

НАУКОВИЙ ВІСНИК

ЧЕРНІВЕЦЬКОГО УНІВЕРСИТЕТУ

Рік заснування 1996

Випуск 750

Економіка

Збірник наукових праць

Чернівці
Чернівецький національний університет
2015

Науковий вісник Чернівецького університету : Збірник наук. праць. Вип. 750. Економіка. – Чернівці : ЧНУ, 2015. – 158 с.

Naukovy Visnyk Chernivetskoho universitetu : Zbirnyk Naukovykh prats. Vyp. 750. Ekonomika. – Chernivtsi : Chernivtsi National University, 2015. – 158 s.

У випуску висвітлюються різноманітні аспекти економічної теорії, економіки і управління національним господарством, теорії та практики організації підприємницької діяльності та функціонування підприємств на різних видах ринків, регіональної економіки, фінансів і кредиту, бухгалтерського обліку, економіко-математичного моделювання.

Для науковців, фахівців-практиків, викладачів навчальних закладів, аспірантів, студентів – усіх, кого цікавлять теоретичні та прикладні аспекти економічних досліджень.

This issue presents various aspects of economic theory, international economic relations, function of the national economy, theory and practice of business organization and function of enterprises, regional economy, finance and credit, accounting, economic and mathematic modeling.

It can be used by scientific employees, practitioners, teachers of institutions of higher and secondary specialized education, students. This issue is intended for all who are interested in theoretical and applied aspects of economic research.

Редколегія випуску:

*Нікіфоров П.О., доктор економічних наук, професор (науковий редактор);
Лопатинський Ю.М., доктор економічних наук, професор (заступник наукового редактора);
Галушка З.І., доктор економічних наук, професор;
Григорків В.С., доктор фізико-математичних наук, професор;
Євдокименко В.К., доктор економічних наук, професор;
Буднікевич І.М., доктор економічних наук, професор;
Ковальчук Т.М., доктор економічних наук, професор;
Кузьмін О.Є., доктор економічних наук, професор;
Лютій І.О., доктор економічних наук, професор;
Саблук П.Т., доктор економічних наук, професор;
Швець Н.Р., доктор економічних наук, професор;
Саєнко О.С., кандидат економічних наук, доцент (відповідальний секретар).*

Загальнодержавне видання

**Внесено до Переліку наукових фахових видань України
згідно постанови президії ВАК України від 14.04.2010 № 1-05/3
(Бюлетень ВАК України, № 5, 2010, с. 10)**

Свідоцтво Міністерства у справах преси та інформації України
Серія КВ № 2158 від 21.08.1996

Рекомендовано до друку
вченою радою Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича

Адреса редколегії: Економічний факультет, вул. Кафедральна, 2, Чернівці, 58012, тел. (0372) 52-48-07
Веб-сторінка: <http://www.econom.chnu.edu.ua>
E-mail: visnyk_econ@ukr.net

© Чернівецький національний
університет, 2015

ГНОСЕОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ПОБУДОВИ МЕХАНІЗМУ МОНЕТАРНОГО РЕГУЛЮВАННЯ

Сформульовано та теоретично обґрунтовано сутністність і структуру механізму монетарного регулювання, визначено структурно-функціональні складові механізму монетарного регулювання, де основним суб'єктом механізму монетарного регулювання виступає центральний банк, іншими структурними елементами визначено монетарні режими, системи монетарних трансмісійних процесів, висвітлено основні функції механізму монетарного регулювання та доведено, що дієвість механізму дає змогу розв'язати ряд проблем від забезпечення безінфляційного грошового обігу до досягнення стратегічних цілей економічного розвитку.

Ключові слова: механізм монетарного регулювання, центральний банк, монетарний режим, монетарні інструменти, монетарний трансмісійний механізм.

Постановка проблеми. Розвиток теорії макрорегулювання демонструє перманентно зростаюче значення ефективності монетарної політики для забезпечення цінової та макроекономічної стабільності як передумов економічного зростання. Функціональне застосування макроекономічної доктрини у практиці монетарної політики передбачає формування та застосування цілісної системи механізму монетарного регулювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Фундаментальні теоретичні основи дослідження системи та механізму монетарного регулювання економіки закладені у працях Р. Барро, Дж. Гікса, Р. Гаррода, Дж. Кейнса [2], Ф. Модільяні, Дж. Міда, Л. Метцлера, М. Фрідмена [10], Я. Тінбергена. Серед сучасних економістів питання монетарного регулювання та проблем здійснення грошової політики займає значне місце у працях Б. Бернарке [9], М. Вудфорда, Б. Маккаллума, Г. Манківа, М. Паркіна, К. Рогоффа, Д. Ромера, А. Шварц. У вітчизняній науковій літературі вагомий внесок у теорію макрорегулювання та дослідження грошово-кредитних відносин зробили А. Гальчинський, А. Гриценко, О. Дзюблюк, В. Козюк [3,4], В. Лисицький, І. Лютий, В. Міщенко, О. Петрик, М. Савлук, А. Чухно, П. Юхименко та інші.

Виділення нерозв'язаних раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на наукові досягнення вказаних вище вчених, питання функціонування механізму монетарного регулювання та визначення його ефективних структурно-функціональних складових потребують більш детального аналізу та системного вивчення.

Формулювання цілей статті. Метою дослідження є виявлення гносеологічних засад побудови механізму монетарного регулювання, обґрунтування його суті та визначення структурно - функціональних складових механізму монетарного регулювання.

Викладення основного матеріалу.

Зростання значення грошово-кредитних відносин зумовлює потребу їх оптимальної організації та ефективного регулювання, що визначається об'єктивною інтегрованістю грошово-кредитних відносин до складу системи економічних відносин в цілому, а також проблемами економіки транзитивного типу, для якої відповідно налагоджений механізм монетарного регулювання може слугувати підґрунтям для ефективного ринкового реформування економіки в цілому. Зазначимо, що практично всі грошові теорії всебічно і ґрунтовно досліджують грошово-кредитні методи впливу на економіку. Магістральні напрями в розвитку сучасної грошової теорії, які сьогодні визначають особливості монетарної політики, виникли в результаті довгого еволюційного процесу, який розпочався у XVIII ст.

Аналізуючи праці представників класичної теорії раннього періоду, приходимо до висновку, що її прихильники, зокрема Дж. Локк і Д. Юм, стверджували, що рівень цін у країні визначається пропорційно кількості грошей. Д. Юм також пояснював так званий «постулат однорідності», суть якого полягає в тому, що при подвоєнні кількості грошей в обігу, вдвоє зростає і абсолютний рівень цін, хоча відносні пропорції обміну товарів залишаються при цьому незмінними [1, с.197]. В основі такого трактування – розуміння грошей лише як масштабу цін та засобу обігу, і в результаті гроші постають як «нейтральний» елемент економічної системи, лише як технічний засіб обміну. На початку XX сторіччя кількісна теорія стала основою двох споріднених напрямів грошової теорії: трансакційної теорії І. Фішера і теорії касових залишків, розвиненої А. Маршаллом, Л. Вальрасом та К. Вікселем. Пізніше кількісна теорія розвивалася в рамках кейнсіанської та монетаристської теорії, які склали основу моделей грошово-кредитної політики. І. Фішер пише: «...виходячи з факту, що гроші, затрачені

на придбання благ, повинні дорівнювати кількості цих благ, помножених на їх ціни, визначаємо, що рівень цін повинен або підвищуватися, або знижуватись залежно від зміни кількості грошей, якщо в той же час не буде відбуватися змін у швидкості їх обігу чи в кількості благ, які обмінюються» [7, с. 153]. При цьому швидкість обігу грошей та реальний обсяг виробництва в довгостроковій перспективі розглядалися як незалежні від впливу грошей і грошової політики (тобто коливання грошової маси), а тому трактувалися як постійні величини. Припускалося, що швидкість обігу грошей визначається платежами суб'єктів економіки, а реальний обсяг виробництва обумовлюється рівнем розвитку технологічних процесів, трудовими ресурсами та виробничими потужностями.

Кембріджський варіант кількісної доктрини розроблявся такими відомими економістами, як А. Пігу, А. Маршал. Специфікою цього підходу було надання особливої ваги функції нагромадження грошей, а саме існуванню «касових залишків» (готівкові кошти та залишки на поточних рахунках). Увага акцентувалася на мотивах різних суб'єктів господарювання, які спонукають їх певну частку своїх доходів тримати у ліквідній формі, тобто мати певний запас грошей (інша частина перетворюється у заощадження у вигляді цінних паперів та інших активів). Зміна цієї частки буде впливати на витрати грошей та відповідно на зниження або зростання цін. Розглядаючи класичну та неокласичну теорії, можна зробити висновок, що з часів А. Сміта економісти говорили про нейтральність грошей в економіці, їх застосування обмежувалося лише реалізацією виробленої продукції.

Серед зарубіжних учених-економістів, основною позицією яких є необхідність державного втручання в ринкову економіку та регулювання грошового обігу, є теорія М. Фрідмена та донедавна досить популярна модель грошового регулювання англійського реформатора економічної науки Дж. М. Кейнса.

Зокрема, Дж. М. Кейнс стверджував, що гроші, виконуючи своє особливе призначення, виступають джерелом підприємницької наснаги. Виходячи з цього, він сформував концепцію «керованих грошей», яка полягає в їх державному регулюванні з метою стимулювання ефективного платоспроможного попиту. За Кейнсом, гроші виступають інструментом і водночас об'єктом регулювання з боку держави. Дж. М. Кейнс зазначав, що неефективна грошова система виступає могутньою зброєю, яка може зруйнувати повністю економічну систему та суспільний устрій країни [2, с. 209]. У своїй теорії державної грошової політики Дж. М. Кейнс, виступав проти спонтанних змін цін, які завдають значної шкоди економічній кон'юктурі, і стверджував, що гроші мають самостійну цінність і до них має бути застосована певна регулююча політика.

