних партнерів, умови їх діяльності тощо. Проте у першу чергу повинна враховуватись необхідність дотримання принципів інвестування страхових резервів.

Новим Положенням встановлюються вимоги щодо кредитного рейтингу банку, в якому розміщено активи страховика, рівня рейтингу фінансової надійності (стійкості) перестраховика-резидента, а також запроваджується категорія «низько ризикові активи».

Таблиця 1

Структура активів ТОП -10 страховиків України за розміром активів, тис. грн.

№	Страхові компанії	Активи всього, тис. грн.	Основні засоби	Довгострокові інвестиції	Поточні інвестиції	Грошові кошти	Інші активи
1	КРЕМЕНЬ	2523022,40	0,31%	19,80%	54,26%	2,55%	23,08%
2	АЛЬЯНС	1649940,00	0,00018%	44,15%	38,69%	1,97%	15,18%
3	АСКА	1 389 543,00	9,78%	5,74%	0,00%	5,70%	78,78%
4	ІНГО УКРАЇНА	1215714,90	14,51%	12,01%	0,00%	32,53%	40,95%
5	АХА СТРАХУВАННЯ	1162519,00	0,84%	0,00%	38,47%	35,49%	25,20%
6	ПРОВІДНА	969 902,00	1,16%	20,86%	11,45%	45,45%	21,08%
7	УНІКА	895 250,00	2,14%	5,39%	44,23%	12,85%	35,39%
8	ОМЕГА	879 542,20	0,07%	40,88%	27,66%	1,60%	29,78%
9	PZU УКРАЇНА	774 650,00	3,24%	13,78%	5,88%	18,83%	58,27%
10	ОРАНТА	746 539,20	28,45%	26,19%	0,00%	19,96%	25,41%

Джерело: побудовано автором на основі статистичних даних [7].

З одного боку, нововведення, що пов'язані з обмеженням обсягів урахування коштів у складі прийнятних активів з метою дотримання нормативів, можуть сприяти підвищенню диверсифікації активів страхових компаній. З іншого боку, станом на 01.01.2016 р. із 82 банків з кредитним рейтингом інвестиційного рівня, лише 37 установ мали рейтинг uaA– і вище. Таким чином, у разі масового переведення коштів страховиків до банків з вищим рейтингом, цілком можливим є зростання концентрації ризиків, не враховуючи при цьому витрати страховиків на такі операції [3].

Враховуючи, що наразі на фінансовому ринку України коло надійних інструментів є доволі вузьким, і для багатьох страховиків доступ до таких інструментів може бути обмеженим (ОВДП та облігації МФО), вкладення в «низько ризикові» активи не зможуть забезпечити належного рівня диверсифікації активів страхових компаній. При цьому позитивним моментом може бути підвищення вимог до перестраховиків. Затвердження змін, що стосуються перестрахування, дозволить зменшити обсяги «схемного» перестрахування та підвищить частку класичних страхових послуг на вітчизняному ринку. Разом із тим, вимоги що висуваються до перестраховиків, є доволі високими, і серед страхових компаній-резидентів відповідати таким вимогам зможуть лише 15-20 компаній. Це, в свою чергу, також може підвищити концентрацію ризиків, які передаються в перестрахування [3].

Відповідно до вказаних чинників можна виділити наступні варіанти управління інвестиційним потенціалом:

- наявність у структурі страхової компанії власного інвестиційного департаменту із залученням висококваліфікованих менеджерів. За необхідності можливе також створення дочірніх інвестиційних компаній або компаній, що здійснюють професійну діяльність на ринку цінних паперів, які здійснюють управління активами страховика та надають аналогічні послуги його клієнтам і партнерам. Такий підхід можна охарактеризувати як надзвичайно чутливий до індивідуальних потреб страховика;

- передача активів на аутсорсинг. Довірче управління є доцільним для середніх та малих страхових компаній, які за невелику (порівняно з витратами на самостійне управління) плату отримують професійні послуги, можуть підвищити дохідність та диверсифікованість інвестиційного портфелю. Основною вадою цього методу управління є нездатність управляючої компанії повністю задовольнити потреби страховика в індивідуальному підході [8].

Основною проблемою для страховиків на страховому ринку України залишається недостатність ліквідних фінансових інструментів для проведення ефективної політики інвестування коштів. Капіталізація вітчизняного ринку станом на 9 міс. 2015 року не досягала 70 млрд. грн. Можна зробити висновок, що ринку страхування для покриття поточного рівня зобов'язань необхідно підвищити реальну капіталізацію мінімум в три рази. А якщо говорити про перспективи розвитку ринку в умовах складної економічної ситуації, з урахуванням високої інфляції та знецінення гривні, мова повинна йти про докапіталізацію страхових компаній в десятки разів порівняно з поточними показниками [10].

Зменшення негативного впливу макроекономічних чинників у поєднанні з дієвим державним регулюванням інвестиційної діяльності страхових компаній в Україні сприятимуть розвитку страхового ринку і посиленню його ролі у залученні та розміщенні інвестицій в національну економіку.

Висновки. У результаті дослідження особливостей розміщення активів страхових компаній в Україні було зроблено наступні висновки. Інвестиційна діяльність страхових компаній заснована на використанні тимчасово вільних власних і залучених коштів. Поряд з власними засобами, основним джерелом інвестицій страхових компаній є активи, зокрема страхові резерви, створювані страховими організаціями при здійсненні страхової діяльності. Характер розміщення страховою компанією активів потребує від неї продуманої інвестиційної політики та врахування ризику інвестиційної діяльності при виборі напрямків інвестицій.

Визначено, що основними напрямами розміщення страхових резервів категоріями активів, визначених статтею 31 Закону України «Про страхування» є банківські депозити, державні цінні папери та права вимоги до перестраховиків. Структура розміщення активів є недостатньо диверсифікованою, що є досить негативною тенденцією, оскільки це свідчить про відсутність розробленої інвестиційної стратегії у страховиків.

Основними проблемами для страховиків в Україні у процесі здійснення інвестиційної діяльності визначено обмеженість надійних інструментів та «низько ризикових» активів для інвестування, недостатній рівень капіталізації страховиків, недосконалість законодавства, а страховим компаніям доцільно обирати нові ефективні варіанти управління активами.

Перспективи подальших досліджень. Інвестиційний підхід до страхування в Україні є ще недостатньо розвиненим. Однак важливість правильного інвестування коштів стає все більш очевидною для більшості вітчизняних компаній. Складна економічна ситуація негативно впливає на інвестиційну діяльність страховиків, в зв'язку з чим ускладнюється процес розміщення активів. Цілком очевидно, що оптимальне інвестування коштів страховиками неможливо без урахування існуючих інвестиційних і страхових ризиків. У зв'язку з цим для страхових організацій особливий інтерес має представляти планування інвестицій та розробка інвестиційної політики. В подальшому доцільно дослідити вплив

змін у законодавстві щодо розміщення активів страхових компаній на ефективність їх інвестиційної діяльності, а також необхідно удосконалювати підходи до розробки інвестиційної політики страховиків, що може стати предметом наступних наукових досліджень.

Література.

1. Василенко А.В. Державне регулювання інвестиційної діяльності страхових компаній: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.08 «гроші, фінанси і кредит» / А.В. Василенко; КНУ імені Тараса Шевченка. — К., 2008. — 16 с.
2. Електронний журнал про страхування «Форіншурер». Інформація про рейтинг страхових компаній життя в Україні за 2014 рік: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://forinsurer.com/ratings/life/
3. Коментар НРА «Рюрік» до проекту розпорядження Нацкомфінпослуг «Про затвердження Положення про обов'язкові критерії та нормативи достатності, диверсифікованості та якості активів страховика»: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://rurik.com.ua/documents/comments/comment_insur_rait2_ukr.pdf
4. Офіційний сайт Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг: інформація про стан і розвиток страхового ринку України за 2009-2015 рр.: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nfp.gov.ua/content/informaciya-pro-stan-i-rozvitok.html
5. Офіційний сайт Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг: інформація про стан і розвиток страхового ринку України за 9 міс. 2015 р.: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nfp.gov.ua/files/sektor/sk_9_mis_2015.pdf
6. Презентація О.М. Залєтова, Члена Нацкомфінпослуг «Страховий ринок України- 2015: реалії та перспективи» : [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://uainsur.com/our-news/50428/
7. Рейтинг страхових компаній в Україні за розміром активів, їх структура / Insurance Top. - №4(52), 2015: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://forinsurer.com/files/file00560.pdf
8. Супрун А.А. Управління активами страхових компаній: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.04.01 «Фінанси, грошовий обіг і кредит» / А. А. Супрун; Київський національний економічний університет. — К., 2005. — 22 с.
9. Ткаченко Н. В. Інвестиційна діяльність страхових компаній : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.04.01 «Фінанси, грошовий обіг і кредит» / Н. В. Ткаченко; НАН України; Ін-т економіч. прогнозув. — К., 2004. — 20 с.
10. Филонюк А. Украинский рынок страхования требует срочной докапитализации // Новости электронного журнала про страхование «Фориншурер»: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://forinsurer.com/public/15/03/04/4713

References.

1. Vasylenko A.V. Derzhavne rehuliuvannia investytsiinoi diialnosti strakhovykh kompanii: avtoref. dys. na zdobuttia nauk. stupenia kand. ekon. nauk : spets. 08.00.08 «hroshi, finansy i kredyt» / A.V. Vasylenko; KNU imeni Tarasa Shevchenka. — K., 2008. — 16 s.
2. Elektronnyi zhurnal pro strakhuvannia «Forinshurer». Informatsiia pro reitynh strakhovykh kompanii zhyttia v Ukraini za 2014 rik: [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: http://forinsurer.com/ratings/life/
3. Komentar NRA «Riurik» do proektu rozporiadzhennia Natskomfinposluh «Pro zatverdzhennia Polozhennia pro obov'iazkovi kryterii ta normatyvy dostatnosti, dyversyfikovanosti ta yakosti aktyviv strakhovyka»: [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: http://rurik.com.ua/documents/comments/comment_insur_rait2_ukr.pdf
4. Ofitsiinyi sait Natsionalnoi komisii, shcho zdiisniuie derzhavne rehuliuvannia u sferi rynkiv finansovykh posluh: informatsiia pro stan i rozvytok strakhovoho rynku Ukrainy za 2009-2015 rr.: [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: http://nfp.gov.ua/content/informaciya-pro-stan-i-rozv
5. Ofitsiinyi sait Natsionalnoi komisii, shcho zdiisniuie derzhavne rehuliuvannia u sferi rynkiv finansovykh posluh: informatsiia pro stan i rozvytok strakhovoho rynku Ukrainy za 9 mis. 2015 r.: [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: http://nfp.gov.ua/files/sektor/sk_9_mis_2015.pdf6.

6. Prezentatsiia O.M. Zalietova, Chlena Natskomfinposluh «Strakhovyi rynok Ukrainy- 2015: realii ta perspektyvy» : [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: http://uainsur.com/our-news/50428/
7. Reitynh strakhovykh kompanii v Ukraini za rozmirom aktyviv, yikh struktura / Insurance Top. - №4(52), 2015: [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: http://forinsurer.com/files/file00560.pdf
8. Suprun A.A. Upravlinnia aktyvamy strakhovykh kompanii: avtoref. dys. na zdobuttia nauk. stupenia kand. ekon. nauk : spets. 08.04.01 «Finansy, hroshovyi obih i kredyt» / A. A. Suprun; Kyivskyi natsionalnyi ekonomichnyi universytet. — K., 2005. — 22 s.
9. Tkachenko N. V. Investytsiina diialnist strakhovykh kompanii : avtoref. dys. na zdobuttia nauk. stupenia kand. ekon. nauk : spets. 08.04.01 «Finansy, hroshovyi obih i kredyt» / N. V. Tkachenko; NAN Ukrainy; In-t ekonomich. prohnozuv. — K., 2004. — 20 s.
10. Filonyuk A. Ukrainskiy ryinok strahovaniya trebuet srochnoy dokapitalizatsii // Novosti elektronnogo zhurnala pro strahovanie «Forinshurer»: [Elektronniy resurs]. – Rezhim dostupu: http://forinsurer.com/public/15/03/04/4713

Дарья Нестерова
к.э.н., ассистент
кафедры страхования и риск-менеджмента
КНУ имени Тараса Шевченко

РАЗМЕЩЕНИЕ АКТИВОВ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ В УКРАИНЕ

В статье определена сущность активов страховой компании. Исследована структура размещения активов ТОП-10 страховых компаний на страховом рынке Украины. Определено, что размещение активов страховой компании должно осуществляться при условии соблюдения всех принципов инвестиционной деятельности страховщика - диверсификации, возвратности, прибыльности и ликвидности. Выявлены основные проблемы размещения страховых резервов страховщиков на украинском страховом рынке.

Ключевые слова: *инвестиционная деятельность страховой компании, активы страховщика, диверсификация активов страховой компании, страховые резервы.*

Daria Nesterova
Ph.D., assistant
Department of insurance and risk management
Taras Shevchenko National University of Kyiv

ALLOCATION OF THE ASSETS OF INSURANCE COMPANIES IN UKRAINE

The article explains the purpose of the assets of the insurance company. The structure of the assets of the TOP-10 insurance companies in the insurance market of Ukraine is defined. Asset management is one of the main areas of the development of the insurance market and the financial management of the insurer. In the article determined that the assets of the insurance company should be made subject to all the principles of the investment activity of the insurer's - diversification return, profitability and liquidity. The basic legal documents that regulate the procedure of allocation assets of insurance companies in Ukraine are determined. The largest share of assets take bank deposits, government securities and legal claims to reinsurers. The basic problems of allocation of insurance reserves of insurers in the Ukrainian insurance market are defined. The main problem for insurers on the insurance market of Ukraine identified the lack of liquid financial instruments for an effective investment policy of the insurers.

Keywords: *investment activity of the insurance company, the insurer's assets, diversification of assets of the insurance company, insurance reserves.*

УДК 338.242.2
JEL M21

Говорунов О.Г., аспірант
КНУ імені Тараса Шевченка,
генеральний директор ТОВ «РОЙВІКС»

ЗАСТОСОВНІСТЬ МЕТОДІВ ПРОГНОЗУВАННЯ ТА УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ В УМОВАХ НЕПЕРЕДБАЧУВАНОСТІ

Досліджена застосовність методів ризик-менеджменту в умовах непередбачуваності.

В умовах невизначеності підприємства застосовують інтуїтивні і формалізовані методи прогнозування, якісний та кількісний аналіз ризиків, методи попередження, трансферу, диверсифікації ризиків тощо. Однак невідомо, чи застосовні ці методи в умовах непередбачуваності?

Проаналізована застосовність методів прогнозування, оцінки та управління ризиками для кожного з різновидів непередбачуваності: дійсної, екземплярної та зовнішньої. Пояснені можливість та межі застосування тих чи інших методів.

Ключові слова: *метод, непередбачуваність, оцінка, підприємство, прогнозування, ризик, управління.*

Постановка проблеми. Підприємства застосовують методи прогнозування, оцінки та управління ризиками для прийняття рішень в умовах невизначеності. Однак поширене та звичне поняття «невизначеність» характеризує сучасні умови діяльності переважної більшості українських та закордонних підприємств далеко не в повній мірі. Характер зміни умов, їх часові та масштабні характеристики змушують говорити про непередбачувані, з точки зору підприємства, умови діяльності.

В роботі [1] автор, спираючись, зокрема, на дослідження В. Капустіна, Є. Кузьміна, Г. Мізона, Ф. Найта, Д. Рача, Д. Хендрі тощо, визнав непередбачуваність таким різновидом невизначеності, яка є необроблюваною, тобто такою, знизити рівень якої підприємство доступними йому засобами не може. З огляду на це, необхідно з'ясувати: чи є дієвим застосування методів прогнозування, оцінки та управління ризиками в умовах непередбачуваності?

Аналіз останніх публікацій. Дослідженню різних аспектів сутності та застосування методів прогнозування, оцінки та управління ризиками присвячені роботи величезної кількості зарубіжних та українських вчених. Серед авторів сучасних українських досліджень та найзначущих світових: А. Альгін, О. Анісімова, Н. Апатова, М. Вдовин, В. Вітлінський, Н. Внукова, З. Гуцайлюк, Л. Данилюк, О. Дериколенко, М. Диба, В. Дикань, І. Дмитрієв, Н. Єршова, В. Коваленко, Т. Ковальова, О. Кузьмін, А. Лактіонова, І. Литвинчук, А. Макнейл, А. Маршалл, Т. Мироненко, О. Моргенштейн, Ф. Найт, М. Пауер, І. Посохов, С. Рамазанов, Й. Расмуссен, Ю. Тюленєва, А. Шегда, Р. Штульц тощо. В роботах цих та інших науковців розкриті поняття невизначеності та ризику, а також проаналізовані різноманітні методи ризик-менеджменту.

Невирішені частини проблеми. Нерозкритим залишається питання застосовності відомих методів прогнозування, оцінки та управління ризиками в умовах, які для підприємства можна характеризувати як непередбачувані.

Мета статті. Метою статті є аналіз застосовності методів прогнозування, оцінки та управління ризиками в умовах непередбачуваності.

Результати дослідження. У прогнозуванні економічних явищ і процесів використовують широкий спектр методів. В. Геєць зазначає, що відомо близько 150 методів, з яких на практиці в якості основних застосовується близько 20, та наводить класифікацію їх за декількома ознаками [2, с. 20]. Так, за ступенем формалізації виділені інтуїтивні та формалізовані методи прогнозування. Інтуїтивні засновані на експертних оцінках: індивідуальних — інтерв'ю, аналітичний метод, написання сценаріїв; колективних — методи «комісій», Дельфі, колективної генерації ідей («мозкова атака»), матричний метод (метод сценаріїв). Серед формалізованих методів виділяють підгрупи екстраполяції та моделювання. До першої відносять методи: найменших квадратів, експонентного згладжування, ковзних середніх. До другої: структурне, мережеве, матричне та імітаційне моделювання. За способом одержання прогнозної інформації виділені експертні методи, що базуються на інформації, наданій експертами, і фактографічні, засновані на об'єктивній інформації про об'єкт прогнозування та його минуле. За ступенем просторової і часової погодженості результатів виділяють: одномірне прогнозування (рівнобіжне прогнозування окремих об'єктів без подальшого узгодження розрізнених прогнозів), багатомірне прогнозування (відрізняється від попереднього спробою подальшого узгодження результатів), перехресне прогнозування (установлення причинно-наслідкових залежностей між екзогенними змінними і їх впливом на прогнозований об'єкт), наскрізне прогнозування (імітація поводження системи в цілому, включаючи просторове і часове її дослідження, і повне узгодження результатів). Широко використовуються також комбіновані методи.

Для аналізу ризиків застосовують дві взаємодоповнюючих групи методів: якісний аналіз, спрямований на визначення чинників та області ризику, та після цього — ідентифікацію можливих ризиків, та кількісний — числове визначення ступеня окремих ризиків та ризику діяльності (проекту) в цілому [3, с. 21]. Виділяють чотири групи методів оцінювання ризиків: експертні — ґрунтуються на опитуванні кваліфікованих спеціалістів із наступною статистично-математичною обробкою результатів опитування; економіко-статистичні — застосовуються лише за наявності достатньо великого обсягу статистичної інформації для отримання точної кількісної величини рівня ризику; розрахунково-аналітичні — призначені для розрахунку відносно точного кількісного вираження рівня ризику на основі внутрішньої інформаційної бази самого підприємства; аналогові — дають змогу оцінити рівень ризику за окремими операціями на основі порівняння з аналогічними з досвіду як самого підприємства, так і інших організацій [4, с. 59]. Для формалізації невизначеної інформації й вимірювання ризику застосовуються математичні теорії: багатозначна логіка, теорія ймовірностей, теорія похибок (інтервальні моделі), теорія інтервальних середніх, теорія суб'єктивних ймовірностей, теорія нечітких множин, теорія нечітких мір і інтегралів [5, с. 153]. Активно застосовується також теорія ігор, поширюється використання теорії хаосу, теорії катастроф, теорії фракталів.