Послідовники Дж. М. Кейнса зосередили

свою увагу на вивченні проблем економічного зростання, фактично поза тісним зв'язком з процесами грошового обігу, в практиці державного регулювання перевага надавалася бюджетним методам. Повоєнна практика зміни господарських механізмів розвинених країн, за Дж. М. Кейнсом, незаперечно довела слушність основних його поглядів. Однак його рецепти стимулювання попиту за рахунок політики «дешевих грошей» та бюджетних дефіцитів за усієї привабливості, мали чітко виражений інфляційний характер, що довела практика індустріально розвинених країн 60 – 70 - х років. Зростаюча інфляція, прискорений процес знецінення грошей, який у цей час охопив ці країни, висунули на порядок денний питання про пошук засобів стабілізації грошового обігу та цін передусім обмеженням притоку платіжних засобів в обіг. Саме в цей час для розв'язання проблем грошового обігу свої методи запропонували представники монетаризму.

Початок розвитку монетарної теорії датується 1956 р., монетаризм, як і кейнсіанство, спрямований на обґрунтування нового практичного підходу до форм і методів державного регулювання, і був досить доречним у період змін ідеологічних і політичних орієнтирів у розвинених країнах – неокласична теорія слугувала досить органічним ідеологічним обґрунтуванням для неоконсерватизму, як напрямку економічної політики. На думку М. Фрідмена та його послідовників (К. Бруннера, Ф. Кейнена, Р. Седлена, Д. Фенда та ін.), кейнсіанська стратегія призводить лише до посилення господарських диспропорцій, тоді як ринковий механізм суспільного відтворення володіє набагато більшим «запасом міцності» і зовсім не потребує стимулюючих акцій з боку держави [10, с. 22]. Послідовники монетаризму стверджують, що регулювати попит необхідно не прямо, а опосередковано – шляхом установлення тих або інших нормативів через грошову систему і грошовий обіг. Головним постулатом монетаризму є твердження, що державну економічну політику необхідно здійснювати тільки за допомогою кредитно-грошового, «монетарного» регулювання. Виникнувши як теорія попиту на гроші, монетарна теорія з часом стала претендувати на роль нової економічної філософії й водночас виступати як кредитно-грошова політика особливого типу, що націлена передусім на контроль за зростанням грошової маси на протидію контролю за відсотковими ставками.

Наприкінці 70-х років різниця між кейнсіанською та неокласичною школами мала більше історичний, ніж концептуальний характер. Однак іще задовго до того, як на засадах теорій економічного зростання відбулося органічне поєднання двох напрямів економічної теорії, було проголошено принцип «неокласичного синтезу». Такий підхід запропоновано Дж. Гіксом і підтримано Ф. Модільяні й остаточно обґрунтовано П. Самуельсоном [1].

Суть неокласичного синтезу полягала в тому, що залежно від стану економіки пропонувалося використовувати або кейнсіанські методи регулювання, або рецепти економістів, які стояли на позиціях обмеження втручання держави в економіку та вважали найліпшими регуляторами грошово-кредитні механізми, що діють за умов вільного ринку, забезпечуючи рівновагу між попитом і пропозицією, виробництвом і споживанням. Н. Калдор пропонує модель економіки, де функціонують лише реальні кредитні гроші, оскільки, на його думку, лише вони є внутрішньою рушійною силою розвитку економіки. Готівкові гроші є символами, що відображають готовий продукт, вони не приводять в дію економічні механізми, зазначає він. Емісія грошей має залежати лише від попиту на них суб'єктів господарювання та від обсягу депозитів [11, с. 78].

Одним з варіантів сучасного економічного консерватизму є теорія раціональних очікувань, яка активно розроблялась у 70 - 80-х рр. XX ст. Американські економісти Р. Лукас, Т. Сарджент, Н. Воллес стверджують, що економічний індивід не тільки пасивно адаптується до попереднього досвіду, а й активно використовує великий обсяг поточної інформації для точнішого передбачення тенденцій господарського розвитку [5]. Будь-які спроби вплинути на процес відтворення за допомогою систематичної державної макроекономічної політики представники раціональних очікувань оцінюють як безплідні не тільки в довгостроковому, а й у короткостроковому аспектах. Головна ставка робиться на відродження віри в можливість раціональної поведінки економічних суб'єктів в умовах, коли держава відіграє роль тільки джерела інформації. Теорія раціональних очікувань вивчає передусім інфляційні очікування, тому певною мірою спирається на теорію адаптивних очікувань. На відміну від монетаристської схеми адаптивних очікувань, раціональні агенти не виводять механічно свої рішення з минулих спостережень, а прагнуть заздалегідь передбачити майбутні тенденції розвитку економіки і зафіксувати їх у господарських контрактах. Це істотно обмежує можливості держави щодо здійснення політики перерозподілу доходів і послаблює або навіть нейтралізує стимулюючий ефект економічної політики. Тому закономірний висновок нових класиків - проведення будь-якої форми державної економічної політики, чи то політики короткострокової стабілізації (кейнсіанської), чи то грошової (монетаристської) необґрунтований, неправильний і в цілому непотрібний. Представниками даної школи повністю заперечується ефективність цілеспрямованої грошової політики. Особливо яскраво таке заперечення проявилось у працях наступників Р. Лукаса - Т. Сарджента й Н. Воллеса. Вони вважають, що якщо раціональні індивіди знають правило грошової політики центрального банку, то зміна цього правила призведе до зміни способу формування цінових очікувань.

Економічні суб'єкти своїми передбаченнями будуть нейтралізувати державний вплив, а тому втручання в економіку шляхом проведення будь-якої грошової політики є абсолютно неефективним.

На окрему увагу заслуговує аналіз основних поглядів на проблеми монетарного регулювання сучасних монетаристів, наукові положення яких суттєво відрізняються від постулатів їх попередників і ґрунтуються на інституціональному аналізі. Як вважають нові монетаристи, однією із причин провалів у макроекономічній політиці останніх років є неспроможність зрозуміти основні зміни у структурі та діяльності фінансових інститутів. Основними сподвижниками цих ідей є Б. Грінуолд, Дж. Стігліц, Л. Саммерс. Неомонетаристи відводять визначальне місце монетарній політиці в макроекономічному регулюванні, визначаючи її основні переваги порівняно з бюджетним регулюванням, пояснюючи це тим, що для оптимального розподілу додаткових ресурсів ефективно спрацюють ринкові інституції, зокрема банківський сектор, оскільки ступінь впливу банківського кредиту на макроекономічні показники суттєвіший.

Значну увагу таким важливим аспектам грошової теорії, як регулювання грошового обігу та досягнення стабільності грошової одиниці приділив Ф. Хайск, його ідея денационалізації грошового обігу та незалежності центрального банку сформована практично одночасно з Б. Клайном у 1974 році [8, с. 57]. Висловлений ним новий спосіб досягнення грошової стабільності – система, заснована на конкуренції паралельних приватних валют, його ідейна основа проста – валюту треба вважати звичайним комерційним товаром, і тому виробляти ринковим способом. Важливою особливістю таких конкурентних грошей є те, що при використанні приватних грошей в економіці зникають макросигнали неринкового характеру, джерелом яких на даний час є державні регулюючі органи. На думку Ф. Хайска, сучасна грошово-кредитна система західних країн характеризується високою нестабільністю, яку намагаються перебороти, причому вкрай неефективно, шляхом адміністративного регулювання. Ця нестабільність іманентно властива грошовій системі з державною валютою. Її глибинна причина в різкому ослабленні «іммунного» ринкового механізму конкурентної перевірки і вибракування прийнятих приватними банками рішень. Це ослаблення необхідне для того, щоб не відбулося відчуження ринковим механізмом чужорідної адміністративно-керуючої державної валюти. Ф. Хайск, наголошуючи на вадах державного регулювання грошового обігу, писав, що уряди завжди зловживали грошима, а «історія державного управління грошовою системою була історією безперервної омани і брехні» [8, с. 117].

Окреслюючи мету держави у ринковій економіці, зазначимо, що вона полягає не в корегуванні ринкового механізму, а у створенні умови для його вільного функціонування. Представник неоліберальної концепції В. Ойкен стверджував, що політика невтручання держави в регулювання економіки може призвести до залежності держави від олігархічних владних кіл і виникнення так званої політики інтервенціоналізму. Відсутність державного регулювання економіки, за словами В. Ойкена, призводить до перетворення економічної свободи всіх суб'єктів господарювання в економічну свободу лише для обмеженого кола суб'єктів економіки [1, с. 134].

Дослідження проблем регулювання грошового обігу, у тому числі макроекономічної стабілізації, обов'язково передбачає вивчення структури та характеру дії механізму монетарного регулювання економіки. Цей напрям не новий для грошової теорії і практики, однак на теперішній час немає підстав вважати його остаточно дослідженим. Спираючись на існуючі теоретичні напрацювання, пропонуємо визначити зміст поняття „механізм монетарного регулювання”.

В економічній науці ми найчастіше стикаємося з поняттям економічного механізму. Економічний механізм розглядається як сукупність прийомів регулювання розвитку економічних систем від мікро- до макrorівня: підприємств, галузей, міжгалузевих комплексів, економічних систем регіонів, економічних систем держави. Термін «макроекономічне регулювання», який можна трактувати як механізм, задіяний для досягнення збалансованості в національній економіці, в економічній науці почав використовуватися порівняно недавно. Механізм макроекономічного регулювання в ринковій системі охоплює такі підсистеми: ринковий механізм, державне регулювання та регулювання, яке проводять фірми. Ми вважаємо, що реалії сьогодення підтверджують, що дефініція «механізм монетарного регулювання», може повноцінно використовуватись у науковій літературі, оскільки проведений аналіз поглядів представників різних економічних шкіл доводить необхідність регулювання монетарної сфери з боку держави для досягнення основних макроекономічних цілей.