В управлінні ризиками виділяють наступні підходи: активний — спрямований на упередження реалізації ризиків; адаптивний — пристосування до ситуації, що склалася; консервативний — локалізація збитків ризикових подій, що відбулися; процесний — управління ризиками як безперервний управлінський процес; інтегрований (системний)

— управління ризиками на рівні підприємства, системний погляд на ризики компанії взагалі [6, с. 147]. В. Вітлінський та Г. Великоіваненко, В. Іванов наводять класифікацію окремих способів (методів) управління ризиком [5, с. 332; 7]. Узагальнивши їх класифікації, можна виокремити такі способи:

- уникнення ризику — просте ухилення від заходу, обтяженого надмірним ризиком;
- попередження ризику — зменшення ступеню ризику за рахунок здійснення додаткових дій, направлених на зменшення ймовірності його настання;
- прийняття (збереження чи збільшення) ступеню ризику — покладення відповідальності за ризик на посадову особу, яка має бути впевнена в наявності можливості компенсувати негативні прояви ризику;
- дисипація ризику — перекладення певної частки відповідальності за ризик на пов'язану особу (наприклад, співінвестора), яка має більші можливості для контролю ризику;
- страхування (передача, трансфер) ризику — відмова від частини доходів (або понесення додаткових витрат) задля зниження рівня ризику до прийнятного через зобов'язання третьої особи компенсувати наслідки ризику;
- лімітування — встановлення верхньої межі часу, коштів тощо для обмеження можливих результатів прояву ризику;
- розподіл, диверсифікація — розподіл ресурсів по непов'язаних напрямках діяльності для забезпечення можливості компенсації наслідків прояву ризиків в одному напрямку за рахунок інших;
- створення резервів, компенсація — забезпечення можливості покриття наслідків ризиків за рахунок накопичених заздалегідь запасів, резервів;
- прогнозування, здобуття додаткової інформації — зниження ступеня ризику за рахунок більшої інформованості про умови, об'єкти та суб'єктів ризику.

Для аналізу застосовності розглянутих вище різновидів методів прогнозування, оцінки та управління ризиками в умовах непередбачуваності, необхідно розуміти, які існують її різновиди. Д. Хендрі та Г. Мізон в роботі [8] виділяють три різновиди непередбачуваності: *дійсну*, коли застосування накопиченого досвіду та всієї наявної інформації не впливає на оцінку ймовірності майбутніх подій; *екземплярну*, коли ймовірність події є скільки завгодно малою, але нею не можна знехтувати, та водночас неможливо точно оцінити час та масштаб прояву такої події (наприклад, через те, що ймовірність її настання підпорядковується розподілу з товстим хвостом); *зовнішню*, коли на розподіл ймовірності настання події діють дійсно непередбачені зсуви, тобто такі, для оцінки ймовірності впливу яких непридатний накопичений досвід та вся наявна інформація.

Проаналізуємо застосовність різновидів методів прогнозування, оцінки та управління ризиками в умовах кожного з різновидів непередбачуваності.

Так, сама сутність дійсної непередбачуваності унеможливлює застосування будь-яких методів прогнозування. Адже дійсно непередбачувана подія — така, на оцінку ймовірності настання якої не впливає ані наявна інформація, ані досвід, хоча б тому, що таких подій не було раніше. Як, наприклад, таксомоторні компанії могли передбачити появу сервісу Uber (прямий пошук водіїв пасажирами) та ступінь його впливу на ринок послуг таксі? Експерти не мають підґрунтя для таких прогнозів, а для фактографічних

методів немає чисельних даних. Звісно, особливості мислення окремих експертів (розвинена уява), використання творчих (на кшталт «мозкового штурму») або системних методів (наприклад, FMEA — Failure Mode and Effect Analysis) можуть дозволити припустити «нечувану» подію. Однак в першому та другому випадках, як показує досвід, поодиноким «генераторам нетривіальних ідей» дуже важко подолати інерцію мислення колег, тому незвичну ідею або відкинуть як неможливу, або оцінять ймовірність її настання як зникно малу. Системні ж методи зазвичай спрямовані на пошук загроз в технічних, а не соціальних, складових середовища. Тому, якщо є досвід використання технічних систем, знання про їх улаштування, умови експлуатації — звісно, можна розробити переліки можливих загроз. Але ж дійсно непередбачувані події, як зазначено вище — це саме такі події, для прогнозування яких немає підстав ані в досвіді, ані з урахуванням всієї наявної інформації. У технічних системах такі події можуть відбуватись, наприклад, внаслідок недостатнього рівня знань про архітектуру та властивості системи, або про реальні умови її експлуатації. До того ж робота майже будь-якої технічної системи пов'язана із взаємодією з людьми. Отже, додається вплив непередбачуваної та непрогнозованої, нераціональної поведінки людей, прогнозованість якої ще більше ускладнюється через їхню взаємодію та взаємний вплив один на одного. Прикладом такої непередбачуваної події може бути аварія на Чорнобильській АЕС, яка стала наслідком комбінації всіх вищезазначених факторів.

Заздалегідь оцінити дійсно непередбачувані події також неможливо. По-перше, нема чого оцінювати, бо такі події, як доведено вище, є непрогнозованими. Взагалі на цьому можна й зупинитись. Але, по-друге: експертні методи оцінки непридатні, бо як можуть експерти оцінити ймовірність та масштаб подій, про саму сутність яких вони нічого не знають, бо такого ніколи не було? Економіко-статистичні методи непридатні через відсутність статистичної інформації для отримання точної кількісної величини рівня ризику. Розрахунково-аналітичні методи використовувати не можна, бо внутрішня інформація самого підприємства також не є корисною з точки зору сутності дійсної непередбачуваності. Для застосування аналогових методів — немає аналогів. Застосовність згаданих раніше математичних теорій також виглядає сумнівною через наступні міркування: переважна більшість математичних методів виходять з побудови моделі системи. Модель не є абсолютно точним відображенням модельованого об'єкту, а для складних динамічних систем діятиме виявлена та описана в роботі [9] Е. Лоренцом чутливість до початкових умов («ефект метелика»): невеликі зміни в початковому стані системи можуть привести (а можуть і не привести) до суттєвих змін в майбутніх станах системи. Незрозумілі й межі моделі, адже підприємство взаємодіє зі складним оточенням, утворюючи складну мережу, вузли якої прямо та опосередковано впливають один на інший. До того ж, акторами вузлів цієї системи є звичайні люди, поведінку яких в складних динамічних умовах з високим рівнем невизначеності, де діють жорсткі вимоги до уваги, зазвичай не можна вважати раціональною [10]. Треба мати на увазі також прояви перформативності, коли на розуміння людиною ситуації (системи) та прийняття нею рішень впливають її ж інші рішення, наявна в неї інформація, власне розуміння поведінки інших тощо [11]. Тож можливість створення математичної моделі, за допомогою якої можна буде прогнозувати та оцінювати не загальні тенденції на великих проміжках часу, а ймовірність та масштаб конкретних подій, що впливають на конкретне підприємство — поки що виглядає сумнівною. У будь-якому разі — створення та

використання таких моделей є практично неможливим для більшості підприємств через високу вартість та трудомісткість, необхідні для їх створення та підтримки.

Можливість настання екземплярно непередбачуваних подій можна спрогнозувати як інтуїтивними, так і формалізованими методами, спираючись на досвід експертів та об'єктивні дані. Та за своєю природою такі події будуть оцінені як малоймовірні. І навіть якщо підприємство розумітиме неприпустимість нехтування малими ймовірностями (тобто матиме об'єктивні дані, що прогнозована діяльність характеризується, наприклад, розподілом з товстим хвостом), знизити рівень невизначеності не вдасться через неможливість її оцінки — невідомими залишаться час початку, термін прояву події та її масштаб. Застосовуючи ж для оцінки експертні методи, можна отримані оцінки з величезним розмахом (залежно від особистого ставлення експерта до події), до того ж, суттєвий вплив на висновки експертів чинитиме навіть форма, в якій їм будуть поставлені запитання [12, с. 592; 13]. Результатами використання економіко-статистичних та розрахунково-аналітичних методів саме й буде оцінка ймовірності настання екземплярно непередбачуваної події як зникно малої. Застосування аналогових методів хоча й може дозволити підприємство дійти висновку про необхідність враховувати таку зникно малу ймовірність, однак також не допоможе оцінити масштаб та час прояву такої непередбачуваності, адже за її сутністю вона не матиме аналогів за конкретними характеристиками. Прикладом події такого роду є зміна курсу долара США на міжбанківському валютному ринку України в І півріччі 2015 р. (рис. 1).

Пересічне підприємство, плануючи наприкінці 2014 р. діяльність на 2015 р. та оцінюючи ризики, пов'язані з коливанням курсів валют, могло врахувати ризик значної зміни курсу долара США. Та чи можна було оцінити величину й час змін? Так, за прогнозом Інституту економіки та прогнозування НАН України, курс долара США в 2015 р. міг становити 8,8 – 9,2 грн. за 1 долар США [14, с. 186]; за інформацією Кабінету Міністрів України, поширеною ЗМІ наприкінці грудня 2014 р., проект держбюджету на 2015 р. передбачав середній курс 17 грн. за 1 долар США; за оцінками деяких фахівців на профільних інтернет-форумах, можливим був курс 50 і більше грн. за 1 долар США.

Рис. 1. Графік зміни курсу долару США до гривні на міжбанківському валютному ринку України з 01.01.2014 р. по 31.12.2015 р.

Джерело: побудовано автором за даними [15].

Прогнозування ж курсу з використанням, наприклад, методу групового врахування аргументів (МГВА), який за окремими дослідженнями визнано одним з найкращих для прогнозування курсів валюти [16, с. 468], здійснене на підставі даних про курс, наявних на 26.12.2014 р., могло б дати підприємству, наприклад, картину, наведену на рис. 2.

Рис. 2. Прогноз за МГВА курсу долара США на 120 днів з 26.12.2014 р.

Джерело: побудовано автором в системі GMDH Shell DS 3.8.1.

Як бачимо, реальна ситуація відрізняється від прогнозованої саме масштабом та часом події, а також наступним розвитком подій. На розподіл ймовірності настання зовнішньо непередбачуваних подій впливають дійсно непередбачувані зсуви. Отже, все вищесказане щодо застосовності методів прогнозування та оцінки для дійсно непередбачуваних подій справедливо й для зовнішньо непередбачуваних.

Перейдемо до аналізу застосовності методів управління ризиками. Уникнути подій дійсно непередбачуваної та зовнішньо непередбачуваної природи можливо тільки шляхом повної відмови від провадження діяльності. Тобто така стратегія управління ризиком тотожна ліквідації підприємства. Уникнути подій екземплярно непередбачуваної природи можливо. Але такий підхід також дуже близький до згортання діяльності підприємства, адже майже в будь-якій сфері його діяльності можна виявити ризики, ймовірність настання яких є зникно малою, бо багато реальних процесів підпорядковуються саме степеневим розподілам та розподілам з товстим або важким хвостом [17, с. 200]. Слід також взяти до уваги, що непередбачувана подія може мати й позитивний для підприємства характер (наприклад, відкривати нові можливості для збуту), отже, уникнення таких подій спричинятиме негативний вплив на результаті діяльності підприємства. Все сказане про уникнення ризику також відноситься й до стратегій його попередження, а також до лімітування. Тільки причиною нищівних для підприємства проявів таких спроб знизити рівень невизначеності буде не повна відмова від діяльності, а її блокування суцільним контролем в бажанні запобігти прояву непередбачуваної події або зменшити її наслідки. Прийняття ризику у випадку непередбачуваних подій теж не є корисним для підприємства, адже як можна бути впевненим в достатності можливостей компенсувати негативні прояви події за відсутності інформації про її характер, час та масштаб? У такому випадку прийняття непередбачуваності стає просто консервативною стратегію управління, тобто — локалізацією наслідків за фактом їх настання.

Дисипація ризику виглядає дієвим інструментом управління у випадках непередбачуваності будь-якого роду. Адже, по-перше, пов’язана особа, з якою підприємство поділяє відповідальність за ризик, може мати, наприклад, доступ до інсайдерської інформації, що робитиме для неї доволі прогнозованими події, які для інших є непередбачуваними. По-друге, збитки від негативних проявів непередбачуваних подій будуть розподілені між пов’язаними особами. Однак дієвість цього інструменти є обмеженою, адже знайти партнера, який буде інформований щодо абсолютно всіх майбутніх подій — неможливо, можна казати про інформованість виключно щодо подій

одного типу, зазвичай — ініційованих діяльністю інших учасників економіко-політичного та соціального середовища. Також потрібно брати до уваги, що поділяти доведеться не тільки збитки, але й прибутки, що може суттєво зменшити доцільність господарських операцій підприємства.

Будь-які заходи з трансферу (наприклад, страхування) наслідків непередбачуваних подій дійсного та зовнішнього типу неможливі через невідомість страхових подій. Страхування ж подій екземплярно непередбачуваної природи може бути дієвим інструментом, хоча й обмежено. Його дієвість обумовлена низькою розрахунковою ймовірністю події, що може допомогти отримати згоду страховика на укладення угоди. Обмеженість же пов'язана, по-перше, з величезною кількістю таких можливих подій зі зникно малим рівнем ймовірності, та великими сукупними витратами на страхування наслідків настання їх усіх. По-друге, якщо непередбачувані події матимуть загальний для багатьох підприємств характер, і багато підприємств намагатимуться від них застрахуватись, то страхові компанії або відмовлятимуть в укладенні таких договорів, вважаючи їх надто ризикованими для себе, або — просто не зможуть розрахуватись зі страхувальниками у випаду настання таких подій.

Розподіл, диверсифікація — з деякими обмеженнями можуть бути дієвим інструментом для зниження наслідків прояву непередбачуваних подій. Насамперед у підприємства має бути достатньо ресурсів для диверсифікації. Також непередбачувані події можуть впливати водночас на декілька напрямків діяльності, що робитиме диверсифікацію такою, що не має сенсу.

Створення резервів також можна вважати дієвим інструментом обробки наслідків непередбачуваних подій, з окремими застереженнями. Адже результатом непередбачуваної події може бути власне втрата створених резервів. Крім того, резервування зазвичай погіршує економічні показники діяльності. Здобуття додаткової інформації не має сенсу, бо у випадках дійсної та зовнішньої непередбачуваності будь-яка інформація не впливає на оцінку ймовірності, а у випадку екземплярної — невідомими залишатимуться час та масштаб подій.

Висновки, перспективи подальших досліджень. За результатами аналізу видно, що більшість відомих методів прогнозування та оцінки ризиків незастосовні в умовах непередбачуваності. Трохи краща ситуація щодо застосування інструментів управління ризиками. Принаймні, обмежено застосовними є дисипація та страхування, а також диверсифікація діяльності та створення резервів. За таких результатів дослідження, однак, не можна робити висновок про даремність оцінки та управління ризиками для підприємства: суттєва частка подій не є непередбачуваними, тому інтегрований, системний ризик-менеджмент дає підприємству можливість запобігти їм або бути готовим до їх настання. Потрібно лише розуміти слабку застосовність розглянутих методів в умовах непередбачуваності і шукати додаткові інструменти, які б дозволяли підприємству своєчасно виявляти настання непередбачуваних подій, та швидко пристосовуватися до непередбачено змінених умов.

Література

1. Говорунов О. Г. Непередбачуваність в системі понять "невизначеність - ризик" / О. Г. Говорунов // Проблеми і перспективи розвитку підприємництва: Збірник наукових праць Харківського національного автомобільно-дорожнього університету. — 2016. — № 1 (12). — С. 5–12.

2. Геєць В. М. Моделі і методи соціально-економічного прогнозування / В. М. Геєць, Т. С. Клебанова, О. І. Черняк, та ін. — Х. : ВД "ІНЖЕК" , 2008. — 396 с.

3. Вітлінський В. В. Аналіз, оцінка і моделювання економічного ризику / В. В. Вітлінський. — Київ : ДЕМІУР , 1996. — 212 с.

4. Вдовин М. Л. Моделі та методи оцінювання економічних ризиків у різних функціональних сферах бізнесу / М. Л. Вдовин, Л. Г. Данилюк, Л. І. Лелик, та ін. — Львів : Вид-во ННВК "АТБ" , 2015. — 248 с.

5. Вітлінський В. В. Ризикологія в економіці та підприємництві / В. В. Вітлінський, Г. І. Великоіваненко. — К. : КНЕУ , 2004. — 480 с.

6. Посохов І. М. Теоретичні та практичні аспекти управління ризиками корпорацій / І. М. Посохов. — Х. : ПВПП "СЛОВО" , 2014. — 499 с.

7. Іванов В. П. Методи зниження економічного ризику / В. П. Іванов // Управління проектами та розвиток виробництва. — 2011. — № 4 (40). — С. 119–124.

8. Hendry D. F. Unpredictability in economic analysis, econometric modeling and forecasting / D. F. Hendry, G. E. Mizon // Journal of Econometrics. — 2014. — № 1. — С. 186–195.

9. Lorenz E. N. Predictability; Does The Flap of a Butterfly's wings in Brazil Set Off a Tornado in Texas / E. N. Lorenz // Режим доступу: http://eaps4.mit.edu/research/Lorenz/Butterfly_1972.pdf.

10. Саймон Г. А. Рациональность как процесс и продукт мышления / Г. А. Саймон // Thesis. — 1993. — № 3. — С. 16–38.

11. Esposito E. The structures of uncertainty: performativity and unpredictability in economic operations / E. Esposito // Economy and Society. — 2013. — № 42. — С. 102–129.

12. Канеман Д. Принятие решений в неопределенности: правила и предубеждения / Д. Канеман, П. Словик, А. Тверски. — Х. : Изд-во Институт прикладной психологии "Гуманитарный центр" , 2005. — 632 с.

13. Канеман Д. Теория перспектив: анализ принятия решений в условиях риска / Д. Канеман, А. Тверски // Экономика и математические методы. — 2015. — ч. 51, № 1. — С. 3–25.

14. Перспективы и риски экономической динамики и взаимодействия России и Украины / під ред. В. М. Гейца и А. А. Гриценко. — К. : НАН Украины , 2013. — 292 с.

15. Міжбанківська інформаційно-ділінгова система Укрділінг / http://www.udinform.com/index.php?option=com_dealingquotation&task=forexukrarchive.

16. Довгий С. О. Методи прогнозування в системах підтримки прийняття рішень / С. О. Довгий, П. І. Бідюк, О. М. Трофимчук, О. І. Савенков. — К. : Азимут-Україна , 2011. — 608 с.

17. Мандельброт Б. (Не)послушные рынки: фрактальная революция в финансах / Б. Мандельброт, Р. Л. Хадсон. — М. : Издательский дом "Вильямс" , 2006. — 400 с.

References

1. Govorunov O. G. Neperedbachuvanist' v systemi ponyat' "nevyznachenist' – rysyk" / O. G. Govorunov // Problemy I perspektivy rozvytku pidpryemnitstva: Zbirnyk naukovykh prats' Kharkivskogo natsionalnogo avtomobilno-dorozhnyogo universytetu. — 2016. — No 1 (12). — P. 5–12.

2. Geets' V. M Modeli I metody sotsial'no-ekonomichnogo prognozuvannya / V. M. Geets', T. C. Klebanova, O. I. Chernyak et al. — Kh. : VD "INZHEK " , 2008. — 396 p.