Системний підхід до визначення суті механізму монетарного регулювання, який ґрунтується на послідовному вивченні його об'єкта, змісту його елементів, функцій центрального банку, як суб'єкта механізму, що розглядається, дозволив нам виділити два аспекти, два різних підходи до розуміння суті механізму монетарного регулювання.

Згідно з першим підходом, механізм монетарного регулювання можна розуміти як організаційне відображення грошових відносин, так би мовити, „техніку” функціонування грошового обігу, в даному випадку об'єктом механізму монетарного регулювання варто виділити гроші, які визначають природу і зміст грошових відносин, і є загальним еквівалентом, здатним обмінюватись на будь-які товари чи послуги, відображаючи усі аспекти людських стосунків, пов'язані з вартісним вираженням економічних процесів.

Другий підхід до розгляду механізму монетарного регулювання полягає в його розумінні як сукупності грошових методів, інструментів, прийомів і важелів впливу на економічні процеси у країні, для реалізації відповідних цілей економічного розвитку (стабільне зростання економіки, низька інфляція і відповідна стабільність цін, низький рівень безробіття, рівновага платіжного балансу) через досягнення проміжних цілей грошово-кредитного регулювання. У даному випадку невід'ємною частиною механізму монетарного регулювання є монетарний трансмісійний механізм, який відображає вплив монетарних інструментів через складну сукупність каналів на макроекономічні змінні. У першому випадку ми охарактеризували внутрішню складову механізму монетарного регулювання через забезпечення функціонування грошового обігу, другий підхід деталізує зовнішню спрямованість механізму монетарного регулювання через вплив на макроекономічні змінні з боку центрального банку задля досягнення наперед поставлених цілей. У даному контексті механізм монетарного регулювання у найбільш загальному вигляді являє собою спосіб організації грошового обігу з властивими йому формами та методами, економічними стимулами і правовими нормами.

Виділивши окремі підходи у визначенні суті механізму монетарного регулювання та особливостей його структури, та теоретично їх обґрунтувавши, вважаємо, що категорію «механізм монетарного регулювання» можна трактувати як спосіб і функціональну сукупність теоретичних домінант обґрунтування монетарного режиму, системи монетарних трансмісійних процесів та організаційно-економічних заходів, що формують умови і порядок регулювання монетарних процесів центральним банком з метою досягнення цінової та макроекономічної стабільності, як провідних монетарних факторів зростання економіки. З огляду на дане визначення у структурі механізму монетарного регулювання виділяємо такі складові елементи: монетарні режими, систему монетарних трансмісійних механізмів, базову теоретичну макромодель (Рис. 1.1.).

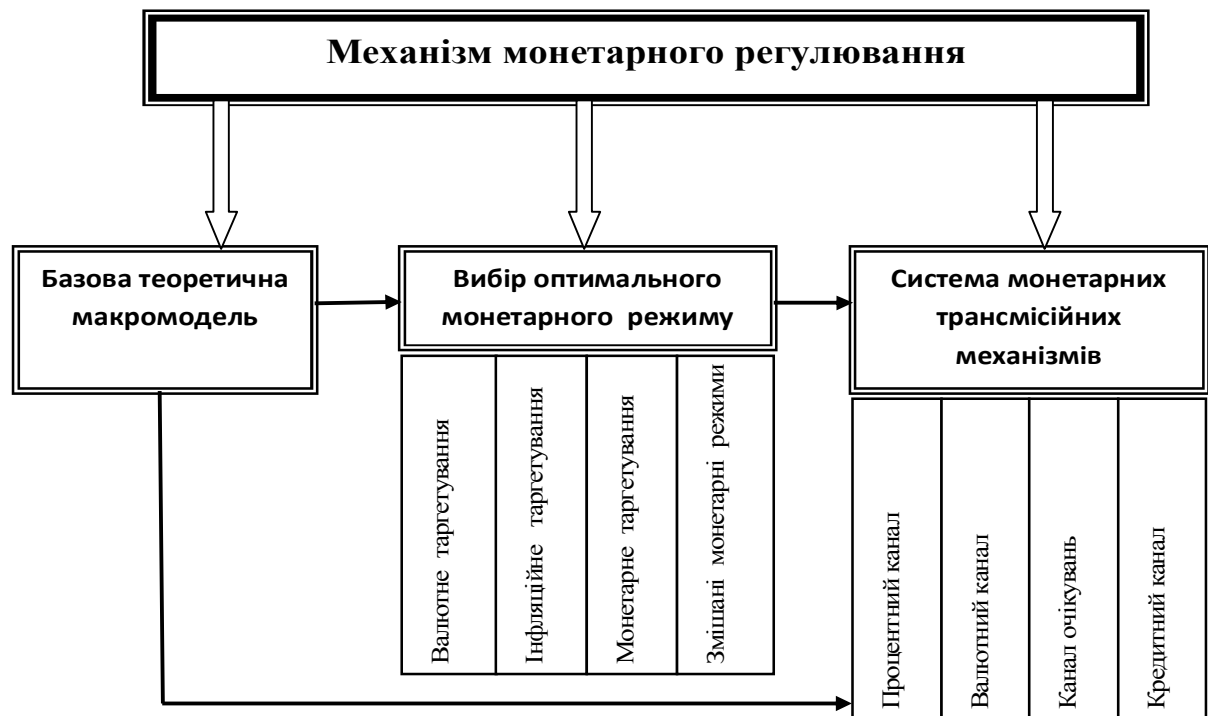


Рис. 1.1. Структура механізму монетарного регулювання

* Джерело: складено автором

Будь-який механізм повинен містити суб'єкт, який функціонує за допомогою певних форм і методів, і зумовлює можливість існування даного механізму. Дії, які здійснює суб'єкт механізму монетарного регулювання, їх якість та інтенсивність, обґрунтовують перебіг процесів та їх спрямованість на об'єкт регулювання. Суб'єктами монетарного механізму виступають Центральний банк країни, комерційні банки та інші фінансово-кредитні установи. Особливе місце в ринковій економіці посідає Центральний банк, який є вузловим елементом механізму монетарного регулювання, виступає центром грошово-кредитної системи національної економіки, головна функція якого – реалізація грошово-кредитної політики, є контроль і регулювання пропозиції грошей у країні.

Ефективність функціонування механізму монетарного регулювання залежить від правильно підібраних монетарних інструментів і обрання Центральним банком оптимального монетарного режиму для даної країни. Режими монетарної політики в сучасному розумінні увійшли у практику грошово-кредитного регулювання з початку 70-х років XX століття. У другій половині XX століття антиінфляційна політика стала основним пріоритетом діяльності центральних банків більшості країн світу. Було вироблено методи монетарної політики, які базувалися на принципах підзвітності автономного центрального банку суспільству, прозорості його політики та передбачали використання чітко структурованої системи цільових орієнтирів монетарної політики [9, с. 25].

Аналізуючи структурну будову механізму монетарного регулювання, зазначимо, що в організації грошово-кредитних відносин бере участь уся банківська система, а тому основними підсистемами в даному механізмі варто виділити: 1) грошово-кредитне регулювання, здійснення якого є базовою функцією центрального банку; 2) організація грошово-кредитних відносин на мікрорівні – через реалізацію комерційними банками своїх функцій з метою ефективного розвитку грошово-кредитних відносин суспільства. У підсистемі грошово-кредитного регулювання виділені методи та інструменти (норма обов'язкових резервів; облікова ставка; операції на відкритому ринку) впливу на грошовий обіг для окреслення напрямку проведення монетарної політики. Підсистема функціонування комерційних банків та інших фінансово-кредитних установ передбачає визначення переліку операцій, які здійснюються цими установами, та їх вплив на реальний сектор економіки.

Підкреслимо, що сутність механізму монетарного регулювання проявляється через його функції. До основних функцій механізму монетарного регулювання, на нашу думку, можна віднести: забезпечення реалізації грошово-кредитного регулювання економіки; узгодження та забезпечення передачі імпульсів на реальну економіку; створення умов для погашення суперечностей стосовно реалізації конкретних макроекономічних цілей.

Висновки та перспективи подальших досліджень. У ході нашого дослідження, встановлено, що наприкінці XX ст. на зміну

провідній макроекономічній концепції та теорії, на котрій будувався функціональний каркас монетарної політики – монетаризму, прийшла неокласична теорія, або неокласичний синтез, яка поєднала ключові постулати неокейнсіанського підходу, теорію раціональних очікувань і теорію реальних бізнес-циклів, у результаті еволюції неокласичних монетарних теорій акценти змістились у напрямі посилення інституціонального аспекту монетарної політики центрального банку.

Сформульовано визначення категорії «механізм монетарного регулювання» як способу

та функціональної сукупності теоретичних доміант обґрунтування монетарного режиму, системи монетарних трансмісійних процесів і організаційно-економічних заходів, що формують умови і порядок регулювання монетарних процесів центральним банком з метою досягнення цінової та макроекономічної стабільності, як провідних монетарних факторів зростання економіки. Визначено структурно – функціональні складові механізму монетарного регулювання.