3. Vitlins'kyi V. V. Analiz, otsinka s modelyuvannya ekonomichnogo ryzyku / V. V. Vitlins'kyi. — Kyiv : DEMIUR , 1996. — 212 p.

4. Vdovyn M. L. Modeli ta metody otsinyuvannya ekonomichnykh ryzykiv u roznykh funktsional'nykh sferakh biznesu / M. L. Vdovyn, L. G. Danilyuk, L. I. Lelyk et al. — Lviv : Vyd-vo NNVK "ATB" , 2015. — 248 p.

5. Vitlins'kyi V. V. Ryzykologiya v ekonomitsi ta pidpryemnytstvi / V. V. Vitlins'kyi, G. I. Velykoivanenko. — K. : KNEU , 2004. — 480 p.

6. Posokhov I. M. Teoretychni ta praktychni aspekty upravlinnya ryzykamy korporatsiy / I. M. Posokhov. — Kh. : PVPP "SLOVO" , 2014. — 499 p.

7. Ivanov V. P. Metody znyzhennya ekonomixhnogo ryzyku / V. P. Ivanov // Upravlinnya proektamy ta rozvytok vyrobnytstva. — 2011. — No 4 (40). — P. 119–124.

8. Hendry D. F. Unpredictability in economic analysis, econometric modeling and forecasting / D. F. Hendry, G. E. Mizon // Journal of Econometrics. — 2014. — No 1. — P. 186–195.

9. Lorenz E. N. Predictability; Does The Flap of a Butterfly's wings in Brazil Set Off a Tornado in Texas / E. N. Lorenz // Rezhym dostupu: http://eaps4.mit.edu/research/Lorenz/Butterfly_1972.pdf.

10. Saymon G. A. Ratsionalnost kak protsess I product myshleniya / G. A. Saymon // Thesis. — 1993. — No 3. — P. 16–38.
11. Esposito E. The structures of uncertainty: performativity and unpredictability in economic operations / E. Esposito // Economy and Society. — 2013. — No 42. — P. 102–129.
12. Kaneman D. Prinyatie resheniy v neopredelennosti: pravila I predubezhdeniya / D. Kaneman, P. Slovyk, A. Tverski. — Kh. : Izd-vo Instytut prikladnoy psikhologii "Gumanitarniy tsentr" , 2005. — 632 p.
13. Kaneman D. Teoriya perspektiv: analiz prinyatiya resheniy v usloviyakh riska / D. Kaneman, A. Tverski // Ekonomika I matematicheskie metody. — 2015. — ch. 51, No 1. — P. 3–25.
14. Perspektivy I riski ekonomicheskoy dinamiki I vzaimodeistviya Rossii I Ukrainy / pod red. V. M. Geytsa I A. A. Grytsenko. — K. : NAN Ukrainy , 2013. — 292 p.
15. Mizhbankivs'ka informatsiyno-dilingova systema Ukrdiling / http://www.udinform.com/index.php?option=com_dealingquotation&task=forexukrarchive.
16. Dovgiy S. O. Metody prognozuvannya v systemakh pidtrymky pryinyattya rishen' / S. O. Dovgiy, P. I. Bidyuk, O. M. Trofimchuk, O. I. Savenkov — K. : Azymut-Ukraina , 2011. — 608 p.
17. Mandelbrot B. (Ne)poslushnye rynki: fraktal'naya revolytsiya v finansakh / B. Mandelbrot, R. L. Khandson. — M. : Izdatel'skiy dom "Vil'yams " , 2006. — 400 p.

Александр Говорунов,
аспирант кафедры «Экономика предприятия»
КНУ имени Тараса Шевченко
генеральный директор ООО «РОЙВИКС»

ПРИМЕНИМОСТЬ МЕТОДОВ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ И УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ В УСЛОВИЯХ НЕПРЕДСКАЗУЕМОСТИ

Исследована применимость методов риск-менеджмента в условиях непредсказуемости.

В условиях неопределенности предприятия применяют интуитивные и формализованные методы прогнозирования, качественный и количественный анализ рисков, методы предупреждения, трансфера, диверсификации рисков и т.д. Но неизвестно, применимы ли эти методы в условиях непредсказуемости?

Проанализирована применимость методов прогнозирования, оценки и управления рисками для каждой из разновидностей непредсказуемости: действительной, экземплярной и внешней. Пояснены возможности и границы применения тех или иных методов.

Ключевые слова: *метод, непредсказуемость, оценка, предприятие, прогнозирование, риск, управление.*

Olexander Govorunov,
Ph. D. Student of Department of Business Economics
Taras Shevchenko Kyiv National University
CEO of ROIVIX, LLC

APPLICABILITY OF METHODS OF FORECASTING AND RISK MANAGEMENT IN AN UNPREDICTABLE CONDITIONS

It studied the applicability of the methods of risk management in conditions of unpredictability.

Enterprises use intuitive and formalized methods of forecasting, qualitative and quantitative risk analysis, methods of prevention, transfer, diversification of risk et al. But it is not known whether these methods can be used in an unpredictability?

Here, we had analyzed applicability of methods of forecasting, risk assessment and risk management fore even of unpredictability variety: intrinsically, instance and extrinsically. It explained the possibility and applicability limits of these methods.

Key words: assessment, enterprise, forecasting, management, method, risk, unpredictability.

УДК 332.15: 338.45
JEL D 520, R 580

Гусарова М.Ю., аспірант,
ЧНУ ім. Б. Хмельницького

ВДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМІВ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ КЛАСТЕРАМИ В УКРАЇНІ

Досліджено типові варіанти проведення кластерної політики у залежності від ролі держави. Проаналізовано світовий досвід реалізації державної кластерної політики. Визначено складові державного регулювання економіки регіону. Виявлено чинники повільного створення кластерів в Україні.

Ключові слова: *туристський кластер, конкурентоспроможність регіону, державне управління, кластерні ініціативи, кластерна політика.*

Постановка проблеми. Вивченню діяльності кластерних утворень присвячено багато наукових праць. Проте, на сьогодні в Україні немає жодного кластера, який би успішно функціонував і мав конкурентоздатність на міжнародному ринку, зокрема на ринку туристичних послуг.

За допомогою кластерного підходу органи державного управління можуть підвищити конкурентоспроможність регіону на основі ефективної соціально- економічної політики на державному рівні.

Як учасник кластера влада може краще розуміти ринкові тенденції шляхом аналізу внутрішніх та зовнішніх факторів відповідно до політичної ситуації в країні. Крім того, в рамках кластера влада може реалізовувати ініціативи щодо стимулювання діяльності приватного сектору.

Аналіз останніх публікацій. Дослідженню механізму створення та функціонування кластерів присвятили свої роботи багато вчених. Серед вітчизняних економістів особливої уваги заслуговують роботи Михайліченко Г.І., у яких висвітлено формування інноваційних туристичних кластерів як конкурентної переваги розвитку регіону**.**

Актуальні також дослідження економіста Білеги О.В., у яких проаналізовано державні механізми формування мережевих структур кластерного типу в економіці України.

Особливої уваги заслуговують дослідження Карпенко О.О., у яких проаналізовано світовий досвід кластероутворення. Наукову цінність становлять роботи вчених Федотової Ю. В., Музиченко-Козловської О.В., Смоленюк Р.П. у яких автори обґрунтовують важливість ролі органів державного управління у здійсненні процесів кластеризації. Проте, у вітчизняній науковій літературі повною мірою не розкрито особливості державного управління туристичними кластерами.

Невирішені частини проблеми. В сучасних умовах політика держави щодо просування інноваційних заходів управління туристичним кластером може бути суттєвим фактором зміцнення конкурентоздатності національної економіки. Попри зростаючий інтерес до нових інноваційних шляхів пошуку підвищення конкурентоспроможності окремих регіонів та сфер економічної діяльності, мережеві структури кластерного типу в Україні ще не є розвиненою формою господарювання.

Мета статті. Метою статті є виокремити особливості функціонування кластерних структур в умовах запровадження урядових кластерних ініціатив та аналіз їх впливу на

підвищення конкурентоспроможності регіону. Поставлена мета обумовила вирішення наступних завдань:

- виявлення типових варіантів проведення кластерної політики у залежності від ролі держави;
- дослідження світового досвіду реалізації державної кластерної політики;
- визначення основних складових державного регулювання економіки регіону;
- виявлення чинників повільного створення кластерів в Україні.

Результати дослідження. Туристичні кластери формуються на основі туристичних активів регіону і складаються з підприємств різних сфер, пов'язаних з обслуговуванням туристів, наприклад, туристичних операторів, готелів, сфери громадського харчування, виробників сувенірної продукції, транспортних підприємств тощо [1]. Кластер дозволяє сфокусувати проблеми і сильні сторони сектора економіки, зокрема [2]:

- поліпшується кадрова забезпечення;
- з'являється інфраструктура, умови для досліджень і розробок;
- знижуються витрати;
- з'являються можливості для більш успішного виходу на міжнародні ринки,
- формується основа, базис для одержання додаткових конкурентних переваг, зумовлених не властивостями товару, послуг, а наявністю розвинених систем просування товару; управлінських рішень на основі вивчення змін зовнішнього середовища.

Держава впливає на туристично-рекреаційну діяльність переважно через законодавчі та нормативно-правові акти, до яких в Україні належать: Конституція України, Закон України “Про туризм”, Закон України “Про внесення змін до закону “Про туризм”, Закон України “Про курорти”, Господарський кодекс України, Положення “Про Державну службу туризму та курортів України” тощо.

Метою державного управління туристичною галуззю є координація та контролювання діяльності суб’єктів туризму з урахуванням завдань та напрямів розвитку, а також для виконання економічних програм.

До державних важелів стимулювання інноваційного розвитку туризму належать [3, с.122]:

- регіональна спрямованість державної політики, адже на місцевому рівні формується інфраструктура, соціальне та конкурентне середовище надання туристичних послуг;
- комплексний характер регіональних систем туризму з формуванням новітніх ноосферних інструментів розвитку туризму;
- соціально-господарські інструменти, екологічна безпека.

Виділяють типові варіанти проведення кластерної політики у залежності від ролі держави (рис. 1). М. Енрайт розглядає чотири типи кластерної політики, що відрізняються способами її здійснення: каталітична, підтримуюча, директивна, інтервенціоналістська [4, с.147]. Також розглядають типи кластерної політики в залежності від особливостей господарського механізму, виділяючи ліберальну та дирижистську [5].

Рис.1. Види кластерної політики

Джерело: розроблено на основі даних: [4, с.147].

Враховуючи те, що кластеризації в регіонах України знаходиться на початковому етапі свого розвитку, а також наявність суттєвих бар'єрів, які стримують цей процес, найбільш ефективним типом кластерної політики на сьогодні є дирижистська, що спрямована на реалізацію власних конкурентних переваг з урахуванням пріоритетів подальшого економічного розвитку.

Кожна держава має свої характерні риси функціонування кластерів, специфіку їхньої

організації та функціонування. Так, форми державної підтримки у провідних країнах світу зазначено у табл. 1.

Таблиця 1

Світовий досвід реалізації державної кластерної політики

Країна	Форми державної підтримки
США	надання податкових кредитів та пільгове оподаткування підприємств-учасників кластерів підтримка науково-технологічної співпраці.
Італія	підтримка виходу кластерів на міжнародний ринок; просування товарів власного виробництва; регулювання ринку праці; надання пільг на експорт товарів.
Фінляндія	розвиток інноваційної політики; сприяння співпраці університетів, державних і приватних підприємств; інвестування НДДКР; надання кредитів.
Японія	заохочення розвитку вузькоспеціалізованих регіонів; залучення сучасних технологій; стимулювання венчурного бізнесу та інноваційної діяльності; оптимізація оподаткування

Джерело: розроблено на основі даних: [6, с.45]

Виходячи з аналізу світового досвіду сприяння розвитку кластеризації державним органам України доцільно керуватися такими положеннями кластерної політики:

- розподіл повноважень між державними, регіональними та місцевими органами влади щодо розробки та реалізації програм соціально-економічного розвитку територій;
- вдосконалення нормативно-правової бази кластерної політики;
- фінансування інноваційних заходів та розробок, спрямованих на розвиток кластерів;
- підтримка бренду національних кластерів на міжнародному рівні;
- залучення до співпраці кваліфікованих спеціалістів, щодо реалізації кластерної політики.

В ході дослідження виявлено, що причинами повільного створення кластерів в Україні є:

- нестабільна політична та економічна ситуація в Україні;
- недосконала нормативно-законодавча база щодо створення та функціонування туристичних кластерів;
- недостатня зацікавленість малих та середніх підприємств об'єднуватись у великі виробничі системи;
- невеликий досвід функціонування кластерів в Україні;
- відсутність кваліфікованих фахівців щодо реалізації кластерних ініціатив;
- низький туристичний імідж України у світі [3].

Висновки. Незважаючи на визнання туризму в Україні пріоритетною сферою економічної діяльності, він не може поки що конкурувати на міжнародному ринку. Ефективне функціонування туристичної галузі можна забезпечити, створивши дієву систему комплексного державного управління. Воно передбачає встановлення пріоритетних напрямів розвитку економіки, здійснення туристичного районування для розвитку туризму в межах регіонів, які мають достатній природний та історико-культурний

потенціал, розрахунок граничнодопустимих навантажень на об'єкти туристичних відвідувань та впливу туристичної діяльності на навколишнє середовище.

Виділяють типові варіанти проведення кластерної політики у залежності від ролі держави: каталітична, підтримуюча, директивна, інтервенціоналістська, ліберальна та дирижистська. Враховуючи те, що кластеризації в регіонах України знаходиться на початковому етапі свого розвитку, а також наявність суттєвих бар'єрів, які стримують цей процес, найбільш ефективним типом кластерної політики на сьогодні є дирижистська, що спрямована на реалізацію власних конкурентних переваг з урахуванням пріоритетів подальшого економічного розвитку.

Виявлено, що держава як в особі уряду, так і в особі регіональних і муніципальних органів влади, може впливати на розвиток кластерів за рахунок наступних факторів:

- підтримка розвитку кваліфікованих трудових ресурсів;
- збільшення інвестицій у високотехнологічну інфраструктуру;
- закупівля продукції кластера;
- здійснення маркетингових дій для просування продукції кластера;
- ініціювання участі в різних регіональних програмах розвитку.

В процесі дослідження виявлено, що складовими державного регулювання економіки регіону є:

- здійснення спеціалізованих наукових досліджень;
- розміщення і проектування туристичних об'єктів;
- контролювання забруднення довкілля, що перешкоджає функціонуванню туризму;
- вивчення можливостей використання туристичних територій враховуючи граничнодопустиму місткість щодо прийому і розміщення туристів.

Література.

1. Михайліченко Г.І. Формування інноваційних туристичних кластерів як конкурентної переваги розвитку регіону // Збірник наукових праць "Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. - 2012. - С.341-349.

2.Смоленюк Р.П. Формування кластерно-кооперативної моделі розвитку сільського господарства // Науково-виробничий журнал «Економіка та інноваційний розвиток національного господарства». – 2013. - С.17-24.

3. О.В. Музиченко-Козловська, А.В. Музиченко-Козловський. Розвиток системи державного управління туристичними кластерами. [Електронний ресурс]: Національний університет "Львівська політехніка". - 2011. – С.120-125. // Режим доступу: http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream /ntb/12300 /1/017_ Rozvitok%20sistemi%20derzh_120_125_706.pdf

4. Білега О.В Державні механізми формування мережевих структур кластерного типу в економіці України // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2014. – Вип. 2 (53). – С. 146-150

5. Федотова Ю. В. Роль органів державного управління у здійсненні процесів кластеризації на макро- та мезоекономічному рівнях / Ю. В. Федотова // Комунальне господарство міст: науково-технічний збірник. - 2014. - Вип. 113. - С. 240 - 245.

6. Карпенко О.О. Аналіз світового досвіду кластероутворення// Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2011. - № 36. С 41-46.

References.

1. Mikhailichenko H.I. Formation of innovative tourism clusters as a competitive advantage of the region // Proceedings of "Management and Entrepreneurship in Ukraine: problems and stages of development. - 2012. - P.341-349.

2.Smolenyuk R.P. Formation of cluster-operative model of agricultural production // Scientific journal

"Economics and innovative development of the national economy." - 2013 - P.17-24.
3. OV Muzichenko-Kozlovsky, A. Muzichenko-Kozlovsky. The development of public administration tourist clusters. [Electronic resource]: National University "Lviv Polytechnic". - 2011. - P.120-125. // Access: http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/12300/1/017_Rozvitok%20sistemi%20derzh_120_ 125_706.pdf
4. A.V. Bileha. State mechanisms of network structures such cluster in the economy of Ukraine // Journal of Social and Economic Research. - 2014 - Vol. 2 (53). - P. 146-150
5. V. Fedotov. The role of government in the implementation process of clustering at the macro and mezoekonomic level / V. Fedotov // utilities city, scientific and technical collection. - 2014 - Vol. 113 - P. 240 - 245.
6. Karpenko A.A. Analysis of international experience of cluster formation // Bulletin of Economics and transportation industries. - 2011. - № 36. P. 41-46.

Гусарова М. Ю., аспирант
ЧНУ им. Б. Хмельницкого, Черкассы

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМОВ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ КЛАСТЕРАМИ В УКРАИНЕ

Исследованы типичные варианты проведения кластерной политики в зависимости от роли государства. Проанализирован мировой опыт реализации государственной кластерной политики. Определены составляющие государственного регулирования экономики региона. Выявлены факторы медленного создания кластеров в Украине.

Ключевые слова: *туристский кластер, конкурентоспособность региона, государственное управление, кластерные инициативы, кластерная политика.*

Maryna Hysarova, postgraduate
Cherkassy National University named after Bohdan Khmelnytsky

IMPROVEMENT MECHANISMS OF PUBLIC ADMINISTRATION CLUSTER IN UKRAINE

Studied common variations of cluster policy, depending on the role of the state. Analyzed world experience implementing of state cluster policy. Identified the components of state regulation of the regional economy: carrying out specialized research, placement and design of tourist sites, controlling pollution that interferes with the functioning of tourism, studying the possibilities of using tourist areas. Identified factors of slow creation of clusters in Ukraine. Revealed that the government can influence the development of clusters by supporting the development of skilled manpower, increasing investment in high-tech infrastructure, purchasing cluster products, initiating participation in various regional development programs.

Keywords: *tourism cluster, competitiveness of the region, public administration, cluster initiatives, cluster policy.*

УДК 334.722:658.114.5
JEL G34

Єгорова Г.А., аспірантка
КНУ імені Тараса Шевченка

АРХЕТИПИ РУШІЙНИХ СИЛ ЗЛИТТІВ ТА ПОГЛИНАНЬ

У статті розглянуто основні мотиви процесів злиття та поглинання у сучасних умовах. Розкрито сутність канви архетипів рушійних сил злиттів та поглинань, проаналізовано їх вплив на діяльність постінтеграційного суб'єкта господарювання. Проведено кількісну оцінку мотивів шляхом експертного оцінювання з метою виявлення найбільшого важелю впливу на прийняття рішення щодо злиття або поглинання.

Ключові слова: *злиття, поглинання, інтеграція, об'єднання, мотиви злиттів та поглинань, архетипи мотивів.*

Постановка проблеми. Процес інтеграції та концентрації ресурсів, виробництва та капіталу, який великою мірою визначив характер економічних перетворень у минулому, продовжує залишатися значущим у сучасних умовах інформаційно-технологічної революції. Сьогодні, як і за часів К. Маркса, активізація концентрації капіталів слугує вихідним пунктом для ширшої організації суспільної праці та розвитку її матеріальних рушійних сил.

Саме тому інтеграційні процеси у формі злиттів та поглинань зайняли домінуюче місце у переліку феноменів та явищ, що визначають розвиток мега-, макро- та мікроекономіки на найближчі десятиліття. Ці процеси стали особливою формою становлення інформаційного суспільства, економіки знань та формування підприємницького середовища на засадах стратегічного партнерства.

Однак, наукові дослідження та практичний досвід доводять, що вплив злиттів та поглинань на діяльність підприємств та економіку в цілому є багатогранним та варіативним, а наслідки – суперечливими. З огляду на це, злиття та поглинання залишаються об'єктом пильної уваги економічної науки.

Аналіз останніх публікацій. Процеси злиття та поглинання не є новими для економічної науки, однак більшість наукових досліджень стосується розкриття сутності цих понять [1;11;16], дослідженню стану та динаміки ринку злиттів та поглинань [2;5], аналізу галузевих тенденцій ринку [9], аналізу методик оцінки ефективності злиттів та поглинань [15]. Однак, залишаються мало дослідженими питання мотивації суб'єктів господарювання до об'єднання в ракурсі підвищеної ризикованості.

Метою дослідження є аналіз рушійних сил злиттів та поглинань, їх пріоритизація на основі кількісного оцінювання та дослідження впливу кожного з мотивів на розвиток постінтегрованого підприємства.

Результати дослідження. Злиття та поглинання виступають не тільки багатогранним явищем, але й суперечливим. З одного боку, емпіричні дослідження доводять, що злиття та поглинання є ефективним механізмом диверсифікації діяльності компанії, зміцнення її конкурентних позицій та примноження капіталу (рис. 1).

Рис. 1. Обсяги угод злиття та поглинання в Україні, млрд. дол. США
Джерело: складено автором за даними [4]

Після другої хвилі світової фінансової кризи ринок злиття та поглинань в України характеризувався пожвавленням, однак у 2014 році досяг свого дна внаслідок економічної та політичної кризи. За даними міжнародної компанії Dealogic, у 2014 році за участі українських компаній було укладено 73 угоди зі злиття та поглинання [7].

За десятирічну історію еволюції способів злиттів та поглинань в Україні слід відзначити різноспрямованість їх динаміки. Так, якщо кількість угод придбання акцій постійно зростає, то кількість угод злиття має тенденцію до зменшення. Поясненням таких тенденцій є структурна сформованість та завершеність процесів формування власності в Україні. Пік активності процесів формування власності великих організаційних структур в Україні припадає на кінець ІХ – початок ХХ ст., що пояснює зменшення кількості угод злиттів в Україні.

Однак, сьогодні активність процесу злиття та поглинання підтримується процесами перерозподілу власності в Україні, які зумовлені економічними, політичними причинами та особистими інтересами власників [9,с.66].

На противагу емпіричним дослідженням, академічні здобутки засвідчують, що інтеграція компаній шляхом злиття або поглинання є ризикованим способом ведення бізнесу та реструктуризації компанії, зокрема:

– понад 70% угод зі злиття та поглинання не створюють синергії й навіть руйнують вартість компаній;

– понад 50% найбільших угод злиттів та поглинань спричиняють зниження акціонерної вартості компанії, близько 30% – практично на неї не впливають і лише 20% – її створюють;

– як правило, поглинання не створюють додану вартість для власників поглинаючої фірми;

– 60% злиттів характеризуються нульовою та, навіть, від'ємною окупністю вкладених інвестицій;

– 60% постінтеграційних компаній відстають у своєму розвитку від конкурентів;

– менше 20% об'єднаних компаній досягають бажаних фінансових чи стратегічних цілей [8; 10; 13; 14; 16].

Дослідження міжнародної компанії McKinsey свідчить, що лише 40% угод може бути визнано успішними з точки зору акціонерів, які підтримують їх, решта спричиняють втрату вартості компаній, що їх ініціювали [8]. Окремі дослідження ефективності процесів злиття та поглинання засвідчили, що кількість успішних злиттів в кращому випадку дорівнює кількості неуспішних. Однак, незважаючи на високий рівень ризикованості та невизначеності, серед компаній злиття та поглинання залишаються дієвими інструментами розширення діяльності та зміцнення конкурентоспроможності, що являє собою парадокс злиттів та поглинань.

У цьому контексті цікавість представляють основні мотиви або рушійні сили (drivers) злиттів та поглинань. Більшість дослідників сходяться на думці, що злиття або поглинання є мультиаспектним явищем, а отже виникають внаслідок дії комплексу мотивів [3; 6; 10; 13; 14;16].

К. Броутерс, Р. Гастенбург та Дж. Він вважають, що менеджери, використовуючи злиття як інструмент реструктуризації компанії та модернізації бізнес-моделі, намагаються досягти одразу декілька цілей стратегічного розвитку компанії [14,с.348]. З огляду на це, автори виділяють такі три групи мотивів злиттів та поглинань (рис. 2).

Рис. 2. Мотиви злиттів та поглинань

Джерело: розроблено автором за даними [14]

Економічні мотиви ґрунтуються на прагненні менеджменту підвищити економічну ефективність діяльності компанії. До цієї групи відносяться такі мотиви: підвищення рентабельності діяльності компанії; зниження собівартості продукції за рахунок досягнення ефекту від масштабу; оптимізація загальноекономічних витрат за рахунок вертикальної інтеграції; диверсифікація ризиків; оптимізація податкового навантаження; зниження рівня чутливості компанії до ринкових коливань за рахунок зміцнення фінансового капіталу [14,с.349].

Стратегічні мотиви ґрунтуються на прагненні зміцнити конкурентні позиції компанії та досягти значної влади на національному та світовому ринках. До стратегічних мотивів відносять:

– отримання синергії;

– глобальна експансія, що досягається за рахунок володіння підприємствами на різних географічних ринках та у різних галузевих сегментах;

– зміцнення конкурентних позицій, шляхом усунення наявних конкурентів та створення бар'єрів для потенційних конкурентів;

– забезпечення конкурентних переваг за рахунок отримання матеріальних та нематеріальних ресурсів [14,с.34].

Крім того, на прийняття рішення щодо злиття суттєво впливають інтереси менеджерів компаній, які К. Броутерс та співавтори об'єднали в групу особистісних мотивів. Зокрема, вона включає: створення позитивного іміджу компанії за рахунок формування ключових компетенцій, підвищення якості кінцевої продукції та сервісного обслуговування, що сприятиме зростанню впливу компанії на мікросередовище її функціонування, зокрема споживачів, контрагентів; репозиціонування компанії як оновленого, удосконаленого, стабільнішого та надійнішого партнера; управлінський виклик, який розкривається у прагненні менеджерів керувати та контролювати діяльність більшої за розмірами та впливовішої компанії [14,с.34].

З метою виявлення найбільшого важелю впливу на прийняття рішення щодо злиття або поглинання, нами було проведено кількісну оцінку мотивів шляхом експертного оцінювання.

В оцінюванні прийняли участь десять менеджерів постінтеграційних компаній та тих, що готуються до злиття. Кожному респонденту було запропоновано оцінити сімнадцять мотивів злиття або поглинання, виставляючи бали від 1 – «не важливий» до 7 – «надзвичайно важливий». Зведені результати експертного оцінювання наведено в табл.1 та табл.2.

Таблиця 1

Ранжування рушійних сил злиття та поглинання

Ранг	Мотив злиття або поглинання	Вага
1	Збільшення ринкової влади	5,242
2	Підвищення прибутковості	5,065
3	Маркетингова економія від масштабу	4,394
4	Створення вартості акцій	4,371
5	Збільшення обсягів продажів	4,303
6	Виробнича економія від масштабу	3,100
7	Зниження вартості	2,933
8	Створення бар'єрів входу	2,207
9	Подолання конкурентів, шляхом викупу їх активів чи контрольного пакету акцій	2,033
10	Об'єднання з метою оборони	2,000
11	Диверсифікація ризиків	1,897
12	Управлінський виклик	1,621
13	Економія на купівлі сировини	1,552
14	Замінити неефективне управління	1,552
15	Підвищення іміджу компанії	1,138
16	Диверсифікація діяльності	1,138
17	Подолання кризових явищ на ринку	1,103

Джерело: розроблено автором на основі власних досліджень

Таким чином, п'ять мотивів злиттів та поглинань були оцінені респондентами вище середнього: збільшення ринкової влади, підвищення прибутковості, маркетингова економія від масштабу, створення вартості компанії та збільшення обсягів продажів.

Слід зазначити, що ці п'ять основних мотивів включають в один стратегічний мотив, один особистий мотив і три економічні мотиви, що підтверджують концепцію комплексності впливу мотивів злиття.

Таблиця 2

Сила важелів впливу мотивів злиття та поглинання

Мотиви	Вага
Економічні мотиви	2,889
Стратегічні мотиви	2,759
Особистісні мотиви	2,154

Джерело: розроблено автором на основі власних досліджень

Отже, найбільший важіль впливу на прийняття рішення щодо злиття або поглинання мають економічні мотиви, вага яких становить 2,889. Однак, невірно вважати, що на рішення щодо злиття або поглинання впливають лише економічні мотиви. Ми наголошуємо на мультиаспектності цього рішення, а отже на нього впливають всі три групи мотивів, серед яких економічні мотиви мають більшу силу впливу.

У цьому контексті цікавість представляє позиція Д. Енвіна, який також поділяє думку, що вплив мотивів на рішення щодо злиття та поглинання має комплексний характер. Однак, окрім «класичних» мотивів, висвітлених вище (К. Броутерс, Р. Гастенбург та Дж. Він), автор виділяє: економічні мотиви («класичні» мотиви); чинники мікро- та макросередовища (Contextual drivers); особистісні мотиви менеджерів компанії (проблема агентських відносин) [13,с.97].

Особливої уваги заслуговує те, що Д. Енвін, враховуючи, що кожен з мотивів злиттів та поглинань являє собою сукупність інтересів, потреб, ризиків, передбачення ринкових змін тощо, сформулював основні архетипи мотивів з метою дослідження їх сутності та характеру впливу в сучасний економічних умовах (рис. 3). Аналіз архетипів дає можливість визначити, яка з конфігурацій мотивів сприятиме розвитку компанії, або матиме негативний вплив на її діяльність.

Тип перший характеризує «класичну» ситуацію, коли компанія приймає рішення про злиття на основі обґрунтованого аналізу, з урахуванням принципів раціонального вибору та максимізації позитивного результату, наприклад, зниження витрат, підвищення ринкової вартості компанії, збільшення частки ринку, тобто менеджмент керується виключно інтересами компанії При цьому, з боку бізнес-середовища немає перешкод щодо укладання угоди. Цей архетип мотивів сприятиме розвитку компанії, зміцненню її ринкових позицій та конкурентоспроможності у звичайних умовах. Другий тип розкриває конфліктну ситуацію, коли прагнення менеджменту компанії щодо максимізації прибутковості діяльності, входять у резонанс із станом та динамікою розвитку бізнес-середовища. При цьому, злиття або поглинання можуть бути примусовими, наприклад, з метою запобігання втрати робочих місць. Цей архетип мотивів негативно впливає на діяльність компанії, сповільнюючи її розвиток. Третій тип також має негативний характер впливу на діяльність компанії, оскільки ситуаційні фактори зовнішнього середовища вступають у протиріччя з «класичними» мотивами. Однак, якщо компанія керується неприбутковими намірами, то злиття або поглинання може сприяти розвитку та зміцненню компанії, але лише у довгостроковій перспективі.

Рис. 3. Архетипи мотивів злиттів та поглинань

Джерело: [2,с.98]

Тип четвертий відповідає ситуації, в якій стан та динаміка розвитку мікро- та макросередовища функціонування компанії сприяють укладанню «класичних» угод злиття та поглинання. Однак, менеджмент компанії керується не прагненням максимізації прибутку, а має на меті реалізацію майбутніх можливостей (передбачаючи інтеграцію галузей, розвиток технологій). Цей архетип мотивів негативно впливає на діяльність компанії в короткостроковому періоді та характеризується підвищеним рівнем ризику. Однак, сприяє створенню конкурентних переваг та ключових компетенцій компанії, що у довгостроковій перспективі забезпечить розвиток та підвищення прибутковості.

П'ятий тип характеризує комплекс мотивів, які призводять до краху компанії. По-перше, негативний сплив мають несприятливі умови мікро- та макросередовища функціонування компанії. По-друге, менеджмент керується виключно особистими інтересами та вигодами (проблема агентських відносин), що призводить до послаблення позицій компанії на ринку, зниження фінансової стабільності та банкрутства.

Конфігурація мотивів відповідно до шостого архетипу характеризується позитивним впливом бізнес-середовища, відсутністю значних ризиків та, як наслідок, збільшенням прибутковості компанії. Однак, орієнтація топ-менеджменту компанії на власні інтереси та прагнення максимізувати свої вигоди призводить до послаблення позицій компанії на ринку, зниження фінансової стабільності.

Сьомий тип корелює з третім архетипом мотивів, за якого ситуаційні фактори зовнішнього середовища вступають у протиріччя з «класичними» мотивами. Але, за умови, що компанія керується неприбутковими намірами, злиття або поглинання сприятиме розвитку та зміцненню компанії. Проте, проблема агентських відносин відіграє вирішальну роль. Відтак, укладені угоди злиття або поглинання, максимізуючи вигоди топ-менеджменту, малоймовірно сприятимуть зміцненню та розвитку компанії.

Конфігурація мотивів восьмого архетипу характеризується сприятливими умовами мікро- та макросередовища функціонування компанії щодо укладання угод злиття та поглинання. Однак, особистий інтерес менеджменту у збільшенні прибутковості в короткостроковому періоді, збільшує частку угод злиття та поглинання спекулятивного характеру з низькою комерційною раціоналізацією, що в перспективі призведе до послаблення позицій компанії на ринку.

Отже, проведене дослідження дає змогу зробити висновок, що на рішення щодо злиття або поглинання впливає цілий комплекс мотивів, які можуть мати як позитивний,

так і деструктивний характер. Саме тому виникає об'єктивна необхідність всебічного аналізу мотивів, який дасть змогу якісно оцінити наслідки злиття або поглинання. Одним із інструментів такого аналізу є канва архетипів мотивів злиттів та поглинань. У результаті аналізу конфігурацій останньої, було виявлено, що злиття або поглинання, викликані особистими інтересами топ-менеджменту компанії, характеризуються високою ризикованістю, мають низький рівень економічної та фінансової ефективності, а також послаблюють позиції компанії на ринку в довгостроковій перспективі.

Висновки. Злиття та поглинання виступають не тільки багатогранним явищем, але й суперечливим. З одного боку, злиття та поглинання є ефективним механізмом диверсифікації діяльності компанії, зміцнення її конкурентних позицій та примноження капіталу, з іншого – є ризикованим способом реорганізації компанії, що може призвести до зниження фінансової стабільності, відтоку інтелектуального капіталу та банкрутства.

Механізм злиттів вимагає високої майстерності, зокрема доводиться враховувати безліч факторів, з якими зазвичай керівники не стикаються. Наприклад, гармонізація інтересів не лише учасників злиття або поглинання, але й контрагентів: банкірів, юристів, консультантів. Таким чином, виявляється, що процес поглинання виявляється складнішим, ніж очікувалось – комплексна перевірка відбувається у стислі терміни, компанія-ціль намагається завищити свою вартість для продажу, менеджери компанії спрямовують всі свої зусилля на досягнення критичних для себе цілей, значна частина працівників відчуває стрес та створює опір змінам. Виникає взаємна недовіра та значні бар'єри до успішного злиття або поглинання.

З метою попередження труднощів, які можуть призвести до невдачі злиття, зменшення ризиків та зниження рівня невизначеності необхідно оцінити ефективність злиття або поглинання, проаналізувати мотиви укладання угод та їх можливі наслідки, здійснювати моніторинг змін ринкового середовища та нормативно-правової бази, забезпечити належний та всебічний контроль за реалізацією об'єднання компаній.

Література.

1. Баюра Д.О. Реструктуризація підприємств: навч. посібник / Д.О. Баюра. – К.: Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет», 2005. – 209 с.
2. Гончарова О.М. Ринок злиттів та поглинань в сучасних умовах / О.М. Гончарова // Теоретичні та прикладні питання економіки. – 2012. – Випуск 27, Т.1 . – С. 279–286.
3. Гордєєва Т.А. Злиття та поглинання як інструменти антикризового управління / Т.А. Гордєєва // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – Т. 1, № 1. – С. 20-23.
4. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/
5. Ігнатюк А.І. Процеси злиття та поглинань: світовий досвід та Україна / А.І. Ігнатюк // Вісник Київського національного університету імені тараса Шевченка. – 2005. – Вип.75-76. – С. 65-67.
6. Ігнатюк А.І. Галузеві ринки: теорія, практика, напрями регулювання: [монографія] / А. І. Ігнатюк. – К. : ННЦ "Ін-т аграр. економіки", 2010. – 465 с.
7. Корпоративний сайт компанії Dealogic [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.dealogic.com
8. Корпоративний сайт компанії McKinsey & Company [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.mckinsey.com
9. Марченко В.М. Галузеві особливості злиттів та поглинань в Україні / В.М. Марченко // Формування ринкових відносин в Україні. – 2014. – № 1. – С. 65–69.
10. Табахарнюк М.О. Гра на мільйон: практика злиття та поглинання в Україні / М.О. Табахарнюк. – К.: Київська книжково-журнальна практика, 2012. – 304 с.
11. Тарасова О.В. Сутність ринку злиття-поглинання в Україні та його структурні елементи / О.В. Тарасова // Вісник Херсонського державного університету. – 2015. – Вип.2, Ч.2. – С. 151-154.

12. Филюк Г. М. Конкуренція і монополія в епоху глобалізації: [монографія] / Г. М. Филюк – Житомир: Вид-во ЖДУ ім. І.Франка, 2009. – 404 с.
13. Angwin D. Motive archetypes in Mergers and Acquisitions (M&A): the implications of a configurational approach to performance / D. Angwin // Advances in Mergers and Acquisitions. – 2007. – Vol. 6. – pp. 77–105.
14. Brouthers K. If most Mergers Fail why are they so Popular / K. Brouthers, P. Hastenburg, J. Ven // Long Range Planning. – 1998. – Vol 3 (1). – No 3. – pp. 347–353.
15. Chaplinsky S. Method of valuation for Mergers and Acquisitions / S. Chaplinsky**.** – University of Virginia Darden School Foundation, 2000.
16. Gaughan P. Mergers, Acquisitions, and Corporate Restructuring. 5th Edition / P. Gaughan. – New York: John Wiley & Sons, Inc., 2010. – 655 p.

References.