Список літератури:

1. Історія економічних учень: підруч. / Л. Я. Корнійчук, Н. О. Татаренко, А. М. Поручник та ін.; ред. Л. Я. Корнійчук, Н. О. Татаренко. – К. : КНЕУ, 1999. – 564 с. (63)
2. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег / Дж. М. Кейнс ; пер. с англ. И. М. Милейковского. – М. : Прогресс, 1978. – 494 с. (67)
3. Козюк В.В. Монетарні проблеми функціонування глобальної фінансової архітектури : монографія / В. В. Козюк. – Тернопіль : Астон, 2005. – 512 с.
4. Козюк В.В. Сучасні центральні банки: середовище функціонування та монетарні рішення. / В. В. Козюк. – Тернопіль : Астон, 2001. – 300 с.
5. Общая теория денег и кредита : учеб. / под ред. Е. Ф. Жукова. – М. : Банки и биржи, ЮНИТИ, 1995. – 304 с. (128)
6. Фридман М. Если бы деньги заговорили... / М. Фридман ; пер. с англ. – М. : Дело, 1999. – 160 с. (198)
7. Фишер И. Покупательная сила денег. Ее определение и соотношение к кредиту, проценту и кризисам / Фишер И. – М:Фин. Изд.. НКФ СССР, 1926. – 365 с.
8. Хайек Ф. Частные деньги / Ф. Хайек; [пер. с англ.]. – Тверь: Институт национальной модели экономики, 1996. – 180 с. (201)
9. Bernanke B. Central Bank Behavior and the Strategy of Monetary Policy: Observations from Six Industrialized Countries / Bernanke B., Mishkin F. S. – Cambridge: MIT Press, 1992. P. 1-34 – (NBER Working papers, № 4082).
10. Friedman B. M. The Future of Monetary Policy: the Central Bank as an Army With Only a Signal Corps? / B. Friedman // International Finance. – November. – 1999. – V.2. Issue 3. – p. 21-25.
11. Kaldor N. The Scourge of Monetarism. / N. Kaldor// Oxford University Press. - Oxford and New York. – 1982. – 128 p.

Аннотация

Татьяна Слипченко

ГНОСЕОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ПОСТРОЕНИЯ МЕХАНИЗМА МОНЕТАРНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

Сформулированы и теоретически обоснованы суть и структура механизма монетарного регулирования, определены структурно-функциональные составляющие механизма монетарного регулирования, где основным субъектом выступает центральный банк, другими структурными элементами названо монетарные режимы, системы монетарных трансмиссионных процессов, раскрыты основные функции механизма монетарного регулирования и доказано, что действенность механизма позволяет решить ряд проблем от обеспечения безинфляционного денежного обращения к решению стратегических целей экономического развития.

Ключевые слова: механизм монетарного регулирования, центральный банк, монетарный режим, монетарные инструменты, монетарный трансмиссионный механизм.

Summary

Tetyana Slipchenko

EPISTEMOLOGICAL FOUNDATIONS OF THE CONSTRUCTION OF MECHANISM OF MONETARY REGULATION

The essence and structure of mechanism of monetary policy are formulated and theoretically justified, structural and functional components of the mechanism of monetary policy is defined, where the main subject of the mechanism of monetary policy is the Central Bank, other structural elements as monetary regimes, systems of monetary transmission process are defined, the main features of the mechanism of monetary regulation is highlighted and it is proved that the efficiency of the mechanism allows to solve a number of problems to ensure noninflationary money circulation to the strategic goals of economic development.

Keywords: mechanism of monetary policy, Central Bank, monetary regime, monetary instruments, the monetary transmission mechanism.

ГЕНЕЗИС КОНЦЕПЦІЇ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ

Висвітлено трансформацію усвідомлення основ продовольчої безпеки у світі. Досліджено теорії розв'язання проблем продовольчої безпеки. Проведено аналіз підходів та інструментів подолання проблем голоду та недоїдання у світі.

Ключові слова: продовольча безпека, причини продовольчої безпеки, шляхи подолання голоду та недоїдання.

Постановка проблеми. Унаслідок значного розвитку світового господарства людство досягнуло значного поліпшення рівня життя. Проте нові можливості породили нові виклики та якісно змінили зміст існуючих. Однією з найгостріших проблем, яка особливо актуалізувалася на початку ХХІ століття, є продовольча безпека.

Про значимість питання продовольчої безпеки свідчать дані FAO (Food and Agriculture Organization of the United Nation), згідно з якими у світі більше ніж один мільярд голодуючих. «Арабські революції» 2011 року в північній Африці виникли також на підґрунті обмеженості доступу до продуктів харчування для значних верств населення.

Продовольча проблема виникла та існує разом із людською цивілізацією. Проте протягом останніх десятиліть вона змінила свою структуру. Якщо тривалий час продовольча проблема зумовлювалася лише фізичною доступністю продовольства, то з розвитком і ускладненням економічних відносин вона посилилась економічною доступністю. А протягом останнього десятиліття продовольча безпека характеризується ще й наявністю доступу до якісного продовольства.

Людство досягло значних результатів у науково-технічному розвитку. Якісні зрушення відбулися і в сільському господарстві, проте проблема продовольчої безпеки залишається нерозв'язана та, більше того, загострюється у світлі зростання чисельності населення планети. Хоча проблема продовольчої безпеки видається простою та зрозумілою, – це не так. Вона являє собою доволі складну систему біологічних, аграрних, економічних, правових, політичних, організаційних і суспільних відносин, які до того ж постійно перебувають у стані трансформації. Незважаючи на значну кількість досліджень, концепцій та стратегій її подолання, продовольча проблема через свою унікальність і багатокладність породжує значну кількість дискусій не тільки про шляхи подолання, а й про саму природу свого походження.

Виділення нерозв'язаних раніше частин загальної проблеми. Серед науковців немає цілковитої узгодженості щодо трактування змісту даної проблематики, а також і шляхів її розв'язання.

Формулювання цілей статті. Для ґрунтовнішого розуміння сучасної теорії продовольчої безпеки необхідно розглянути її генезис. Проблема продовольчої безпеки тісно пов'язана з демографією, відповідно, рівень її усвідомленості залежав від кількості та густоти населення.

Викладення основного матеріалу. З часу, коли рівень розвитку сільського господарства дозволив людству вивільнити час (виникло рабство) й

утворилися перші державні формування, виникла необхідність регулювання кількості населення. Грецький філософ Платон пропонував регулювати кількість населення шляхом стимулювання чи обмеження шлюбів [1, с.159].

З початком римської експансії в Середземному морі державна політика почала стимулювати кількість народонаселення для заселення нових колоній.

Після переходу до феодалізму політика стимулювання зростання народонаселення стала догмою державної політики. Така демографічна філософія зберігалася до кінця ХVІІІ століття, причому інші аспекти проблеми не бралися до уваги. Узагальнену тезу демографічної політики того часу можна сформулювати так: «було б населення, продовольство знайдеться».

Проте на початку ХІХ століття в Європі кількість населення почала стрімко зростати, в основному у зв'язку із закінченням «первинної» колонізації «нового світу» та як наслідок зменшення від'ємної міграції. Окрім того, внаслідок розвитку промислової революції вивільнилася значна кількість людей і вони втратили основні джерела для існування.

У цей період почали формуватися протилежні думки серед фізіократів та енциклопедистів щодо природи даної проблеми. Широкого розголосу набула теорія залежності народонаселення від наявності ресурсів, яка в подальшому отримала назву «мальтузіанської» (від прізвища вченого, який її висунув). Т.Р. Мальтус у праці «Досвід про закон народонаселення у зв'язку з майбутнім удосконаленням суспільства» 1798 року висунув тезу, що приріст населення обмежується бідністю та доступом до продуктів харчування. Він стверджував, що кількість населення зростає в геометричній прогресії, а обсяг продовольства в арифметичній. Основна ідея праці Т.Р. Мальтуса полягає в необхідності обмеження чисельності населення, оскільки людство необмежене природою в можливостях розмножуватись як інші біологічні істоти. Хоча ідеї, висвітлені Т.Р. Мальтусом, частково висвітлювалися й іншими науковцями раніше, проте саме його праці викликали жвавий диспут у науковому середовищі, в основному через стиль викладу матеріалу, який відрізнявся прямою та цинічністю [2, с.26].

Праці Т.Р. Мальтуса та його послідовників викликають цікавість у сучасних умовах, оскільки, за даними PRB (Population Reference Bureau) та FAO, саме зростання кількості населення, за прогнозами, в 2023 році до 9 млрд. людей, за одночасного зростання продуктивності праці в сільському

господарстві лише на 18-20% [3; 4], здійснюватиме основний тиск на стан продовольчої безпеки у світі.

На початку XIX кінці XX століття теорія Мальтуса не була популярною в наукових колах. У час зародження ідей про рівність у суспільстві, деякі тези Мальтуса в його трактаті мали негативну суспільну оцінку. Зокрема він говорив про шкідливість стримування смертності серед бідних та дітей, тому що це призведе до більших потрясінь в майбутньому через голод [11].

Опоненти зосереджували свою увагу на критичному стилі подання теорії не беручи до уваги проблему обмеженості ресурсів. Такий підхід був можливий через колонізацію нових територій та науково-технічну революцію. І одне і інше призвело до зменшення антропогенного тиску на ресурси «Старого світу». В першому випадку через екстенсивне захоплення нових ресурсних баз, в другому – через інтенсифікацію виробництва.

Прикладом антимальтусівської теорії можуть бути праці відомого бразильського науковця біолога Жозе де Кастро. Він приділяв значну увагу проблемам голоду в своїх дослідженнях і стверджував, що голод у Бразилії 30-х роках виник не через природні фактори, а через недосконалість суспільних інститутів. На його думку, підвищення освіченості фермерів та більш виважена політика уряду могли б змінити ситуацію на краще. Таким чином він був переконаний в соціально-економічних причинах голоду та їх значному геополітичному впливі [7]. Потрібно зауважити, що його волонтерська робота по формуванні селянських спілок у бідних регіонах Бразилії принесла результат, що посприяло підвищенню ефективності сільськогосподарського виробництва.

У післявоєнний період сформувались дві протилежні наукові думки про природу голоду, а відтак і шляхи його подолання. Перша, так звана неомальтузіанська теорія, вбачає в стрімкому зростанні населення планети значні виклики для забезпечення людства в умовах обмеженості ресурсів, в першу чергу продовольством. Саме в післявоєнний період відбулося різке зростання населення в колишніх колоніях.