1. Bayura, D. Restrukturizatslya pldpriemstv [Restructuring of enterprises], Kyiv: Vidavnicho-pollgraflchniy tsentr «Kyivskiy universitet», 2005, 209 p.
2. Goncharova, O. Rinok zlittlv ta poglinan v suchasnih umovah, 2012, 27, pp. 279–286.
3. Gordeeva, T. Zlittya ta poglinannya yak Instrumenti antikrizovogo upravllnnya, 2010, 1, pp. 20-23.
4. Derzhavna sluzhba statistiki Ukrainy [State statistics service of Ukraine]. Availalable at: http://www.ukrstat.gov.ua/
5. Ignatyuk, A. Protsesi zlittya ta poglinan: svltoviy dosvld ta Ukraina, 2005, 75-76, pp. 65-67.
6. Ignatyuk, A. Galuzevl rinki: teorlya, praktika, napryami regulyuvannya [Industry Markets: Theory, Practice, directions Regulation], Kyiv: NNTs "In-t agrar. ekonomlki", 2010, 465 p.
7. Korporativniy sayt kompanii Dealogic. Availalable at: www.dealogic.com
8. Korporativniy sayt kompanii McKinsey & Company. Availalable at: www.mckinsey.com
9. Marchenko, V. Galuzevl osoblivostl zlittlv ta poglinan v Ukraini, 2014, 1, pp. 65–69.
10. Tabaharnyuk, M. Gra na million: praktika zlittya ta poglinannya v Ukraini [Play on a Million: practice of mergers and acquisitions in Ukraine], Kyiv: Kyivska knizhkovo-zhurnalna praktika, 2012, 304 p.
11. Tarasova, O. Sutnist rinku zlittya-poglinannya v Ukraini ta yogo strukturni, 2015, 2, pp. 151-154.
12. Filyuk, G. Konkurentsiya i monopollia v epohu globallzatsii [Competition and Monopoly in the era of globalization], Zhitomir: Vid-vo ZhDU Im. I.Franka, 2009, 404 p.
13. Angwin D. Motive archetypes in Mergers and Acquisitions (M&A): the implications of a configurational approach to performance / D. Angwin // Advances in Mergers and Acquisitions. – 2007. – Vol. 6. – pp. 77–105.
14. Brouthers K. If most Mergers Fail why are they so Popular / K. Brouthers, P. Hastenburg, J. Ven // Long Range Planning. – 1998. – Vol 3 (1). – No 3. – pp. 347–353.
15. Chaplinsky S. Method of valuation for Mergers and Acquisitions / S. Chaplinsky**.** – University of Virginia Darden School Foundation, 2000.
16. Gaughan P. Mergers, Acquisitions, and Corporate Restructuring. 5th Edition / P. Gaughan. – New York: John Wiley & Sons, Inc., 2010. – 655 p.

Анна Егорова, аспирантка
КНУ имени Тараса Шевченко

АРХЕТИПЫ ДВИЖУЩИХ СИЛ СЛИЯНИЙ И ПОГЛОЩЕНИЙ

В статье рассмотрены основные мотивы процессов слияния и поглощения в современных условиях. Раскрыта сущность канвы архетипов движущих сил слияний и поглощений, проанализировано их влияние на деятельность постинтеграцийного предприятия. Проведено количественную оценку мотивов путем экспертной оценки с целью выявления рычага влияния на принятие решения о слиянии или поглощении.

Ключевые слова: *слияние, поглощение, интеграция, объединение, мотивы слияний и поглощений, архетипы мотивов.*

Ganna Egorova, Ph.D Student
Taras Shevchenko National University of Kyiv

MOTIVE ARCHETYPES IN MERGERS AND ACQUISITIONS

The paper describes the main motives mergers and acquisitions in the current conditions. The essence of the motive archetypes canvas is explored. The impact of merger and acquisition motives on a post integrated company is studied. A quantitative assessment of the motives through peer review allows to identify levers of influence on the decision on the merger or takeover.

Key words: *merger, acquisition, integration, association, mergers and acquisitions drivers, motive archetypes.*

УДК 338
JEL M21, O31

Козловський А.Т., аспірант
КНУ імені Тараса Шевченка

ФАКТОР РОБОЧОГО КАПІТАЛУ ЯК ЕЛЕМЕНТ КОНТРОЛІНГУ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

У статті проаналізовано питання впливу інвестиційної діяльності на операційні грошові потоки підприємства через зміну балансових статей. Підкреслено необхідність врахування зміни операційних грошових потоків при оцінці доцільності реалізації інвестиційного проекту.

Конкретизовано характер зміни запасів, дебіторської заборгованості, кредиторської заборгованості та балансу по податкових зобов'язаннях під впливом реалізації інвестиційних проектів. Доведено, що у ході контролінгу інвестиційної діяльності необхідно адекватно оцінювати зміну операційних грошових потоків внаслідок здійснення інвестицій, адже додаткова потреба у фінансуванні робочого капіталу може суттєво вплинути на ефективність реалізації інвестиційного проекту.

Надано практичні рекомендації щодо розрахунку зміни усіх ключових балансових показників під впливом реалізації інвестиційної діяльності, що дасть змогу більш точно оцінювати динаміку грошових потоків у ході оцінки доцільності реалізації інвестицій.

Ключові слова: *робочий капітал, контролінг, інвестиційна діяльність, проектний аналіз, грошовий потік.*

Постановка проблеми. Інновації та реалізація інвестиційних проектів є базовими інструментами посилення конкурентоспроможності підприємств. Інвестиційна діяльність, як у формі економічних, так і соціальних й екологічних інвестицій у кінцевому результаті можуть мати наслідком як зростання прибутку підприємства, так і неефективну витрату грошових ресурсів компанії. У ході реалізації інвестиційних проектів поза увагою менеджменту вітчизняних підприємств часто залишаються проблемні аспекти впливу інвестиційної діяльності на робочий капітал підприємства, що може мати наслідком суттєву недооцінку потреб у фінансуванні у ході реалізації інвестиційних проектів.

Аналіз останніх публікацій. Фундаментальними питаннями дослідження інвестицій та інструментів їх оцінки займалися І. Бланк, У. Шарп, Г. Александер, В. Беренс, Дж. Бейлі.

Невирішені частини проблеми. Незважаючи на розкриття інструментарію аналізу ефективності інвестиційних проектів у вітчизняній та зарубіжній літературі, недослідженим залишається аспект впливу інвестиційних проектів на робочий капітал, адже реалізація інвестиційних проектів може мати наслідком суттєве зростання потреби у фінансуванні робочого капіталу, що в кінцевому результаті може вплинути на рішення щодо реалізації конкретного проекту.

Мета статті полягає у тому, щоб проаналізувати потенційні наслідки зміни кожної статті робочого капіталу внаслідок реалізації інвестиційної діяльності підприємства і вплив даних змін на кінцеву результативність інвестиційного проекту.

Результати дослідження. Досліджуючи вплив інвестиційної діяльності підприємства на економічні показники перш за все варто зазначити, що інвестиції – це усі види майнових і інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької й

інших видів діяльності, в результаті якої створюється прибуток або досягається соціальний ефект [4].

Щодо визначення поняття «робочий капітал», то однозначного підходу до трактування даної категорії у вітчизняній літературі немає. У практичній літературі поняття «робочий капітал» використовується як показник ефективності фінансового менеджменту та як індикатор операційної ліквідності компанії [2]. У даному дослідженні робочий капітал підприємства розглядається як категорія для означення ліквідності, що формується як різниця між потребою у фінансуванні поточних операційних активів (дебіторська заборгованість, запаси) та наявними джерелами фінансових ресурсів завдяки відстроченню оплат за небанківськими зобов'язаннями [3].

Практика господарської діяльності свідчить, що існує прямий зв'язок між ростом масштабів діяльності підприємства (доходів) та паралельним зростанням балансових статей – зокрема, дебіторської заборгованості та запасів. Тому лише політика поєднання оптимальних темпів розвитку і скорочення потреби в робочому капіталі здатна принести компанії найбільший ефект з точки зору збільшення її цінності.

Потреба в робочому капіталі багато в чому визначає структуру інвестованого капіталу, а він, у свою чергу, формує основний критерій прибутковості операційної діяльності.

Управління робочим капіталом має за мету підтримку безперервності операційного циклу, а потреба в робочому капіталі визначає величину інвестицій, що передбачені для фінансування даної потреби. По своїй суті, ці інвестиції будуть еквівалентні сумі приросту запасів та дебіторської заборгованості за вирахуванням суми приросту кредиторської заборгованості за небанківськими зобов'язаннями.

Грошові кошти як такі не є елементом робочого капіталу. Це можна пояснити тим, що грошові активи у балансі визначаються за залишковим принципом, відображаючи ту кількість грошей, яка залишилася у компанії після проведення операційних та інвестиційних активностей. Також потреба у робочому капіталі не включає в себе короткострокові кредити. Короткострокові кредити використовуються для фінансування інвестицій, в тому числі – інвестицій у робочий капітал.

Аналіз ефективності інвестиційних проектів здійснюється дисконтними методами з врахуванням концепції «вартості грошей у часі», при цьому ключовим показником, що характеризує економічну ефективність від реалізації проекту, є чиста дисконтована вартість, яка в свою чергу залежить від розміру першочергових інвестицій та суми дисконтованих грошових потоків.

При розрахунку грошових потоків до уваги беруться всі ті потоки, що зміняться внаслідок реалізації інвестиційного проекту:

- затрати, пов'язані з виробництвом (будівлі, обладнання, оснащення);
- зміна доходів від реалізації продукції;
- зміна розміру податків (в першу чергу – податку на додану вартість та податку на прибуток);
- зміна величини робочого капіталу;

Складові робочого капіталу, що розглядаються під час аналізу інвестиційної діяльності, такі:

- дебіторська заборгованість;
- запаси товарів, сировини, запчастин і т.д.;
- кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги;

- розмір податкових зобов'язань/активів.

Перш ніж розглянути безпосередній вплив інвестиційної діяльності на показники робочого капіталу компанії наведемо схему розрахунку чистої приведеної вартості від реалізації інвестиційного проекту з врахуванням фактору вартості грошей у часі (у даному дослідженні з метою абстрагування нами не досліджується термінальний грошовий потік від реалізації інвестиційної діяльності):

$$NPV = \sum_{k=1}^{n} \frac{CF_k}{(1+d)^k} - \sum_{k=1}^{n} \frac{Inv_k}{(1+d)^k} \qquad (1)$$

де NPV – чиста приведена вартість від реалізації проекту; k – рік реалізації проекту, що змінюється від 0 (рік початку проекту) до n – рік завершення надходження грошових потоків внаслідок реалізації проекту; CF_k – грошовий потік за період k; Inv_k – інвестиції у період k; d – фактор дисконтування.

Необхідно зазначити, що при реалізації інвестиційних проектів інвестиції та грошові потоки розділені у часі: левова частка інвестицій здійснюється у перші місяці реалізації проекту (до входу в активну фазу), тоді як грошові потоки починають генеруватися протягом активної фази реалізації проекту. Тим не менш, частина неінвестиційних грошових потоків виникне вже на перших стадіях реалізації проекту, і пов'язане це з необхідністю приведення робочого капіталу до оптимального значення.

Зважаючи на вищезазначене та враховуючи специфіку досліджуваної проблематики, формулу розрахунку NPV доцільно було б представити так:

$$NPV = \sum_{k=1}^{n} \frac{CF_k}{(1+d)^k} - \sum_{k=1}^{n} \frac{Inv_{k+1}}{(1+d)^{k+1}} - Inv_0 \qquad (2)$$

де Inv_0 – величина інвестицій, що необхідна для реалізації проекту на передінвестиційній та інвестиційній стадії (до моменту початку експлуатації).

При цьому саму величину Inv_0 можна представити наступним чином:

$$Inv_0 = Inv_k + \Delta WCap$$

Де Inv_k – це капітальні інвестиції, необхідні для реалізації проекту (в будівлі, обладнання, нематеріальні активи), а ΔWCap – це величина зміни робочого капіталу компанії під впливом реалізації інвестиційного проекту.

Виходячи з існуючої структури робочого капіталу, розглянемо яким чином змінюватиметься кожна з його складових в результаті реалізації інвестиційних проектів.

Дебіторська заборгованість за товари, роботи та послуги підприємства в першу чергу залежить від двох параметрів – середнього періоду розрахунку зі сторони дебіторів (що зазвичай розглядається в днях через показник періоду оборотності дебіторської заборгованості) та розміру продажів:

$$ДЗ = \frac{В * (1 + \%ПДВ) * DSO}{30} \qquad (3)$$

де ДЗ – балансовий розмір дебіторської заборгованості на кінець місяця (в грн.); В – виручка від реалізації продукції за місяць (в грн.); %ПДВ – відсотковий розмір податку на додану вартість (в Україні – 20% для більшості продукції); DSO – (від англ. Days Sales Outstanding) – середній період оборотності дебіторської заборгованості в днях.

З представленого розрахунку випливає, що дебіторська заборгованість підприємства у результаті реалізації інвестиційного проекту зміниться у випадку приросту (зменшення)

обсягу виручки або ж у випадку зміни оборотності дебіторської заборгованості. Так як оборотність дебіторської заборгованості фактично є середньозваженим значенням відстрочки з клієнтами, то за інших рівних умов реалізація інвестиційних проектів впливатиме на розмір дебіторської заборгованості лише через параметр виручки. Фактично, якщо інвестиційний проект направлений на збільшення обсягів виробництва (а відповідно й продажу), то оціночне значення зміни дебіторської заборгованості буде наступним:

$$\Delta ДЗ_{інв} = \frac{(В_{ін} - В_{о}) * (1 + \%ПДВ) * DSO}{30} \qquad (4)$$

Де $\Delta ДЗ_{інв}$ – зміна розміру дебіторської заборгованості внаслідок реалізації проекту; $В_{ін}$ – це середньомісячне оціночне значення виручки компанії після введення проекту в експлуатацію і початку продажів додаткової продукції; $В_{о}$ – середньомісячне значення виручки до реалізації проекту.

Необхідно зауважити, що реалізація інвестиційного проекту матиме вплив на розмір дебіторської заборгованості лише у випадку, якщо даний проект пов'язаний з нарощенням обсягу виробництва та продажу. Проекти інших типів (енергозберігання, капітальний ремонт обладнання, екологічно спрямовані проекти і т.д.) не матимуть впливу на приріст величини дебіторської заборгованості.

Наступним елементом робочого капіталу, на який безпосередньо матиме вплив реалізація інвестиційних проектів, є запаси підприємства. Підкреслимо, що різноманіття видів запасів призводить до ускладнення процесу оцінки їх зміни під впливом інвестиційної діяльності. Адже якщо розглядати торговельне підприємство, то єдиний значущим видом запасу, що буде змінюватися у випадку реалізації інвестиційних проектів (наприклад, з розширення складських потужностей) будуть запаси готової продукції. Тоді як для фінансово-промислової металургійної групи реалізація інвестиційного проекту може призвести до зростання як запасів готової продукції, так і до росту запасів сировини для виробництва продукції, запасних частин для обслуговування обладнання, запасів палива для обслуговуючого автопарку і т.д. Враховуючи вищезазначене, представимо спрощену формулу розрахунку рівня запасів підприємства:

$$З = З_{ГП} + З_{СіМ} + З_{НВ} + З_{ЗЧ} + З_{ДМ} \qquad (5)$$

де З – загальний рівень запасів підприємства; $З_{ГП}$ – запаси готової продукції; $З_{СіМ}$ – запаси сировини і матеріалів; $З_{НВ}$ – запаси незавершеного виробництва; $З_{ЗЧ}$ – запас запасних частин для обслуговування виробничого обладнання; $З_{ДМ}$ – запас допоміжних матеріалів (паливо, МШП, реагенти і т.п.).

Реалізація інвестиційних проектів матиме різний вплив на кожну з груп запасів:

1) рівень запасів готової продукції різниться залежно від галузі та специфіки продукції. Для харчової промисловості рівень запасу готової продукції може вимірюватися в кількох днях, тоді як у підприємств галузі машинобудування на складах може накопичуватися запас на декілька місяців. Таким чином, базовим показником, що дозволяє оцінити рівень запасу готової продукції є оборотність запасів готової продукції:

$$DIO_{FG} = \frac{З_{ГП}}{СВ} * 30 \qquad (6)$$

де DIO_{FG} – (від англ. Days Inventory Outstanding for Finished Goods) – період обороту запасів готової продукції; $З_{ГП}$ – балансове значення запасу готової продукції на кінець місяця; СВ – собівартість реалізованої продукції за місяць.

Таким чином, для підприємств, що випускають однорідну продукцію з однаковим періодом оборотності, розмір приросту запасів готової продукції внаслідок реалізації інвестиційного проекту буде наступним:

$$\Delta З_{ГП} = \frac{\left(DIO_{FG} * (СВ_{Інв} - СВ_{о})\right)}{30} \qquad (7)$$

де $СВ_{Інв}$ – місячне значення собівартості реалізованої продукції після реалізації інвестиційного проекту; $СВ_0$ – місячне значення собівартості реалізованої продукції до реалізації проекту.

2) рівень запасів сировини і матеріалів залежить від багатьох факторів, але в першу чергу визначальними є планові обсяги продукції, що виготовлятиметься після входження в експлуатаційну фазу інвестиційного проекту. При оцінці планового росту запасів сировини і матеріалів необхідно взяти до уваги також створення додаткового страхового запасу сировини та матеріалів. У кінцевому підсумку суму приросту запасів сировини і матеріалів можна представити як:

$$\Delta З_{СіМ} = \frac{DIO_{СіМ} * (МВ_{Інв} - МВ_{о})}{30} \qquad (8)$$

де $\Delta З_{СіМ}$ – розмір зміни запасів сировини і матеріалів внаслідок реалізації інвестиційного проекту; $DIO_{СіМ}$ – період обороту запасів сировини і матеріалів, з врахуванням страхового, транспортного, підготовчого запасів; $МВ_{Інв}$ – середньомісячні матеріальні витрати після реалізації інвестиційного проекту; $МВ_0$ – середньомісячні матеріальні витрати до реалізації інвестиційного проекту.

3) рівень запасів незавершеного виробництва залежить від тривалості технологічного циклу – для більшості підприємств він не перевищує 1-2 днів, хоча є галузі (суднобудівельна), де його значення може сягати декількох місяців. Виходячи з формули розрахунку запасів незавершеного виробництва, їх приріст у випадку реалізації інвестиційного проекту буде складати:

$$\Delta З_{НВ} = В_{Інв} * Д_{Інв} * К_{Інв} - В_0 * Д_0 * К_0 \qquad (9)$$

де $\Delta З_{НВ}$ – зміна запасів незавершеного виробництва; $В_{Інв}$, $В_0$ – одноденні витрати на виробництво продукції відповідно після та до реалізації інвестиційного проекту; $Д_{Інв}$, $Д_о$ – тривалість виробничого циклу в днях відповідно після та до реалізації інвестиційного проекту. У випадку нового виробничого процесу $Д_0$=0; $К_{Інв}$, $К_0$ – коефіцієнт зростання витрат відповідно після та до реалізації інвестиційного проекту.

4) запас запасних частин та допоміжних матеріалів розраховується виходячи з специфіки обладнання, що закуповується в ході реалізації інвестиційного проекту, а також беручи до уваги ту додаткову потребу в допоміжних матеріалах та паливі, що виникне у зв'язку з реалізацією інвестиційного проекту. У випадку, якщо на підприємстві дані параметри піддаються нормуванню, то їх прогнозне значення розраховується виходячи з нормативних параметрів. В інших випадках прогнозне значення приросту запасних частин та допоміжних матеріалів оцінюється експертним шляхом залученими у проект працівниками підприємства.

Необхідно акцентувати увагу на тому, що представлена методика розрахунку прогнозного приросту запасів готової продукції та сировини і матеріалів є актуальною для однорідної продукції. Якщо в ході реалізації проекту передбачається застосування різнорідних матеріалів та сировини або ж виробництво багатьох видів продукції, то

необхідно оцінювати приріст запасів по кожній з груп, беручи до уваги відповідні показники собівартості, матеріальних затрат та оборотності для кожної з груп.

Кінцеве значення приросту запасів у зв'язку з реалізацією інвестиційного проекту буде визначатися за наступною формулою:

$$\Delta З = \Delta З_{ГП} + \Delta З_{СІМ} + \Delta З_{НВ} + \Delta З_{ЗЧ} + \Delta З_{ДМ} \qquad (10)$$

де ΔЗ – зміна рівня запасів;

Варто зазначити, що реалізація інвестиційних проектів може мати як позитивний, так і негативний вплив на динаміку рівня запасів. Проекти, спрямовані на нарощення обсягів виробництва матимуть наслідком приріст запасів усіх видів, тоді як капітальні інвестиції у обладнання можуть мати наслідком зменшення рівня запасів – чи то за рахунок оптимізації виробничих потоків, чи то за рахунок зменшення запасів запасних частин для обслуговування обладнання. У будь-якому випадку при реалізації інвестиційних проектів будь-яких типів необхідна зважена оцінка впливу на усі види запасів, що є на підприємстві.

Кредиторська заборгованість підприємства перш за все залежить від обсягу закупівель товарів, послуг, сировини, інших активів. При цьому, для оцінки впливу інвестиційних проектів на рівень кредиторської заборгованості доцільно структурувати останню на 2 великих блоки:

1. Кредиторська заборгованість за активи, що закуповуються у рамках реалізації інвестиційного проекту (тобто, за обладнання, роботи, послуги, пов’язані безпосередньо з капітальним інвестуванням);
2. Кредиторська заборгованість, що виникає в ході нормальної діяльності підприємства і не пов'язана безпосередньо з капітальним інвестуванням.

Кредиторська заборгованість першого типу є складовим елементом інвестиційних грошових потоків, і не має безпосередньо прямого впливу на робочий капітал підприємства. Натомість кредиторська заборгованість другого типу є важливим компонентом робочого капіталу і її розмір в першу чергу залежить від періоду відстрочки, прописаного у контрактах з контрагентами, а також від обсягу товарів, робіт та послуг, що закуповуються в ході звичайної діяльності підприємства.

Оцінку зміни розміру кредиторської заборгованості підприємства внаслідок реалізації інвестиційного проекту необхідно здійснювати виходячи з тих додаткових постійних обсягів закупівлі товарів, робіт та послуг, що виникнуть внаслідок введення проекту в активну фазу:

$$\Delta КЗ = \frac{DPO * \Delta Pur * (1 + \%ПДВ)}{30} \qquad (11)$$

де ΔКЗ – зміна кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги; DPO (з англ. Days Purchases Outstanding) – середнє значення оборотності кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги; ΔPur – зміна щомісячного розміру поставок сировини, матеріалів, товарів, робіт, послуг у зв’язку з введенням інвестиційного проекту у активну фазу; %ПДВ - відсотковий розмір податку на додану вартість (в Україні – 20% для більшості продукції).

При цьому, у випадку, якщо період контрактної відстрочки по різних видах активів, що закуповуються, суттєво відрізняється, доцільно розраховувати зміну кредиторської

заборгованості по кожній з таких груп, а загальне значення зміни розраховувати шляхом підсумування отриманих величин по кожній з груп.

Податкові зобов'язання по податку на прибуток та податку на додану вартість є важливою складовою робочого капіталу, що в свою чергу впливає на динаміку грошових потоків підприємства. Специфіка вітчизняного законодавства та господарської діяльності в цілому має наслідком значну потребу в додаткових грошових ресурсах у ході реалізації інвестиційної діяльності. Пов'язаний даний факт з тим, що підприємства у ході розрахунків за товари, обладнання, роботи, послуги під час реалізації інвестиційної діяльності зобов'язанії здійснювати оплату постачальникам з ПДВ, таким чином формуючи значний податковий кредит, що не компенсується відповідними податковими зобов'язаннями по ПДВ, адже повернення до нульового балансу по заборгованості по податку на додану вартість відбувається протягом експлуатаційної фази проекту.

Для визначення впливу на розмір податкових активів необхідно взяти до уваги загальну суму надходжень товарів, робіт та послуг за проектом та виокремити ті елементи, які будуть оплачені з врахуванням суми ПДВ. З іншої сторони, розрахунковий період повернення до нормальних значень балансу по заборгованості з ПДВ буде залежати від щомісячного сальдо по ПДВ у ході операційної діяльності підприємства. Таким чином, схематично зміну балансу по зобов'язанню з ПДВ у ході реалізації інвестиційного проекту можна зобразити наступним чином (рис.1):

Рис. 1. Вплив інвестиційної діяльності на розмір балансового значення розрахунків по податку на додану вартість

Таким чином, у ході реалізації інвестиційного проекту на стадії інвестування у підприємств виникає значний розмір передплати по податку на додану вартість, що після завершення інвестиційного проекту дозволяє протягом періоду утилізації не здійснювати оплат по податку на додану вартість, у зв'язку з утилізацією здійсненої передплати.

Після розгляду впливу інвестиційної діяльності на усі складові робочого капіталу, фіналізуємо остаточну формулу розрахунку величини зміни робочого капіталу компанії під впливом реалізації інвестиційної діяльності:

$$\Delta WCap = \Delta ДЗ_{інв} + \Delta З - \Delta КЗ + ПДВ_П \qquad (12)$$

Остаточна величина зміни робочого капіталу під впливом реалізації інвестиційних активностей може набувати як додатного, так і від'ємного значення. При цьому від'ємне значення свідчить про те, що підприємство вивільнятиме додаткові обігові кошти у випадку реалізації інвестиційного проекту, тоді як додатне значення свідчитиме про те, що для реалізації інвестиційного проекту необхідними будуть додаткові інвестиції у робочий капітал, що в свою чергу може вплинути на кінцеве рішення щодо доцільності реалізації проекту.

Висновки. Інвестиційна діяльність є багатоаспектним процесом, що здійснює значний вплив на прибутковість та генерацію грошових потоків. При цьому в ході бюджетування та аналізу ефективності інвестиційних проектів менеджмент підприємства повинен контролювати та враховувати вплив інвестиційної діяльності на робочий капітал підприємства – адже додаткові вкладення у запаси, приріст дебіторської заборгованості, а також передплата податкових зобов'язань, що виникають в ході інвестиційної діяльності, мають наслідком суттєву потребу у надлишковому фінансуванні, додатково до безпосередніх капітальних інвестиційних потреб. Запропонований у статті детальний підхід до визначення зміни робочого капіталу під впливом інвестиційної діяльності дозволить повністю враховувати менеджменту вітчизняних підприємств усі грошові потоки, що виникають в ході інвестиційного процесу і відповідним чином прогнозувати потребу у фінансуванні та оцінювати доцільність реалізації інвестиційних проектів.

Література.

1. Бланк И.А. Основы инвестиционного менеджмента. В 2-х томах 2-е изд., перераб. И доп. - К.: Эльга, Ника-Уентр, 2004. - 672 с.
2. Визначення поняття «робочий капітал» - електронна енциклопедія «Investopedia» - [Електронний ресурс] – РД: http://www.investopedia.com/terms/w/workingcapital.asp
3. Козловський А.Т. Заходи щодо управління робочим капіталом як напрямок оптимізації грошових потоків вітчизняних підприємств // Конкурентоспроможність національної економіки: Матеріали XVI Міжнародної науково-практичної конференції – К., 2016 – с. 226-228
4. Про інвестиційну діяльність (із змінами)// Закон України від 10.09.1991 № 1560 а-XII [Електронний ресурс]. – РД: http:// zakon.rada.gov.ua/go/1560-12
5. Шарп Ф., Александер Г., Бейли Д. Инвестиции. Пер. с англ. М.: «ИНФРА-М», 1997. – 743 с.

References

1. Blank I.A. Osnovy investitsionnogo menedzhmenta. V 2-kh tomakh 2-e izd., pererab. I dop. - K.: El'ga, Nika-Uentr, 2004. - 672 s.
2. Viznachennya ponyattya «robochiy kapital» - elektronna entsiklopediya «Investopedia» - [Elektronniy resurs] – RD: http://www.investopedia.com/terms/w/workingcapital.asp
3. Kozlovs'kiy A.T. Zakhodi shchodo upravlinnya robochim kapitalom yak napryamok optimizatsiї groshovikh potokiv vitchiznyanikh pidpriємstv // Konkurentospromozhnist' natsional'noї ekonomiki: Materiali XVI Mizhnarodnoї naukovo-praktichnoї konferentsiї – K., 2016 – s. 226-228
4. Pro investitsiynu diyal'nist' (iz zminami)// Zakon Ukraïni vid 10.09.1991 № 1560 a-XII [Elektronniy resurs]. – RD: http:// zakon.rada.gov.ua/go/1560-12
5. Sharp F., Aleksander G., Beyli D. Investitsii. Per. s angl. M.: «INFRA-M», 1997. – 743 s.

Адриан Козловский, аспирант
КНУ имени Тараса Шевченко

ФАКТОР РАБОЧЕГО КАПИТАЛА КАК ЭЛЕМЕНТ КОЛНТРОЛЛИНГА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В статье проанализированы вопросы влияния инвестиционной деятельности на операционные денежные потоки предприятия в результате изменения балансовых статей. Подчеркнута необходимость учета изменения операционных денежных потоков при оценке целесообразности реализации инвестиционного проекта.

Конкретизирован характер изменения запасов, дебиторской задолженности, кредиторской задолженности и баланса по налоговым обязательствам под влиянием реализации инвестиционных проектов. Доказано, что в ходе контроллинга инвестиционной деятельности необходимо адекватно оценивать изменение операционных денежных потоков в результате осуществления инвестиций, ведь дополнительная потребность в финансировании оборотного капитала может существенно повлиять на эффективность реализации инвестиционного проекта.

Даны практические рекомендации по расчету изменения всех ключевых балансовых показателей под влиянием реализации инвестиционной деятельности, что позволит более точно оценивать динамику денежных потоков в ходе оценки целесообразности реализации инвестиций.

***Ключевые слова**: рабочий капитал, контроллинг, инвестиционная деятельность, проектный анализ, денежный поток.*

Adrian Kozlovskyy, postgraduate
Taras Shevchenko National University of Kyiv

WORKING CAPITAL FACTOR IN INVESTMENT CONTROLLING

The article analyzes the investment activities impact on company operating cash flows due to changes in balance sheet items. The need to take into account changes in operating cash flows while evaluating the feasibility of the investment project is emphasized.

The nature of changes in inventories, accounts receivable, accounts payable and the balance of tax liabilities under the influence of investment projects is disclosed. It is proved that in investment controlling it is necessary to adequately assess the change in operating cash flows as a result of investment impact, as additional financing may be needed to finance excessive working capital requirement thus the reasonability of investment project may be exposed significantly.

Practical recommendations how to calculate changes in working capital items under the investment activities influence are given. Thus more precise estimation of investment reasonability could be done.

***Key words**: working capital, controlling, investment, project analysis, cash flow.*

УДК 658.589:330.34
JEL O12

Кузнецова М.О., аспірант
КНУ імені Тараса Шевченка

ІННОВАЦІЙНІ ПЕРЕДУМОВИ ІМПЛЕМЕНТАЦІЇ КОНЦЕПЦІЇ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНУ БІЗНЕС-ПРАКТИКУ

В статті розглянуто інноваційні передумови забезпечення та підтримки процесу імплементації концепції сталого розвитку підприємства в сучасну бізнес-практику.

Проаналізовано теоретико-методичні та практичні основи визначення сталого розвитку підприємства за сучасних умов. Розкрито значення інноваційного фактору у процесі підвищення ефективності функціонування бізнесу на основі принципу сталості та неперервності. Обґрунтовано пропозиції щодо удосконалення інноваційного процесу комплексної імплементації концепції сталого розвитку підприємства із урахуванням економічних, соціальних та екологічних аспектів виробничо-господарської діяльності суб'єкта господарювання.

Ключові слова: *глобалізація, інноваційний розвиток, концепція потрійного критерію, сталий розвиток, сталий розвиток підприємства.*

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку світогосподарських зв'язків та виробничих відносин відбуваються докорінні перетворення у способах ведення бізнесу. Із одночасною зміною видів та форм господарської діяльності різних економічних суб'єктів зростають і вимоги до методів перетворення дійсності у площині відносин «людина – оточуюче середовище». Якщо в минулому столітті превалювали екстенсивні методи здійснення виробничої діяльності заради одержання в кінцевому підсумку максимально можливих кількісних показників (насамперед, прибутку), то на початку XXI століття пріоритети змінилися. Погіршення еколого-економічної ситуації у вимірі глобального розвитку людства спричиняє низку криз та безповоротних циклічних процесів, що вимагає швидкого та проактивного реагування з метою нівелювання негативних наслідків та попередження майбутніх загроз у довгостроковій перспективі.

Аналіз останніх публікацій. Дослідження сутності та особливостей забезпечення сталого розвитку підприємства розвиваються у зв'язку із виникненням практичної необхідності підвищення конкурентоспроможності бізнесу за сучасних умов та, як наслідок, економіки країни або цілих регіонів. Особлива увага окремим аспектам сталого розвитку приділена у працях вітчизняних та зарубіжних науковців, зокрема Аткінсона Дж., Вагнера М., Васюткіної Н., Гоеля П., Далі Г., Дернінга А., Квятковської Л., Кукерца А., Пірса Д., Роджерса К., Саркара А., Тарасенко І., Телешевської С., Хадсона Б., Хернікса А. та багатьох інших.

Невирішені частини проблеми. Всеохоплюючий вплив глобалізаційних процесів на всі сфери життя суспільства визначає очевидним той факт, що структура суспільних потреб та їх обсяг змінюються, так само як і зростає невизначеність зовнішнього середовища. У відповідь на виклики, що породжені швидкозмінюваними умовами життєдіяльності людства, в кінці XX століття виникла концепція сталого розвитку. На початку XXI століття у зв'язку із змінами умов ведення бізнесу та необхідністю підтримки високого рівня гнучкості та адаптивності підприємств постало питання поступового аплікації концепції сталого розвитку з макро- на мікрорівень. Однак несформованість

категоріального апарату та відсутність практичних механізмів реалізації інноваційного процесу забезпечення сталості розвитку бізнесу вимагають більш детального аналізу та подальшого дослідження даної проблематики.

Метою статті є дескриптивний аналіз інноваційних передумов та ключових особливостей імплементації концепції сталого розвитку підприємства у сучасну бізнес-практику.

Результати дослідження. Першоосновою концепції сталого розвитку була теорія суспільного добробуту, оскільки за своїм змістом поняття «розвиток» (development) прирівнювали до категорії «добробут», «процвітання» (well-being).

В 1970-80-х рр. виникло одночасно декілька концепцій, що апелювали виключно до суспільно-політичних настроїв людей в різних країнах світу. Це було пов'язано із всебічним поширенням ідей енвайроменталізму та критичного переосмислення життєвих звичок індивідів.

Зокрема, концепція «сталого розвитку» спочатку декларувала ідею забезпечення того, щоб майбутні покоління успадкували планету Земля із всіма можливостями, не гіршими аніж ті, що наявні сьогодні[5]. Ідея суспільної справедливості та соціального правосуддя визнавалася такою, що має бути закладена в основу всіх майбутніх суспільних процесів розвитку. Варто також зазначити, що увага зосереджувалася і на екологічному питанні через переосмислення проблеми обмеженості світових ресурсів, зокрема корисних копалин (мінеральних ресурсів).

В науковому обігу найбільш широко використовується визначення сталого розвитку, що було зазначено в 1987 році Міжнародною комісією з оточуючого середовища і розвитку (Комісія Брундтланд). Під сталим розвитком розуміли такий, що хоча й задовольняє потреби сучасного покоління, однак не ставить під загрозу можливість майбутніх поколінь також задовольняти свої потреби[6].

На відомій конференції з довкілля і розвитку, що була проведена під егідою ООН в Ріо-де-Жанейро (Бразилія, 1992 р.), офіційно прийнято стратегію переходу людства до якісно нового розвитку – сталого розвитку[7]. Даний етап розвитку сучасного суспільства засвідчував перехід до нової фази глобального розвитку соціально-виробничих відносин – відносин, заснованих на розумінні важливості структурних перетворень у ставленні людини до світу та до способів використання нею наявних благ навколишнього середовища.

В результаті проведення конференції у Ріо-де-Жанейро було оголошено програму дій[8], спрямовану на створення умов для якісного розвитку цивілізації на основі всебічного партнерства для удосконалення міжнародного поділу праці та міжнародної торгівлі із одночасним урахування трьох основних компонентів: соціального, екологічного та економічного аспектів.

---

[5] Barry, B. (1977) Justice between generations, in Hacker, P. and Raz, J. (eds.), Law, Morality and Society, Clarendon Press: Oxford. – pp. 268-275.

[6] WCED - World Commission on Environment and Development (1987), Our Common Future, Oxford University Press: Oxford.– p. 43.

[7] Pearce, D. and G. Atkinson. (1998) The concept of sustainable development: an evaluation of its usefulness ten years after Brundtland. In: Swiss Journal of Economics and Statistics, 134 (3): 251-269.

[8] Agenda 21. (1992) Agenda for the 21st Century. United Nations Conference on Environment and Development (UNCED) held in Rio de Janerio, Brazil, 3-14 June 1992. <https://sustainabledevelopment.un.org>.

Таким чином, в межах міжнародного правового поля було визначено керівні принципи для розробки та поступової імплементації програмних дій та заходів із забезпечення стійких темпів економічного зростання. Останнє передбачає в якості першочергової вимоги забезпечення найбідніших верств населення предметами першої необхідності для підтримки їх життєдіяльності та створення умов для продуктивної діяльності.

В той же час, на думку Далі Г.[9] та Дернінга А.[10], головна мета для високорозвинених країн світу – це підтримка помірного рівня споживання і сприяння процесу закріплення ролі ключових соціальних інститутів із відведенням особливої уваги охороні навколишнього середовища.

Оскільки концепція сталого розвитку апелює до вирішення широкого кола проблемних питань, пов'язаних із функціонуванням сучасного суспільства, з метою представлення ключових напрямків майбутніх структурних перетворень в науковий обіг поступово вводиться «концепція потрійного критерію». Ключовий принцип полягає у ефективному поєднанні трьох компонентів – економічного, екологічного та соціального. Без забезпечення інтеракції цих критеріїв сталого розвитку неможливо забезпечити повноцінний рефлексивний зв'язок бізнес-сектору, навколишнього середовища та соціуму.

«Концепцію потрійного критерію» вже на початку XXI століття будуть вважати найбільш блискучою та далекосяжною метафорою сучасної наукової думки[11]. За сутнісним змістом вона створює ґрунтовну основу для визначення ефективності бізнесу, міри досягнення попередньо встановлених цілей та успіху організації, використовуючи при цьому економічні, соціальні та екологічні передумови[12]. Також концепт потрійного критерію застосовується у якості практичної основи забезпечення процесу сталості розвитку[13].

На початку XXI століття вчені і дослідники розширили коло проблем, пов'язаних із питанням забезпечення сталого розвитку на макро- та мегарівнях. Зокрема, сталий розвиток почали визначати як цілеспрямований процес зміни, за якого експлуатація ресурсів, інвестування, технологічний розвиток та інституційні перетворення мають відбуватися із врахуванням майбутніх та теперішніх потреб людства[14].

Таким чином, концепція сталого розвитку є за своєю сутністю поєднанням двох основних концептів[15]:

- безмежності потреб; головним чином пріоритет надається боротьбі із бідністю та вирішенню проблеми незахищеності окремих верств населення;

---

[9] Daly, Herman E. (1996) Beyond Growth: The Economics of Sustainable Development, Boston, Massachusetts: Beacon Press. – 47-51 p.

[10] Durning, Alan (1992) How Much is Enough? The Consumer Society and the Future of Earth. Worldwatch Environmental Alert Series, ed. Linda Starke, New York: W.W. Norton. – 23 p.

[11] Henriques, A. (2007) CSR, sustainability and the triple bottom line. In Henriques, A. & Richardon, J. (Eds). The Triple Bottom Line: Does it All Add Up? London: Earthscan. – 26 p.

[12] Goel, P. (2010) Triple bottom line reporting: An analytical approach for corporate sustainability. In: Journal of Finance, Accounting, and Management, 1 (1). − 28 p.

[13] Rogers, K., and B. Hudson. (2011) The triple bottom line: The synergies of transformative perceptions and practices of sustainability. OD Practitioner, 4 (43). − 5 p.

[14] Banerjee, S. B. (2001) Corporate environmental strategies and actions. In: Management Decision, 39 (1): 36-44.

[15] International Institute for Sustainable Development. <http://www.iisd.org>.