Опоненти, достатківці, стверджують, що забезпеченість людства продовольством досягатиметься разом із вдосконаленням процесу виробництва продуктів харчування.

В результаті наукової дискусії представниками неомальтузіанської теорії було презентовано книги «Наша розрабована планета» Фейрфелда Осборна та «Шляхи виживання» Вільяма Фогта 1948 року. Стилiстика подання матеріалу в книгах та їх вдале просування в книжкових клубах призвели до їх значної популяризації. Фактично в них вперше було цілісно показано проблему обмеженості ресурсів та зростання кількості населення планети [10].

Дані праці з'явилися в період, коли відбулося різке демографічне зростання в наслідок глобалізації початку XX століття та науково-технічного прогресу. Ситуація обіцяла бути ще більш загрозливою зважаючи на те, що рівень розвитку технологій та медичних препаратів дозволяв зменшити смертність у регіонах із важкими умовами для життя.

На конференції із проблем продовольчої безпеки в 1950 році Грос Клар відзначав, що зростання населення пов'язане не тільки з високими темпами народження, а й із підвищенням рівня виживання

людей під час хвороб, продовженням тривалості життя. Це пов'язано з поширенням знань із гігієни, підвищенням рівня санітарного та медичного обслуговування, зокрема впровадження контролю та ліквідація таких смертельних хвороб як віспа, чума, малярія та інших [6].

Окрім того і військові дії, і розвиток промисловості для забезпечення військових викликали значне забруднення навколишнього середовища в США, Європі та Японії. Це було передумовою формування екологічних рухів у суспільстві.

Як зазначав Ф. Осборн «люди досягли надзвичайного успіху в своїх здобутках та не були обізнані про реальні масштаби збитку нанесеного планеті в результаті такої діяльності. Навіть фахівці з різних галузей – агрономії, біології, хімії, політики та економіки – обізнані в окремих питаннях своєї галузі не мали цілісної картини про масштаби катастрофи» [10].

Ф. Осборн вказував на те, що виснаження ґрунту відбувалось в історії людства і раніше та призводило до зникнення цивілізацій минулого. Та втрати родючих ґрунтів в останні десятиліття більші ніж сума збитків за весь попередній період [10]. Він зазначає, що через велику кількість ресурсів планети людство прийняло їх як належне. Але тепер всі країни зіткнулися з проблемою виснаження ресурсів. Якщо людство не зрозуміє важливість базових відносин людини з навколишнім середовищем, це майже напевно призведе до краху нашої цивілізації [10].

У роботах Фогта та Осборна наводиться аналіз факторів можливої кризи перенаселення. Фогт зазначає, що «земля не гумова» а «більшість людей не розуміють, що природні ресурси обмежені та не мають безкінечного запасу» [10].

При формуванні економічної системи автори закликали до поліпшення державного управління, а не зосередження основної уваги на ринкових стимулах.

На протипагу неомальтузіанству виникла теорія достатківства. Прихильники даної теорії вважають, що кількість ресурсів на землі є достатньою для наявного населення, а ефективність використання при нинішньому рівні розвитку продуктивних сил дозволить і надалі забезпечувати ресурсами постійний приріст населення планети.

В 1968 році під значним впливом робіт Фогта та Осборна була видана книга «Демографічна бомба» за авторства біологів Пола Ерліха та Енн Ерліх. Автори стверджували, що до XX століття відбудеться крах нинішньої цивілізації через неможливість забезпечити постійно зростаючу кількість людей продуктами харчування. На нашу думку основна ідея висвітлена в даній праці є вірною, проте автори не врахували двох факторів: перше – це наслідки зеленої революції, що дозволило значно збільшити продуктивність у сільському господарстві, і друге – політика соціалізму в розвинутих країнах і намагання перенести її в формування глобальної економічної системи.

Цікавою була наукова дискусія між Полом Ерліхом та економістом Джуліаном Саймоном. Представником теорії достатківства. П.Ерліх наголошував на тенденції до зменшення обсягу сільськогосподарських угідь на одну людину, зменшення обсягу викопних видів енергії,

підвищення температури тощо. Дж. Саймон був упевнений у людській здатності до інновації й адаптації в нових умовах, тому він був переконаний, що після адаптації людство завжди досягатиме добробуту [8].

Хоча те, що прогнози зроблені П. Ерліхом щодо масової смерті людей від голоду та продовольчої катастрофи, не збулися, вони принесли йому значну славу в наукових колах. Більше того, проблема збереження довкілля та голоду набула ще більшого розголосу в суспільстві [9].

Дж. Саймону заперечував фізик Ел Бартлетт, який підкреслював проблемність саме експоненційного зростання населення на протигагу кінечності ресурсів Землі і саркастично пропонував називати достатківців «Новим товариством пласкої Землі», оскільки безмежні ресурси були би можливі лише за умови пласкої форми Землі, що безкінечно простирається в усі боки, тоді як сферична Земля обмежена [13].

Значну роль в усвідомленні глобальних проблем відіграла перша доповідь «Римського клубу» 1972 року, підготовлена групою вчених під керівництвом Д.Л. Медоуза, «Межі зростання». Згідно з основною тезою, яку висунули науковці, в разі збереження тенденції зростання населення, обсягів виробництва, виснаження ресурсів і забруднення довкілля на початку XXI століття буде досягнена фізична межа зростання на планеті з подальшим різким і неконтрольованим зменшенням населення та економічним занепадом і деградацією екосистем.

У комуністичній науковій думці проблема продовольчої безпеки з ідеологічних міркувань заперечувалась. Окрім того, Ф. Енгельс стверджував, що «продуктивність ґрунту може бути збільшена до нескінченності за рахунок застосування капіталу, праці та науки» [14].

Поряд з науковими дискусіями, проблемі продовольчої безпеки приділялася значна увага з боку міжнародних організацій, зокрема ООН. Зміну підходу до трактування продовольчої безпеки наведено на рис. 1.

Першим офіційним заходом можна вважати історичну конференцію з питань продовольства і сільського господарства ООН в Хот Спрінгс в 1943 році, на якій уперше наголошено на необхідності «безпечного, адекватного та відповідного джерела харчування для всіх». Були прийняті на міжнародному рівні рішення про необхідність формування Продовольчої та сільськогосподарської організації ООН і про координацію в країнах-донорах сільськогосподарської продукції. Координація зусиль країн-донорів у 1950-х була спрямована на узгоджене розпорядження надлишками сільськогосподарської продукції.

У 1960-х роках, коли було визнано, що продовольча незворотна допомога може бути перешкодою для розвитку самодостатності в забезпеченні продовольством, концепція продовольчої безпеки за рахунок самодостатності регіонів була відображена на організаційному рівні. Яскравим прикладом стало створення Всесвітньої продовольчої програми (ВПП) в 1963 році.

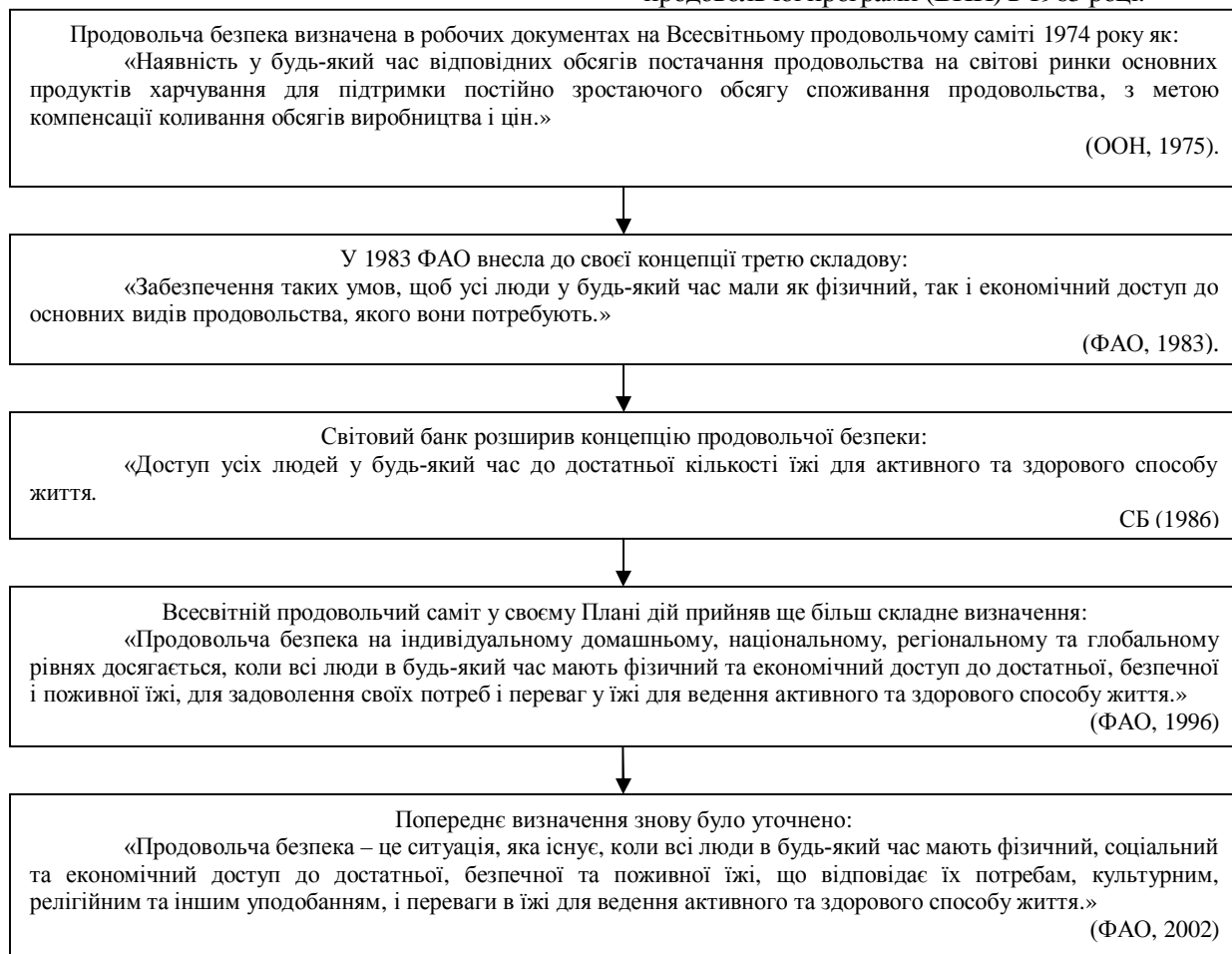


Рис. 1 Еволюція трактування категорії «продовольча безпека» міжнародними організаціями

Продовольча криза 1972/74 ознаменувала системи продовольчої безпеки, коли основна собою радикальний перелом в існуючій світовій частка продовольства залежала від високо

нестабільних поставок продовольства від країн-донорів і цін на нього.