- обмеженості ресурсів і технологій; обумовлюється нездатністю сучасних технологій та соціальних інститутів задовольнити потреби сучасного та майбутнього поколінь.

Головна мета процесу комплексної імплементації концепції сталого розвитку − це досягнення економічної стабільності та екологічної безпеки у довгостроковій перспективі за рахунок критичного виявлення та свідомого визнання пріоритетних економічних, екологічних та соціальних проблем і їх цілеспрямованого вирішення із урахуванням наявного природно-ресурсного потенціалу та рівня техніко-технологічного розвитку суспільства.

На початковому етапі створення концепція сталого розвитку розглядалася виключно як стратегія розвитку майбутнього у межах глобального простору. Поступово її почали використовувати для пояснення соціально-економічних явищ, що відбувалися на рівні національної економіки країни. Однак беззаперечним є той факт, що в основі розвитку будь-якої економічної системи знаходиться власність, і, відповідно, приватна власність. Тому залучення бізнес-сектору є необхідною передумовою якісної реалізації стратегій сталого розвитку як на мікро-, так і на макро- і мегарівнях.

На думку Тарасенко І., важливим аспектом забезпечення сталого розвитку підприємств є необхідність визначати сукупність всіх суб'єктів соціально-економічного середовища як єдине ціле – «соціо-еколого-економічну систему», всі складові якої розвиваються збалансовано[16]. В той же час Телешевська С. зазначає, що рівень сталого розвитку оцінюється з економічної точки зору, рідше – у комплексі з екологічною та соціальною[17].

Відомою є точка зору, що сталий розвиток бізнесу бере свій початок з соціально прогресивних впливів на традиційний базис розвитку бізнесу, однак основні відмінності стосуються міри імплементації принципів сталого розвитку (міри залученості до процесу перетворень)[18].

Міжнародна торговельна палата визначила ряд ключових принципів забезпечення сталого розвитку бізнесу[19]:

1) усвідомити пріоритетність сталого розвитку як нової концепції ведення бізнесу для забезпечення довгострокового успіху компанії;
2) розробити та імплементувати інноваційні бізнес-моделі (в т.ч. визначити шляхи інноваційного залучення джерел фінансування);
3) визнати відповідальність за вплив на навколишнє середовище, спричинений діяльністю підприємства;
4) стимулювати інтеракцію із стейкхолдерами та сприяти якісному розвитку персоналу;
5) запроваджувати новий холістичний підхід до розробки та виробництва продукту, що базується на життєвому циклі товару;

---

[16] Тарасенко І.О. Сталий розвиток підприємств легкої промисловості: теорія методологія, практика [Текст]: монографія / І.О. Тарасенко. – К. : КНУТД, 2010. – с. 85.

[17] Телешевська С.М. Комплексна методика оцінки рівня сталого розвитку підприємств / С.М. Телешевська // «Молодий вчений». – 2015. − № 6 (21). − с. 78.

[18] Potts, T. (2010) The natural advantage of regions: Linking sustainability, innovation and regional development in Australia. In: Journal of Cleaner Production, 18 (8): 713-725.

[19] Business Chapter for Sustainable Development – Business Contributions to the UN Sustainable Development Goals. Document No. 213/18-13. International Chamber of Commerce. <www.iccwbo.org>.

6) забезпечувати процес створення цінності для зацікавлених сторін;
7) дотримуватися принципів прозорості та відкритості;
8) підтримувати зв'язки та співробітництво зі всіма пов'язаними сторонами.

Особливості імплементації принципів концепції сталого розвитку обумовлені розмірами компаній. Великий бізнес не є гнучким, а тому достатньо складно запроваджувати зміни будь-якого роду та очікувати на швидкі результати. Однак потреба у фінансуванні різних проектів та інвестуванні у розвиток стратегічних напрямків на майбутнє уможливлює більшу різноманітність форм та практик ведення виробничо-господарської діяльності. Середній та малий бізнес, на думку ряду експертів, знаходяться в унікальному становищі[20], оскільки здатні швидше охопити практики для забезпечення сталості розвитку шляхом доведення цінності «сталих послуг» до клієнтів[21], і, як наслідок, отримувати достатній рівень підтримки з боку суспільства[22], що сприятиме диверсифікації та адаптивності.

Дослідники погоджуються, що не існує такого набору методів, які б враховували всю практику сталого розвитку і могли бути застосовані до всіх підприємств у всіх галузях промисловості[23]. Як правило, у бізнес-секторі факти запровадження і використання основних підходів та ключових принципів сталого розвитку наявні лише на тих виробничих підприємствах, діяльність яких безпосередньо спричиняє суттєвий вплив на навколишнє природне середовище. Поодинокі практики пов'язані із мінімізацією відходів чи здобуттям позитивного іміджу серед зацікавлених сторін (споживачів, контрагентів) як соціально-відповідального бізнесу.

Варто зазначити, що в ряді країн світу екологічна сталість є необхідною умовою для відкриття підприємцем власного бізнесу[24]. Згідно норм офіційно ратифікованих міжнародних нормативно-правових актів, а також положень національного законодавства урядом країни можуть додатково встановлюватися вимоги щодо граничних норм викидів шкідливих речовин в атмосферне повітря, рівня допустимого використання певного природного об'єкта, а також надаватися пільги (наприклад, податкові) за використання сучасних енергозберігаючих чи інших екологічних технологій.

На сучасному етапі розвитку бізнес-сектору поширеною є точка зору, що інновація має важливе значення для довгострокового сталого розвитку будь-якої країни. Крім того, акцентуація уваги на проблемі обмеженості ресурсів, необхідності охорони навколишнього природного середовища та вивчення кліматичних питань сприяла поділу відповідальності та сфер впливу між трьома ключовими суб'єктами: урядом, соціальними інститутами та бізнесом.

Компанії все частіше визнають, що екологізація їх бізнесу або окремих ланок ланцюжка поставок забезпечує створення вартості за рахунок підвищення ефективності використання ресурсів і одночасного зростання конкурентоспроможності компаній в

---

[20] Aragon-Correa, J., Hurtado-Torres, N., Sharma, S. and V. Garcia-Morales. (2008) Environmental strategy and performance in small firms: a resource-based perspective. In: Journal of Environmental Management, 86 (1): 88-103.

[21] Kerr, I. R. (2006) Leadership strategies for sustainable SME operation. In: Journal of Business Strategy and the Environment, 15 (1): 30-39.

[22] Sinha, P. and M. Akoorie. (2010) Sustainable environmental practices in the New Zealand wind industry: An analysis of perceived institutional pressures and the role of exports. In: Journal of Asia-Pacific Business, 11 (1). – 56 p.

[23] Kuckertz, A. and M. Wagner. (2010) The influence of sustainability orientation on entrepreneurial intentions-investigating the role of business experience. In: Journal of Business Venturing, 25 (5): 524-539.

[24] Salimzadeh. P., Courvisanos J. and R. Nayak (2015) Social and environmental practices of SMEs in a regional city of Australia. In: Proceedings of the 28th Annual SEAANZ Conference. 1-3 July.Melbourne, Australia. <http://www.seaanz.org>.

коротко- та довгостроковій перспективі. В деяких галузях (наприклад, інформаційні технології) стрімкий якісний розвиток окремих форм ведення бізнесу сприяє й виникненню нових ринків збуту. Деякі компанії розвивають інновації шляхом створення нових бізнес-моделей і підвищують ефективність використання ресурсів та, відповідно, продуктивність праці шляхом заміни окремих матеріалів на більш екологічні аналоги і кінцевому продажу покращених продуктів і послуг.

Поступовий перехід до виробництва «зелених» товарів в різних галузях промисловості сприятиме в майбутньому запровадженню та поширенню наступних тенденцій[25]:

- зниженню обсягів споживання матеріальних і енергетичних ресурсів під час виробничого процесу;
- зниженню шкідливих викидів в атмосферу, спричинених виробництвом продукції;
- зниженню рівня споживання енергії під час цільового використання, експлуатації продукту;
- пролонгуванню можливого терміну корисного використання виробу;
- повторному використанню окремих запчастин, компонентів виробу із їх наступною утилізацією;
- створенню принципово нової і менш шкідливої альтернативи задоволення однієї і тієї ж потреби.

Процес інноваційної імплементації принципів сталого розвитку передбачає їх інтеграцію із усіма ключовими функціями компанії, навіть за умови, що керівники можуть визначати їх лише як сили для формування міцного бізнес-клімату всередині організації. В рамках даного процесу можна виділити ключові «точки опори» або фактори успіху[26], що забезпечать сталість бізнес-процесів у довгостроковій перспективі:

1) визначення потенційних можливостей продукції (послуги);
2) вплив на розробку нових продуктів;
3) визначення потенціалу розвитку партнерських відносин;
4) залучення персоналу до соціальних програм;
5) представлення правдивих даних про діяльність (звітність);
6) створення інноваційних центів обслуговування клієнтів та нестандартних шляхів задоволення їх потреб.

З метою комплексної реалізації концепції сталого розвитку в межах окремої компанії, економічні, екологічні та соціальні аспекти виробничо-господарської діяльності повинні бути пов'язаними із активізацією взаємодії з міжнародними ринками товарів та послуг, і відповідним чином відображатися в наявних бізнес-моделях і звітній документації. Відповідні заходи можуть бути наступними:

- розробка інноваційних бізнес-моделей та унікальних компетенцій для створення ефективних моделей управління та контролю в компанії;
- чітке визначення цілей сталого розвитку та запровадження програм мотивації персоналу до здійснення інновацій у напрямку досягнення даних цілей;

[25] Terziovski,M. and J. L. Guerrero-Cusumano (2014) Sustainable Development Orientation (SDO) Practice and its Impact on Innovation Performance. In: Journal of Contemporary Economic and Business Issues, 1 (1). – p. 20.

[26] Driving success: Marketing and sustainable development (2005) World Business Council for Sustainable Development. <http://wbcsdpublications.org>.

- підвищення ступеня залученості персоналу до процесу прийняття рішень та активізація відповідних навичок;
- забезпечення процесу навчання працівників з метою оволодіння ними новими знаннями щодо сталого розвитку фірми;
- роз'яснення кожному з працівників його ролі у процесі забезпечення сталого розвитку підприємства та підтримка високого рівня залученості кожного з них;
- максимальне поєднання (інтеграція) трьох критеріїв сталого розвитку (економічного, екологічного та соціального) у стратегії розвитку підприємства;
- здійснення виробничо-господарської діяльності підприємством за принципом добросовісної конкуренції, і забезпечення боротьби з корупцією та захисту особистих прав кожної людини.

Доцільно підкреслити, що бізнес-модель компанії має бути представлена чотирма взаємопов'язаними елементами, що створюють нову цінність: пропозиція споживчої цінності[27], формула прибутку, ключові ресурси та ключові процеси[28]. Їх комплексне поєднання забезпечує умови для якісного розвитку трьох головних ланок в діяльності компанії: продукт, персонал, інформаційні канали.

Інноваційний напрям діяльності бізнесу визнається найбільш бажаним та актуальним на сьогодні[29]. В той же час, підприємці прагнуть використовувати так звані «зелені» технології, що створюють підґрунтя для радикальних еко-інновацій[30]. Оскільки значна кількість бізнес-процесів пов'язана із використанням інформаційних технологій та створенням електронних компетенцій традиційний підхід до визначення інновації змінюється на новий, що базується на врахуванні одночасно і технологічного, і економіко-екологічного аспектів.

Особливо важливо налагодити процес швидкого прийняття персоналом змін та перетворень в діяльності компанії у напрямку її руху до сталого розвитку. Саме тому ефективне проходження всіх п'яти стадій формування нової культури серед працівників є ключовим у подоланні опору змінам:

- визначення та усвідомлення мети змін;
- подолання початкового негативного сприйняття культури;
- направлення культури;
- передача культури;
- залучення культури.

Таким чином, проблеми сталого розвитку настільки ж розмаїті як і біорізноманітність в межах природних екосистем та складні як перетворення в межах людського суспільства[31].Їх всебічний та комплексний аналіз неможливий без детермінованого механізму управління бізнес-процесами на підприємстві на умовах сталості та неперервності із одночасним урахуванням наявних ефектів та потенційних впливів.

---

[27] Demil, B. and X. Lecocq (2010) Business Model Evolution: In: Search of Dynamic Consistency; Long Range Planning, 43, pp. 227-246.

[28] Johnson, M. and J. Suskiewicz. (2009) How to Jump-Start the Clean-Tech Economy. In*:* Harvard Business Review, − 56 p.

[29] Asongu, J. J. (2007) Innovation as an Argument for Corporate Social Responsibility. In: Journal of Business and Public Policy, 1 (3): 1-20.

[30] Sarkar, A. N. (2013) Promoting Eco-innovations to Leverage Sustainable Development of Eco-industry and Green Growth. In: European Journal of Sustainable Development, 2 (1). – 201 p.

[31] Kates, R. W., Parris, T. M. and A. A. Leiserowitz. (2005) What is sustainable development? Goals, indictors, and practice. In: Environment: Science and Policy for Sustainable Development, 47 (3). – 20 p.

Висновки. Практика ведення бізнесу за сучасних умов свідчить про наявність високого рівня ризиків та невизначеності. Досягнення цілей сталого розвитку на мікро- та макрорівнях обумовлено, головним чином, економічними інтересами, і лише потім екологічними та соціальними. Інноваційний характер функціонування сучасних підприємств характеризується потребою пошуку нестандартних рішень тих проблем, які виникли в результаті активного поширення глобалізаційних тенденцій розвитку світової економіки. Зацікавлені сторони стверджують, що в українських реаліях запроваджувати концепт сталості розвитку дуже складно через наявність інституційних перешкод та високого рівня опору змінам серед населення країни. Консервативні підходи до ведення бізнесу, а також відсутність реальних практик ефективної реалізації програм із сталого розвитку вітчизняних підприємств унеможливлюють швидкий та якісний процес інноваційної трансформації економіки України. В той же час, постійне повернення до проблем зростання потреб людей та зменшення обсягів доступних ресурсів для їх задоволення сприяють процесу поступової еволюції поглядів на сталий розвиток та напруженому його обговоренню як серед науковців, так і практиків.

Література.

1. Barry, B. (1977) Justice between generations, in Hacker, P. and Raz, J. (eds.), Law, Morality and Society, Clarendon Press: Oxford. – pp. 268-284.
2. WCED - World Commission on Environment and Development (1987), Our Common Future, Oxford University Press: Oxford.– 400 p.
3. Pearce, D. and G. Atkinson. (1998) The concept of sustainable development: an evaluation of its usefulness ten years after Brundtland. In: Swiss Journal of Economics and Statistics, 134 (3): 251-269.
4. Agenda 21. (1992) Agenda for the 21st Century. United Nations Conference on Environment and Development (UNCED) held in Rio de Janerio, Brazil, 3-14 June 1992. <https://sustainabledevelopment.un.org>.
5. Daly, Herman E. (1996) Beyond Growth: The Economics of Sustainable Development, Boston, Massachusetts: Beacon Press. – 253 p.
6. Durning, Alan (1992) How Much is Enough? The Consumer Society and the Future of Earth. Worldwatch Environmental Alert Series, ed. Linda Starke, New York: W.W. Norton. – 200 p.
7. Henriques, A. (2007) CSR, sustainability and the triple bottom line. In Henriques, A. & Richardon, J. (Eds). The Triple Bottom Line: Does it All Add Up? London: Earthscan. – pp. 26-33.
8. Goel, P. (2010) Triple bottom line reporting: An analytical approach for corporate sustainability. In: Journal of Finance, Accounting, and Management, 1 (1): 27-42.
9. Rogers, K., and B. Hudson. (2011) The triple bottom line: The synergies of transformative perceptions and practices of sustainability. OD Practitioner, 4 (43): 3-9.
10. Banerjee, S. B. (2001) Corporate environmental strategies and actions. In: Management Decision, 39 (1): 36-44.
11. International Institute for Sustainable Development. <http://www.iisd.org>.
12. Тарасенко І.О. Сталий розвиток підприємств легкої промисловості: теорія методологія, практика [Текст]: монографія / І.О. Тарасенко. – К. : КНУТД, 2010. – 390 с.
13. Телешевська С.М. Комплексна методика оцінки рівня сталого розвитку підприємств / С.М. Телешевська // «Молодий вчений». – 2015. − № 6 (21). − с. 78-81.
14. Potts, T. (2010) The natural advantage of regions: Linking sustainability, innovation and regional development in Australia. In: Journal of Cleaner Production, 18 (8): 713-725.
15. Business Chapter for Sustainable Development – Business Contributions to the UN Sustainable Development Goals. Document No. 213/18-13. International Chamber of Commerce. <www.iccwbo.org>.

16. Aragon-Correa, J., Hurtado-Torres, N., Sharma, S. and V. Garcia-Morales. (2008) Environmental strategy and performance in small firms: a resource-based perspective. In: Journal of Environmental Management, 86 (1): 88-103.
17. Kerr, I. R. (2006) Leadership strategies for sustainable SME operation. In: Journal of Business Strategy and the Environment, 15 (1): 30-39.
18. Sinha, P. and M. Akoorie. (2010) Sustainable environmental practices in the New Zealand wind industry: An analysis of perceived institutional pressures and the role of exports. In: Journal of Asia-Pacific Business, 11 (1): 50-74.
19. Kuckertz, A. and M. Wagner. (2010) The influence of sustainability orientation on entrepreneurial intentions-investigating the role of business experience. In: Journal of Business Venturing, 25 (5): 524-539.
20. Salimzadeh. P., Courvisanos J. and R. Nayak (2015) Social and environmental practices of SMEs in a regional city of Australia. In: Proceedings of the 28th Annual SEAANZ Conference. 1-3 July.Melbourne, Australia. <http://www.seaanz.org>.
21. Terziovski,M. and J. L. Guerrero-Cusumano (2014) Sustainable Development Orientation (SDO) Practice and its Impact on Innovation Performance. In: Journal of Contemporary Economic and Business Issues, 1 (1): 19-30.
22. Driving success: Marketing and sustainable development (2005) World Business Council for Sustainable Development. <http://wbcsdpublications.org>.
23. Demil, B. and X. Lecocq (2010) Business Model Evolution: In: Search of Dynamic Consistency; Long Range Planning, 43, pp. 227-246.
24. Johnson, M. and J. Suskiewicz. (2009) How to Jump-Start the Clean-Tech Economy. In*:* Harvard Business Review. − pp. 52-60.
25. Asongu, J. J. (2007) Innovation as an Argument for Corporate Social Responsibility. In: Journal of Business and Public Policy, 1 (3): 1-20.
26. Sarkar, A. N. (2013) Promoting Eco-innovations to Leverage Sustainable Development of Eco-industry and Green Growth. In: European Journal of Sustainable Development, 2 (1): 171-224.
27. Kates, R. W., Parris, T. M. and A. A. Leiserowitz. (2005) What is sustainable development? Goals, indictors, and practice. In: Environment: Science and Policy for Sustainable Development, 47 (3): 8-21.

References.

1. Barry, B. (1977) Justice between generations, in Hacker, P. and Raz, J. (eds.), Law, Morality and Society, Clarendon Press: Oxford. – pp. 268-284.
2. WCED - World Commission on Environment and Development (1987), Our Common Future, Oxford University Press: Oxford.– 400 p.
3. Pearce, D. and G. Atkinson. (1998) The concept of sustainable development: an evaluation of its usefulness ten years after Brundtland. In: Swiss Journal of Economics and Statistics, 134 (3): 251-269.
4. Agenda 21. (1992) Agenda for the 21st Century. United Nations Conference on Environment and Development (UNCED) held in Rio de Janerio, Brazil, 3-14 June 1992. <https://sustainabledevelopment.un.org>.
5. Daly, Herman E. (1996) Beyond Growth: The Economics of Sustainable Development, Boston, Massachusetts: Beacon Press. – 253 p.
6. Durning, Alan (1992) How Much is Enough? The Consumer Society and the Future of Earth. Worldwatch Environmental Alert Series, ed. Linda Starke, New York: W.W. Norton. – 200 p.
7. Henriques, A. (2007) CSR, sustainability and the triple bottom line. In Henriques, A. & Richardon, J. (Eds). The Triple Bottom Line: Does it All Add Up? London: Earthscan. – pp. 26-33.
8. Goel, P. (2010) Triple bottom line reporting: An analytical approach for corporate sustainability. In: Journal of Finance, Accounting, and Management, 1 (1): 27-42.
9. Rogers, K., and B. Hudson. (2011) The triple bottom line: The synergies of transformative perceptions and practices of sustainability. OD Practitioner, 4 (43): 3-9.
10. Banerjee, S. B. (2001) Corporate environmental strategies and actions. In: Management Decision, 39 (1): 36-44.

11. International Institute for Sustainable Development. <http://www.iisd.org>.
12. Tarasenko I.O. Stalyj rozvytok pidpryyemstv lehkoyi promyslovosti: teoriya metodolohiya, praktyka: monohrafija / I.O. Tarasenko. – K.: KNUTD, 2010. – 390 p.
13. Teleshevska S.M. Kompleksna metodyka ocinky rivnya staloho rozvytku pidpryyemstv / S.M. Teleshevska // «Molodyj vchenyj». – 2015. − № 6 (21). − pp. 78-81.
14. Potts, T. (2010) The natural advantage of regions: Linking sustainability, innovation and regional development in Australia. In: Journal of Cleaner Production, 18 (8): 713-725.
15. Business Chapter for Sustainable Development – Business Contributions to the UN Sustainable Development Goals. Document No. 213/18-13. International Chamber of Commerce. <www.iccwbo.org>.
16. Aragon-Correa, J., Hurtado-Torres, N., Sharma, S. and V. Garcia-Morales. (2008) Environmental strategy and performance in small firms: a resource-based perspective. In: Journal of Environmental Management, 86 (1): 88-103.
17. Kerr, I. R. (2006) Leadership strategies for sustainable SME operation. In: Journal of Business Strategy and the Environment, 15 (1): 30-39.
18. Sinha, P. and M. Akoorie. (2010) Sustainable environmental practices in the New Zealand wind industry: An analysis of perceived institutional pressures and the role of exports. In: Journal of Asia-Pacific Business, 11 (1): 50-74.
19. Kuckertz, A. and M. Wagner. (2010) The influence of sustainability orientation on entrepreneurial intentions-investigating the role of business experience. In: Journal of Business Venturing, 25 (5): 524-539.
20. Salimzadeh. P., Courvisanos J. and R. Nayak (2015) Social and environmental practices of SMEs in a regional city of Australia. In: Proceedings of the 28th Annual SEAANZ Conference. 1-3 July.Melbourne, Australia. <http://www.seaanz.org>.
21. Terziovski,M. and J. L. Guerrero-Cusumano (2014) Sustainable Development Orientation (SDO) Practice and its Impact on Innovation Performance. In: Journal of Contemporary Economic and Business Issues, 1 (1): 19-30.
22. Driving success: Marketing and sustainable development (2005) World Business Council for Sustainable Development. <http://wbcsdpublications.org>.
23. Demil, B. and X. Lecocq (2010) Business Model Evolution: In: Search of Dynamic Consistency; Long Range Planning, 43, pp. 227-246.
24. Johnson, M. and J. Suskiewicz. (2009) How to Jump-Start the Clean-Tech Economy. In: Harvard Business Review. − pp. 52-60.
25. Asongu, J. J. (2007) Innovation as an Argument for Corporate Social Responsibility. In: Journal of Business and Public Policy, 1 (3): 1-20.
26. Sarkar, A. N. (2013) Promoting Eco-innovations to Leverage Sustainable Development of Eco-industry and Green Growth. In: European Journal of Sustainable Development, 2 (1): 171-224.
27. Kates, R. W., Parris, T. M. and A. A. Leiserowitz. (2005) What is sustainable development? Goals, indictors, and practice. In: Environment: Science and Policy for Sustainable Development, 47 (3): 8-21.

Мария Кузнецова, аспирантка
КНУ имени Тараса Шевченка

ИННОВАЦИОННЫЕ ПРЕДПОСЫЛКИ ИМПЛЕМЕНТАЦИИ КОНЦЕПЦИИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ В СОВРЕМЕННУЮ БИЗНЕС-ПРАКТИКУ

В статье рассмотрены инновационные предпосылки обеспечения и поддержки процесса имплементации концепции устойчивого развития предприятия в современную бизнес-практику.

Проанализированы теоретико-методические и практические основы определения устойчивого развития предприятия в современных условиях. Раскрыто значение инновационного фактора в процессе повышения эффективности функционирования бизнеса на основе принципа постоянства и непрерывности. Обоснованы предложения по совершенствованию инновационного процесса комплексной имплементации концепции устойчивого развития предприятия с учетом

экономических, социальных и экологических аспектов производственно-хозяйственной деятельности предприятия.

Ключевые слова: *глобализация, инновационное развитие, концепция тройного критерия, устойчивое развитие, устойчивое развитие предприятия.*

Mariya Kuznetsova, PhD Student
Taras Shevchenko National University of Kyiv

INNOVATIVE PRECONDITIONS FOR IMPLEMENTATION OF CONCEPT OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF ENTERPRISE INTO MODERN BUSINESS PRACTICE

The paper studies the innovative preconditions for provision and support for the implementation of concept of sustainable development of enterprise in modern business practice.

The theoretical, methodological and practical foundations for defining the sustainable development of enterprise under the modern conditions were analyzed. The role of innovation factor in the increase of operational efficiency of business based on the principle of consistency and continuity was highlighted. The proposals on how to improve the innovative process of complex concept implementation of sustainable development of the enterprise, taking into account economic, social and environmental aspects of production and business activities of enterprises were substantiated.

Key words: *globalization, innovative development, 'triple bottom line' concept, sustainable development, sustainable development of enterprise.*

УДК 334.021
JEL G340

Ситенко Д.Д., аспірант
КНУ імені Тараса Шевченка

ШЛЯХИ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ АГРОПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ

Обґрунтовано необхідність системного проведення заходів із реструктуризації для вітчизняних підприємств. Визначено основні етапи проведення реструктуризації підприємства.

Охарактеризовано основні сфери проведення реструктуризації для вітчизняних агропромислових підприємства. Визначено основні шляхи проведення реструктуризації агропромислових підприємств України. Окреслено можливі результати які отримують підприємства від реалізації запропонованих заходів із їх реструктуризації.

***Ключові слова**: реструктуризація, фінансова реструктуризація, агропромислові підприємства, конкурентоспроможність.*

Постановка проблеми. Провідне місце у вітчизняній економіці посідають підприємства агропромислового комплексу оскільки, вони забезпечують найбільший обсяг надходження іноземної валюти, займають основну долю серед підприємств інших галузей у формуванні валового внутрішнього продукту, а також є найбільш привабливий об'єкт для інвестування, як для вітчизняних, так і іноземних інвесторів.

Проте, діяльність більшості агропромислових підприємств є неефективною, що призводить до погіршення результатів операційної діяльності, зростанню рівня витрат, скороченню обсягу грошових надходжень тощо. Найчастіше, це обумовлено браком оборотних коштів, зростанням боргового навантаження, низьким рівнем транспарентності структури активів, що знижує ефективність управління, відсутністю або низьким рівнем системи контролю на підприємствах, використанням як морально так і фізично застарілого обладнання, тощо. У зв'язку із цим виникає об'єктивна необхідність у формуванні шляхів реструктуризації агропромислових підприємств в Україні, як інструменту забезпечення їх ефективної діяльності.

Аналіз останніх публікацій. Дослідження питання сутності та шляхів реалізації реструктуризації підприємств присвячені праці багатьох вчених, зокрема, Андрієвська Є.В., Л. Гавкалова Н.Л., Семакін А.В., Смоленюк Р.П., Терещенко О.О. та інших. Проте, в їх дослідженнях наявна дискусійність поглядів щодо сфери, напрямків та можливих наслідків реструктуризації.

Невирішені частини проблеми. Прискорення трансформаційних процесів у вітчизняної економіці та загострення конкуренції вимагає розробки нових шляхів реструктуризації агропромислових підприємств в Україні, як умови забезпечення їх ефективності та стійкості.

Метою статті є формування пріоритетних шляхів реструктуризації вітчизняних агропромислових підприємств в умовах мінливого середовища.

Результати дослідження. Необхідно врахувати, що реструктуризація агропромислових підприємств повинна мати системний характер, оскільки:

- дозволить адаптуватися до мінливих умов зовнішнього середовища за рахунок забезпечення відповідності між внутрішнім та зовнішнім середовищем підприємства;

- сприятиме виявленню резервів зростання ефективності діяльності;
- забезпечить покращення показників ліквідності, стійкості, ділової активності та рентабельності підприємства;
- сформує умови для зростання ринкової вартості підприємства;
- призведе до реалізації тактичних та стратегічних цілей підприємства, тощо.

Враховуючи вище зазначене, процес реструктуризації підприємства може виглядати наступним чином:

Рис. 1. Етапи проведення реструктуризації підприємства

Джерело: розроблено автором на основі [1,4,5,8].

На нашу думку, пріоритетними сферами реструктуризації для вітчизняних агропромислових підприємств є:

- виробничо – технологічна;
- організаційно – управлінська;
- фінансова.

Попередньо переходячи до розгляду можливих шляхів реструктуризації агропромислових підприємств, необхідно зазначити, що в практичній діяльності досить

важко виділити сугубо одну сферу, вид або напрямок реструктуризації, оскільки вплив від її реалізації охоплює декілька сфер.

Оптимізація фінансової стану агропромислового підприємства відбувається через механізм реалізації фінансової реструктуризації

Рис. 2. Основні напрямки фінансової реструктуризації агропромислових підприємств
Джерело: розроблено автором на основі [3,6,7].

Під час фінансової реструктуризації має відбуватися оптимізація рівня та структури дебіторської та кредиторської заборгованості, запасів тощо. Важливим є оптимізація структури інвестиційного портфелю підприємства, що дозволить збільшити обсяги його грошового потоку, зменшить рівень витрат, покращить фінансовий стан.

Ключовими завданнями фінансової реструктуризації агропромислових підприємств є:

- оптимізація структури пасиву підприємства у відповідності до поточних потреб підприємства;
- поліпшення фінансових показників суб'єкта господарювання;
- зменшення кредитного навантаження;
- забезпечення ефективного управління кредиторською та дебіторською заборгованістю;
- скорочення обсягу надлишкових запасів у оборотному капіталі тощо.

Реструктуризація організаційно – управлінської сфери є найскладнішою оскільки призводить до найбільш змін на підприємстві, а також здійснює суттєвий вплив на всі сфери діяльності підприємства.

Основними напрямками реструктуризації організаційно–управлінської сфери є:

- впровадження дієвої системи контролю ключових бізнес-процесів(закупки, продаж), яке може буде покладено на діючі органи в структурі управління. В деяких

випадках це може бути здійснено на основі створення нового відділу внутрішнього аудиту чи департаменту внутрішніх контролів;

- формування дієвої системи управлінської звітності – автоматизація всіх процесів у системі обліку(наприклад 1С, SAP тощо);
- здійснення реінжинірингу існуючих бізнес – процесів;
- проведення децентралізації підприємства та формування центрів відповідальності;
- зміна існуючої організаційної структури управління та усунення дубляжу функції у підрозділах підприємства;
- продаж низькорентабельних та не перспективних активів, які знаходяться на балансі підприємства;
- визначення типу структури агропромислового підприємства – функціональна чи регіональна, тощо.

Також може відбуватися зміна організаційно – правової форми материнської компанії та дочірніх підприємств.

З метою підвищення якості корпоративного управління(КУ) на вітчизняних підприємствах реструктуризація може відбуватися наступним чином:

Рис. 3. Напрямки реструктуризації корпоративного управління для вітчизняних підприємств
Джерело: розроблено автором на основі [2,4,7].

За умови, що підприємство самостійно не може вирішити свої проблеми, можливо використати такі інструменти реструктуризації як[6]:

- злиття;
- поглинання;
- виділення;
- поділ тощо.

Проведення реструктуризація організаційно – управлінської сфери агропромислового підприємства дозволять:

- визначити основні напрямки діяльності підприємства та призведуть до формування відповідних агрокластерів;
- дозволять встановити та формалізувати організаційно – правові та управлінські взаємозв'язки між дочірніми підприємствами та материнською компанією;

- призведуть до спрощення процедури прийняття рішень;
- підвищать рівень транспарентності та контролю бізнес – процесів тощо.

Виробничо – технологічна реструктуризація передбачає оновлення технологічної бази, впровадження енергозберігаючих технологій, оптимізацію виробничої структури, мінімізацію рівня відходів та подальше їх використання у процесі виробництва тощо.

Результатами виробничо – технологічна реструктуризації має стати:

- збереження або зростання виробничого потенціалу підприємства;
- підвищення ефективності використання наявного майнового комплексу;
- досягнення гнучкості та мобільності виробничої системи;
- оптимізація виробничих процесів тощо.

Висновки. Забезпечення конкурентоспроможності вітчизняних агропромислових підприємств потребує проведення ними постійних заходів із оптимізації власної діяльності, що сприятиме їх адаптації до змін ринкового середовища.

Враховуючи все вище зазначене, можна стверджувати, що здійснення запропонованих заходів із реструктуризації на вітчизняних агропромислових підприємствах забезпечить формування умов, необхідних для їх стійкого розвитку, відновлення платоспроможності, ліквідності та рентабельності, а також підвищить рівень ефективність їх функціонування, що матиме позитивний ефект для національної економіки в цілому.

Перспективи подальших досліджень. Подальших досліджень потребують питання оцінки ефективності запропонованих заходів, визначення можливості досягнення синергетичного ефекту від їх реалізації. Важливим є формування механізму управління та імплементації оцінки ефективності проекту реструткруизації підприємства.

Література.

1. Андрієвська Є.В. Поняття та сутність процесу реструктуризації промислових підприємств/ Є.В. Андрієвська // Вісник соціально- економічних досліджень. – 2014. – № 39. – С. 24-33.
2. Баюра Д.О. Система корпоративного управління в Україні: стан та перспективи розвитку[Текст]: [монографія] / Д.О. Баюра. — К.: Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет», 2009. — 288 с.
3. Гавкалова Н.Л. Реструктуризація як засіб фінансового оздоровлення підприємств [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.napks.edu.ua/library/compilations_vak/eiu/2012/6/p_14_17.pdf
4. Леміш К.М. Основи формування механізму реструктуризації промислових підприємств/ К.М. Леміш // Економіка і регіон. – 2014. – № 25. – С. 44-56.
5. Семакін А.В. Сутність та основні етапи проведення реструктуризації підприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.academia.edu/6592148/СУТНІСТЬ_ТА_ОСНОВНІ_ЕТАПИ_ПРОВЕДЕННЯ_РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ_ПІДПРИЄМСТВА
6. Смоленюк Р.П. Концептуалізація реструктуризації агропромислового виробництва в транзитивній економіці / Р.П. Смоленюк // Економіка та інноваційний розвиток національного господарства. – Випуск 9 (47) – 2015. – С. 17–24.
7. Терещенко О.О. Фінансові домінанти реструктуризації підприємств / О.О. Терещенко, Н.В. Волошанюк // Фінанси України. – № 4, 2009. – С. 82-90. 24.
8. Ченаш В.С. Економічні основи процесу реструктуризації підприємств / В.С. Ченаш // Економіка: реалії часу. – 2013. – № 5(10). – С. 55-61.

References.

1. Andriievska Ye.V. Poniattia ta sutnist protsesu restrukturyzatsii promyslovykh pidpryiemstv/ Ye.V. Andriievska // Visnyk sotsialno- ekonomichnykh doslidzhen. – 2014. – № 39. – P. 24-33.
2. Baiura D. O. Systema korporatyvnoho upravlinnia v Ukraini: stan ta perspektyvy rozvytku[[monohrafiia] / D. O. Baiura. — K. : Vydavnycho-polihrafichnyi tsentr «Kyivskyi universytet», 2009. — 288 p.
3. Havkalova N. L. Restrukturyzatsiia yak zasib finansovoho ozdorovlennia pidpryiemstv [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: http://www.napks.edu.ua/library/compilations_vak/eiu/2012/6/p_14_17.pdf
4. Lemish K.M. Osnovy formuvannia mekhanizmu restrukturyzatsii promyslovykh pidpryiemstv/ K.M. Lemish // Ekonomika i rehion. – 2014. – № 25. – P. 44-56.
5. Semakin A. V. Sutnist ta osnovni etapy provedennia restrukturyzatsii pidpryiemstva [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: http://www.academia.edu/6592148/SUTNIST_TA_OSNOVNI_ETAPY_PROVEDENNIa_RESTRUKTURYZATsII_PIDPRYIeMSTVA
6. Smoleniuk R.P. Kontseptualizatsiia restrukturyzatsii ahropromyslovoho vyrobnytstva v tranzytyvnii ekonomitsi / R.P. Smoleniuk // Ekonomika ta innovatsiinyi rozvytok natsionalnoho hospodarstva. – Vypusk 9 (47) – 2015. – P. 17–24.ST
7. Tereshchenko O.O. Finansovi dominanty restrukturyzatsii pidpryiemstv / O.O. Tereshchenko, N.V. Voloshaniuk // Finansy Ukrainy. – № 4, 2009. – P. 82-90. 24.
8. Chenash V.S. Ekonomichni osnovy protsesu restrukturyzatsii pidpryiemstv / V.S. Chenash // Ekonomika: realii chasu. – 2013. – № 5(10). –P. 55-61.

Сытенко Дмитрий, соискатель
КНУ имени Тараса Шевченко

ПУТИ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ АГРОПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В УКРАИНЕ

Обоснована необходимость системного проведения мероприятий по реструктуризации для отечественных предприятий. Определены основные этапы проведения реструктуризации предприятия.

Охарактеризованы основные сферы проведения реструктуризации для отечественных агропромышленных предприятия. Определены основные пути проведения реструктуризации агропромышленных предприятий Украины. Определены возможные результаты которые получают предприятия от реализации предложенных мероприятий по их реструктуризации.

Ключевые слова: реструктуризация, финансовая реструктуризация, агропромышленные предприятия, конкурентоспособность**.**

Dmytro Sytenko, Ph.D Student
Taras Shevchenko National University of Kyiv

WAYS TO RESTRUCTURE UKRAINIAN AGRICULTURAL ENTERPRISES

The article shows the *necessity of systemic measures for restructuring of homeland enterprises. Also it defines the main stages of the restructuring process. The main spheres and ways of restructuring process are characterized***.** In conclusion, the article *outlines the possible outcomes of implementation of the proposed measures.*

Keywords: *restructuring, financial restructuring, agro-industrial enterprises, competitiveness.*

Наукове видання

ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРИКЛАДНІ ПИТАННЯ ЕКОНОМІКИ

Збірник наукових праць

Випуск 1 (32)
Українською, російською, англійською мовами

Статті подано в авторській редакції

Засновник – Київський національний університет імені Тараса Шевченка. Свідоцтво Державного комітету інформаційної політики,

ТОВ «ЦП «КОМПРИНТ»
03150, м. Київ, вул. Предславинська, 28, оф. 1
(38044) 528-05-42

Підписано до друку 21.05.16. Формат 60x84$^{1/16}$. Вид. № 162
Друк офсетний. Наклад 100. Ум. друк. арк. 17,4 Зам.№
Свідоцтво про державну реєстрацію ДК № 1103 від 31.10.02