Як наслідок, у 1970-х роках були розроблені механізми страхування продовольчої безпеки, зокрема схеми, які повинні були полегшити фізичний доступ до продовольства. Підвищення продовольчого забезпечення мало бути досягнуто за рахунок поліпшення координації між донорськими організаціями й установами, а також наявність нагляду щодо розподілу продовольства в країнах-отримувачах.

У рамках Всесвітньої продовольчої конференції 1974 року, було формалізовано категорію «продовольча безпека», як усвідомлену проблему. Продовольчу безпеку сприймали як проблему національного рівня. Вважалося, що забезпечення продовольчої безпеки на рівні держави досягається за умови «підтримування постійно зростаючого рівня споживання продуктів харчування та можливості компенсації коливання цін і обсягів виробництва» [15].

У 1980-х роках після успіху зеленої революції, завдяки якій значно зріс обсяг виробництва продуктів харчування, а також їх, було визнано, що критичний стан із забезпеченням продовольством і голод були пов'язані не стільки з дефіцитом у виробництві харчових продуктів, скільки із різким зниженням купівельної спроможності конкретних соціальних груп. Так, проблема продовольчої безпеки була розширена, почали розглядати як фізичний так і економічний доступ до продовольства. Тому основний акцент у програмах забезпечення продовольчої безпеки в даний період робився на подоланні бідності та підвищенні ролі жінок у суспільстві.

Разом із поглибленням інтеграції світових економічних відносин відбувались і трансформація розуміння природи продовольчої безпеки. Протягом 1990-х в основному почали розробляти конкретні плани з подолання або скорочення масштабів голоду та недоїдання у світі. Нове усвідомлення проблеми з'явилося в 1996 на Всесвітньому продовольчому саміті в Римі. Цього разу акцент було зроблено на продовольчій безпеці конкретної особи, а не нації. Згідно з цим підходом FAO, продовольча безпека «існує, коли всі люди в будь-який час

мають фізичний та економічний доступ до достатньої кількості безпечних і поживних харчових продуктів для задоволення своїх потреб відповідно до смакових уподобань, достатньої для ведення активного та здорового способу життя» [15]. ООН стимулював національні уряди до більш активної ролі у проблемах подолання продовольчих викликів.

Врешті, основні акценти було перенесено з міжнародної донорської продовольчої допомоги на управління кризовими ситуаціями та розробку профілактичних заходів.

А починаючи з 90-х років увага світового товариства до проблем бідності, голоду та недоїдання стала більш усвідомленою. Для їх подолання затрачалися значні зусилля та ресурси. Це побічно підтверджується кількістю заходів, проведених під егідою міжнародних організацій (див. табл. 1).

На конференції з проблем голоду та бідності у Брюсселі, яка відбулася 20-21 листопада 1995 року, основний акцент був зроблений на громадянському суспільстві, його досвіді та потенціалі в боротьбі з голодом і злиднями [16].

Конференція Організації Об'єднаних Націй зі сталого розвитку, яка відбулася в Ріо-де-Жанейро 2012 року, визнала, що сільське господарство є важливим елементом сталого розвитку людства. Проте в багатьох регіонах сільське господарство деградує у зв'язку зі зміною клімату та підвищенням демографічного тиску, значна екологічна деградація, бідність і голод. Проте, на думку учасників конференції, ці виклики можуть бути подолані за рахунок існуючих знань і технологій [16].

«Ріо + 20» передбачає зміну світової продовольчої та сільськогосподарської системи так, щоб нею були охоплені бідні дрібні країни та країни, які розвиваються [16].

Трактування «продовольчої безпеки» з часом значно змінилося. Відправною точкою стала наявність достатньої кількості продовольства, щоб збалансувати його нерівномірний розподіл на регіональному та національному рівнях. Проте було визнано помилковість такого підходу, оскільки навіть якщо продовольство фізично існувало, та не було економічно доступне для тих, хто найбільше його потребував.

**Інструменти та ініціативи щодо подолання продовольчої безпеки у світі
1943-2014 рр.**

| | |
|------|---|
| 1943 | Конференція по продовольству та сільському господарству в Хот Спрінгс |
| 1945 | Створення Продовольчої та сільськогосподарської організації Об'єднаних Націй (FAO) |
| 1946 | Засновано Дитячий фонд ООН, ЮНІСЕФ (UNICEF) |
| 1963 | Засновано Всесвітню продовольчу програму (WFP) за рекомендаціями США, як проект на 3 роки |
| 1966 | Прийнято Міжнародний пакт про економічні, соціальні та культурні права, який є багатостороннім договором у галузі прав людини |
| 1967 | Прийнято першу конвенцію про надання продовольчої допомоги |
| 1974 | Всесвітня продовольча конференція ООН у Римі приймає резолюцію XVIII про «ефективну політику щодо продовольчої допомоги» Створено комітет з усвідомлення продовольчої безпеки (CFS) як міжурядовий орган, що використовується в якості форуму в системі ООН для розгляду та прийняття подальших заходів політики, що стосуються продовольчої безпеки у світі, включаючи виробництво, фізичний та економічний доступ до продовольства. |
| 1975 | У рамках FAO засновано систему інформації та раннього попередження. Завданням системи є аналіз попиту та пропозиції на світовому ринку продовольства, а також раннє попередження про можливі продовольчі кризи в окремих країнах. |
| 1978 | FAO ініційовано створення регіональної продовольчої програми для Африки |
| 1976 | Всесвітня конференція зайнятості |
| 1984 | У конвенції Ломе III вперше проголошено необхідність переходу країн до саморозвитку країн Європи на основі самозабезпечення та продовольчої безпеки |
| 1985 | Агентство США з міжнародного розвитку (USAID) створило систему раннього попередження стану продовольчої безпеки у світі |
| 1988 | Оприлюднене дослідження Світового банку з проблем голоду в Африці. |
| 1989 | За результатами зустрічі в Белладжіо учасниками розроблено план для зменшення наполовину голодуючих у світі до 2000 року з урахуванням наявних технологій, інститутів. Виявлені чотири сфери для негайного втручання: усунення смертності від голоду; ліквідація голоду в половині найбідніших домогосподарств у світі; скорочення недоїдання серед жінок і дітей у два рази; усунення недостатності йоду та вітамінів А як проблеми суспільної охорони здоров'я. |
| 1990 | ООН прийнята Міжнародна стратегія розвитку. Головною метою стратегії є прискорений розвиток у країнах, що розвиваються, і зміцнення міжнародного співробітництва. |
| 1992 | Конференція ООН з навколишнього середовища і розвитку Міжнародна конференція з водних ресурсів і навколишнього середовища Міжнародна конференція з харчування |
| 1993 | Світовий банк організував і провів Всесвітню конференцію з подолання голоду |
| 1994 | Міжнародна конференція з народонаселення та розвитку, де розглядалися проблеми збільшення населення та його розвитку |
| 1995 | IFPRI організовано конференцію «Бачення 2020 для виробництва продовольства, розвитку сільського господарства та збереження навколишнього середовища» |
| 1996 | Всесвітній продовольчий саміт в Римі прийняв програму подолання голоду та бідності |
| 2000 | Саміт тисячоліття ООН, де розглядалися основні чотири підтеми: про мир і безпеку; викорінювання убогості; права людини; зміцнення ООН |
| 2001 | Засідання міністрів країн-членів СОТ щодо лібералізації торгівлі сільськогосподарською продукцією |
| 2005 | Всесвітній саміт, на якому провели аналіз програм тисячоліття |
| 2012 | Конференція ООН у Ріо-де-Жанейро з розробки сталого розвитку світу |
| 2014 | Друга міжнародна конференція FAO/ВООЗ з проблем харчування. Основна мета – знаходження консенсусу у розв'язанні проблем харчування, подолання недоїдання та недостатності мікроелементів у раціоні, ожиріння. |

Примітка: Доповнено автором на основі [17] та [18].

Згідно з прийнятим визначенням, продовольча безпека досягається «при доступі до продовольства для всіх людей у всі часи достатнього для активного, здорового способу життя». Їжа визначається як будь-яка речовина, яку люди їдять і п'ють для підтримки життя і розвитку. Як результат, безпечна і чиста вода є невід'ємною частиною продовольчих товарів.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Підходи до розуміння концепції продовольчої безпеки формують систему інструментів подолання проблем продовольчої кризи. На даний час відбувається модифікація викликів продовольчої безпеки, з'являються нові проблеми, як-то: зміна клімату, зменшення обсягу прісної води тощо. А це вимагає

швидкого реагування як з боку науковців, так і дану проблему.
міжнародних інститутів, які можуть вплинути на

Список літератури:

1. Платонов Ю.П. Народы мира в зеркале геополитики (структура, динамика, поведение): Учеб. Пособие. – СПб.: Изд-во С.-Петерб. ун-та, 2000. – 432 с.
2. Keynes J.M. (1956) *Essays and Sketches in biography*, Meridian books, N.Y., 313 p.
3. 2011 World population data sheet / Population Reference Bureau, 2011 [електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.prb.org/>
4. Положение дел в связи с отсутствием продовольственной безопасности в мире: Решение проблемы отсутствия продовольственной безопасности в условиях затяжных кризисов / Продовольственная и сельскохозяйственная организация Объединённых Наций [електронний ресурс]. – Рим, 2010. – Режим доступу: http://www.fao.org/index_en.htm
5. Food and Agriculture Organization of the United Nations, Rome, 2014. – Режим доступу: <http://www.fao.org/>
6. World Food Problems (1950) "British Medical Journal", pp 602-604
7. Betting on Famine: Why the World Still Goes Hungry, New York: The New Press, 2013.
8. James Schneider The (Metaphorical) Bet: Paul Ehrlich versus Norman Borlaug APRIL 5, 2014 Liberty Fund, Inc
9. Paul Ehrlich, famed ecologist, answers readers' questions, August 13, 2004, Grist
10. Pierre Desrochers, Christine Hoffbauer The Post War Intellectual Roots of The Population Bomb - Fairfield Osborn's 'Our Plundered Planet' and William Vogt's 'Road to Survival' in Retrospect Volume 1, Issue 3: The Population Bomb Four Decades On Jul 2009 - Economics, Philosophy, Politics, Science
11. Malthus, Thomas Robert An Essay on the Principle of Population 1826 London: John Murray
12. Paul R. The Population Bomb Ehrlich Sierra Club/Ballantine Books 1968, 201 p
13. Bartlett, Al (September 1996). «The New Flat Earth Society». The Physics Teacher 34 (6).
14. Engels, F. 1844. Outlines of a Critique of Political Economy. Retrieved August 1 2008
15. World Food Summit Plan of Action / World Food Summit [Електронний ресурс]. – Rome, 13-17 November 1996. – Режим доступу: <http://www.fao.org/>
16. International Fund for Agricultural Development (IFAD) <http://www.ifad.org/>
17. Maxwell, Simon, and Marisol Smith. "Household food security: a conceptual review." Household Food Security: concepts, indicators, measurements. Edited by S. Maxwell and T. Frankenberger. Rome and New York: IFAD and UNICEF (1992).
18. Shaw, John D. "World Food Security." A History since (1945).
19. Clay, Edward. "Food security: concepts and measurement." Trade reforms and food security: Conceptualising the linkages (2002): 25-34.

Аннотация

Богдан Ковалюк

ГЕНЕЗИС КОНЦЕПЦИИ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Освещена трансформация понимания основ продовольственной безопасности. Проанализировано теории преодоления проблем продовольственной безопасности, подходы и инструменты преодоления проблем голода и недоедания в мире.

Ключевые слова: продовольственная безопасность, причины продовольственной безопасности, пути преодоления голода и недоедания.

Summary

Bogdan Kovaliuk

GENESIS OF THE CONCEPT OF FOOD SECURITY

The article highlights the transformation of understanding the basics of food security in the world. Studied the theory of problem solving food security. The analysis of approaches and tools to overcome the problems of hunger and malnutrition in the world.

Keywords: food security, food safety reasons, ways to overcome hunger and malnutrition.

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 339.138:338.483.12

© Шилепницький П.І., Михайлина Д.Г., 2015

Чернівецький національний університет ім. Ю.Федьковича, Чернівці

ДЕРЖАВНА ПРІОРИТЕТНІСТЬ ТУРИЗМУ ЯК КЛЮЧОВА ДЕТЕРМІНАНТА ЙОГО ГЛОБАЛЬНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

Розкривається роль державної пріоритетності туристичної індустрії як ключової детермінанти її глобальної конкурентоспроможності, передовсім через забезпечення ефективних механізмів взаємодії державного і приватного сектору. Висвітлено глобальні конкурентні позиції країн у цьому напрямку, виявлені ключові моделі державного регулювання розвитку туризму, серед яких виокремлено найбільш доцільну для розвитку українського туризму європейську модель, націлену передовсім на державно-приватне партнерство.

Ключові слова: глобальна конкурентоспроможність, державно-приватне партнерство, міжнародний туризм, модель державного регулювання розвитку туризму, пріоритетність туризму, просування туристичного продукту.

Постановка проблеми. У сучасній системі світового господарства чітко відзначається міжнародна туристична індустрія, як одна з найбільш диверсифікованих, динамічних і стійких відносно коливань світової економічної кон'юнктури. Однак розвиток міжнародного ринку туристичних послуг усе ж відбувається у контексті глобальних структурних зрушень, поширення цінностей суспільства споживання та постіндустріалізації у розвинених країнах з трансформацією орієнтирів суспільства, загострення конкурентної боротьби. Такий стан речей вимагає орієнтації туристичного сектору на застосування інновацій на мікро- та макрорівнях у руслі диверсифікації видів туристичного продукту та напрямів надання турпослуг, удосконалення правового та інституційного механізму регулювання та підтримки розвитку туризму. Це порушує питання ефективної господарської взаємодії державного та приватного сектору, актуалізує проблему державної пріоритетності туризму як ключової детермінанти його глобальної конкурентоспроможності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У числі сучасних вітчизняних і зарубіжних авторів, які розглядають конкретні питання розвитку конкурентоспроможного ринку туристичних послуг та його регулювання, можна відзначити А. Александрову, Д. Бугаліса, О. Давидову, О. Довбенко, В. Євдокименка, Є. Єгорова, В. Квартальнова, В. Кицяка, Е. Козловського, А. Мазаракі, Г. Папіряна, А. Толочко, В. Фомічева. Проблемам державного впливу й, зокрема розвитку державно-приватного партнерства у туристичній сфері, присвячено праці Г. Драган, С. Захарова, П. Лонг, Н. Мушинська, Г. Паскаріу, Н. Петрова, О. Соловйова, М. Франко та ін.

Виділення нерозв'язаних раніше частин загальної проблеми. Сьогодні досить велика кількість держав, включаючи Україну, проголосили туристичну індустрію одним із пріоритетних напрямів розвитку національної економіки та культури, що сприяє збільшенню ВВП, валютних надходжень, розвитку торгівлі та промисловості, інвестицій, інфраструктури,

створенню нових галузей, внескам у платіжний баланс. Однак рівень практичного впровадження проголошених орієнтирів надзвичайно різноманітний, що й відображається у показниках глобальної конкурентоспроможності туристичної галузі, викликаючи особливий науковий інтерес.

Формулювання цілей статті. Доцільно вивчити сучасні показники глобальної конкурентоспроможності світової індустрії туризму у розрізі окремих країн з виходом на особливості організації, регулювання та пріоритетності туристичної галузі для державного сектору.

Викладення основного матеріалу. Згідно з даними Світової туристичної організації ЮНВТО (UNWTO), протягом останніх 60-ти років міжнародний туризм продемонстрував постійне зростання та диверсифікацію, перетворюючись на один із найбільш швидкозростаючих секторів світової економіки. Попри значні потрясіння, показники міжнародних туристичних прибуттів свідчили про фактично безперервне зростання, що забезпечило йому сьогодні п'яте місце у статті світового експорту, складаючи частку близько 30% у світовому експорті послуг і 6% від обсягів світової торгівлі [1]. Так, за словами Генерального секретаря UNWTO Талеб Ріфаї на відкритті Глобального форуму економіки туризму в Макао, "...в умовах нинішньої економічної невизначеності туризм – один із небагатьох секторів економіки у світі, який активно розвивається, стимулює економічний прогрес як у країнах, що розвиваються, так і розвинених і, що ще більш важливо, створює необхідні робочі місця..." [2]. Адже за обсягами зайнятості туристична галузь знаходиться на другому місці у світі, забезпечуючи близько 102 млн. робочих місць (8,8% від загальносвітового показника), поступаючись лише сектору освіти [3].

У загальній структурі світового ВВП, відповідно до оцінки Світової ради з подорожей і туризму, "чиста" ("технологічна") галузь, або економіка туризму, забезпечила до 9,3% (7 трлн. дол. США) у 2013 р. і посіла 5-те місце у

рейтингу [2]. У деяких країнах туристична галузь формує більшу частину національного багатства держави. Загальносвітовий дохід, отриманий країнами від міжнародних відвідувачів, протягом минулого звітного періоду зріс на 5% і досяг 1159 млрд. дол. США [4]. За доходами від міжнародного туризму у 2013 р. 42% припало на Європу (зі зростанням у 35 млрд. дол. США), наступними у рейтингу є такі регіони як: Азіатсько-Тихоокеанський (31% усіх доходів від туризму), Американський (20%), Близький Схід (4%), Африка (3%) [5].

За індексом конкурентоспроможності туризму (ІКТ), рейтинг країн світу очолили Швейцарія, Німеччина й Австрія, Іспанія, Велика Британія, США, Франція, Канада, Швеція та Сінгапур (Таблиця 1). Україна ж тут посіла 76-те місце, хоча піднялась протягом 2 років на 9 позицій у рейтингу 140 країн світу. При цьому серед країн Європейського регіону Україна знаходиться на 37-му місці, поступившись серед

інших таким країнам як Болгарія, Словаччина, Росія, Грузія, Румунія, Македонія. Випередила ж Україна такі останні в європейському списку 5 позицій як Албанія, Вірменія, Сербія, Боснія і Герцеговина та Молдова [6].

За твердженням фахівців, структура індексу переконливо свідчить про те, що створювати конкурентоздатний на світовому ринку туристський продукт можливо лише у разі комплексної роботи країни на туризм. У цьому контексті особливий інтерес викликає такий блок підіндексу А “Законодавчо-регулююча (правова) база туризму”, як “Пріоритетність туризму”. Цей блок індексів відображає: державну пріоритетність туристської індустрії; витрати уряду на туризм (відсоток від повних урядових витрат); ефективність маркетингу і реклами із залучення туристів; участь країни у головних туристичних ярмарках.

Таблиця 1

**Рейтинг країн світу за індексом конкурентоспроможності туризму
(The Travel and Tourism Competitiveness Index) на 2013-14 р.р. [6]**

| Країна | Загальний індекс | | Підіндекс А. Законодавчо-регулююча (правова) база туризму | | Підіндекс Б. Ділове оточення та інфраструктура туризму | | Підіндекс В. Людські, культурні та природні ресурси | |
|-----------------|------------------|--------------|---|--------------|---|--------------|--|--------------|
| | Рейтинг/ 140 | Бали/ 1-7 | Рейтинг/ 140 | Бали/ 1-7 | Рейтинг/ 140 | Бали/ 1-7 | Рейтинг/ 140 | Бали/ 1-7 |
| Швейцарія | 1 | 5,66 | 1 | 5,94 | 1 | 5,42 | 2 | 5,63 |
| Німеччина | 2 | 5,39 | 8 | 5,57 | 6 | 5,29 | 7 | 5,31 |
| Австрія | 3 | 5,39 | 2 | 5,80 | 11 | 5,11 | 9 | 5,24 |
| Іспанія | 4 | 5,38 | 14 | 5,48 | 5 | 5,30 | 6 | 5,36 |
| Велика Британія | 5 | 5,38 | 17 | 5,44 | 10 | 5,13 | 3 | 5,57 |
| США | 6 | 5,32 | 44 | 4,95 | 2 | 5,36 | 1 | 5,65 |
| Франція | 7 | 5,31 | 9 | 5,56 | 7 | 5,18 | 11 | 5,20 |
| Канада | 8 | 5,28 | 27 | 5,27 | 8 | 5,17 | 5 | 5,39 |
| Швеція | 9 | 5,24 | 12 | 5,54 | 23 | 4,89 | 8 | 5,30 |
| Сінгапур | 10 | 5,23 | 6 | 5,74 | 4 | 5,31 | 25 | 4,64 |
| ... | ... | ... | | | | | | |
| Україна | 76 | 3,98 | 60 | 4,73 | 71 | 3,62 | 99 | 3,59 |
| ... | ... | ... | | | | | | |
| Бурунді | 138 | 2,82 | 130 | 3,40 | 139 | 2,33 | 138 | 2,73 |
| Чад | 139 | 2,61 | 139 | 2,90 | 140 | 2,11 | 136 | 2,82 |
| Гаїті | 140 | 2,59 | 138 | 2,93 | 136 | 2,39 | 140 | 2,44 |

За цим узагальненим показником у світі лідирують такі країни, як Сейшели, Кіпр, Маврикій, Сінгапур, Ісландія, Мальта, Ямайка, Барбадос, Домініканська Республіка, Іспанія. Україна тут посідає 84 позицію [6]. За окремими складовими 5-го блоку підіндексу А “Пріоритетність туризму” визначилися наступні лідери за категоріями: 5.1. “Державна пріоритетність туризму” (значимість розвитку туристичної галузі для держави): Барбадос, Нова Зеландія, Мальта, Сейшели, Марокко, ОАЕ, Маврикій, Сінгапур, Ямайка, Іспанія (Україна тут посідає 126 позицію); 5.2. “Державні витрати у туристичну галузь” (у відсотках до загальних державних витрат): Філіппіни, Сейшели, Домініканська Республіка, Ямайка, Маврикій, Барбадос, Мальта, Ісландія, Йорданія, Сінгапур

(Україна – 38 позиція, відповідно); 5.3. “Ефективність маркетингу та брендингу у галузі залучення туристів”: ОАЕ, Сінгапур, Нова Зеландія, Австрія, Коста Ріка, Швейцарія, Барбадос, Ісландія, Ірландія, Руанда (Україна – 109 позиція); 5.4. “Повнота річних даних у галузі туризму”: Литва, Саудівська Аравія, Іспанія, Фінляндія, Угорщина, Кіпр, Словенія, Ізраїль, Польща, США (Україна – 28); 5.5. “Своєчасність забезпечення місячними/квартальними даними у галузі туризму”: Китай, Єгипет, Індія, Пд. Корея, Уругвай, Венесуела, Болгарія, Кіпр, Гондурас, Ізраїль (Україна – 71) [6].

У контексті пріоритетності туристичного сектору для держави, доцільно розглянути моделі державного регулювання розвитку туристичної діяльності, до яких відносяться: 1) ринкова модель саморегуляції; 2) модель активного державного втручання; 3) європейська

модель координації зусиль державного та приватного сектору; 4) комбінована модель за умов створення багатопрофільного міністерства.

Перша модель передбачає відсутність державної туристичної адміністрації, органу державного управління на рівні центральної влади. Всі питання, пов'язані з розвитком туризму, вирішуються у регіонах або самостійно суб'єктами господарювання на основі оперативного регулювання та принципів ринкової економіки. Подібна модель розвитку індустрії туризму сформувалася у США [8].

Друга модель передбачає наявність міністерства, як сильного й авторитетного центрального органу, який здійснює контроль над усіма туристичними підприємствами країни. Інструментарієм державного управління є: фінансові вкладення, рекламна та маркетингова діяльність, залучення інвестицій в туристичну індустрію, адже країни, де застосовується дана модель управління туристичною діяльністю, небагаті. Подібна модель організації управління туристичною індустрією діє в Єгипті, Мексиці, Тунісі, Туреччині та інших країнах, для яких туризм є одним з основних джерел валютних надходжень у бюджет.

Третя модель участі держави у розвитку індустрії туризму переважає в розвинених європейських країнах. Вона передбачає, що питання розвитку туристичної діяльності вирішуються на рівні спеціалізованого галузевого підрозділу (централізована структура, державний орган), який функціонує в рамках багатогалузевих, багатofункціональних міністерств (найчастіше економічної спрямованості) або напряму підпорядковується урядові країни, однак має статус відносно самостійного адміністративного органу.

Четверта (комбінована) модель розвитку туристичної галузі передбачає створення багатопрофільного міністерства, яке, крім туризму, охоплює інші, суміжні з ним або взаємодоповнюючі напрями соціально-економічної політики. Характерними ознаками цієї моделі державного регулювання є визначення туристичної галузі пріоритетною для країни, чіткий розподіл повноважень між центральною та регіональною туристичними адміністраціями. Представниками такої моделі може бути організація туристичної діяльності в Індії та Малайзії.

Особливий інтерес викликає саме третя європейська модель взаємодії державного та приватного секторів, яка, на думку більшості фахівців, найбільш прийнятна для України. Центральна державна туристична адміністрація в розвинених європейських країнах працює у тісній взаємодії з місцевою владою й приватним бізнесом. Питання розвитку туристичної діяльності вирішуються в Міністерстві на рівні відповідного галузевого підрозділу, який відповідає за розвиток туризму в країні, а свою діяльність спрямовує у двох напрямках: 1) вирішення загальних питань державного регулювання: розробка нормативно-правової бази, координація діяльності регіональної представницької й виконавчої влади, міжнародне співробітництво на міждержавному рівні, збирання й обробка статистичної інформації; 2) координація маркетингової діяльності: участь у виставках і міжнародних об'єднаннях у

туристичній сфері, управління туристичними представництвами своєї країни за кордоном та ін. [17].

У цій моделі центральне місце займає співробітництво та взаємодія адміністративних органів влади із приватним сектором, що в результаті спричиняє появу змішаних за формою власності інститутів у туристичній сфері - державно-приватного партнерства (ДПП), що найбільш вдало реалізовано в Італії, Франції, Фінляндії, Великій Британії, Іспанії, Італії, на частку яких, за даними ЮНВТО припадає близько 1/3 світових туристичних прибуттів [6].

Загалом ДПП – це комплекс відносин, які є стабільними та тривалими і виникають між державою в особі її центральних та регіональних органів виконавчої влади і місцевого самоврядування, з однієї сторони, та представників бізнесу, інститутів громадянського суспільства і місцевих спільнот – з іншої, з приводу перерозподілу повноважень щодо створення інфраструктури загального користування, виробництва товарів та надання послуг, які традиційно вважались монополією держави, та врегулювання між сторонами в зв'язку з цим таких питань: розподіл відповідальностей, ризиків, зобов'язань щодо фінансового забезпечення, проектування, будівництва, утримання, експлуатації, права власності, участі в управлінні та розподілі прибутку, що базується на принципах рівності, відкритості, недискримінації, змагальності, підвищення ефективності та мінімізації ризиків і витрат [9]. Важливим чинником для виникнення державно-приватного партнерства є межа державного втручання в економіку, а також рівень соціальної відповідальності бізнесу. Найбільш ефективними формами для розвитку ДПП визначено спільні підприємства та консесійні угоди [10].

Партнерства в галузі туризму – це сукупність заходів зі співпраці між партнерами, які представляють організації у двох чи більше секторах, що своїми інтересами зачіпають туризм, та об'єднуються шляхом взаємодії, використовуючи спільні правила, норми та структури на попередньо встановленому організаційному рівні та географічно обмеженій території, виконуючи чи приймаючи рішення з проблем, які стосуються розвитку туризму [13].

У таких партнерствах до відповідальності держави зазвичай відносять: розробку загального бачення розвитку туризму; створення та забезпечення сприятливих середовища розвитку туристичної сфери, яке передбачає сталість і прибутковість для приватного сектору, пропозицію тимчасово вільного капіталу та сприяння інвестиціям, забезпечення належної інфраструктури та її утримання; генерування належних ринкових умов для стимулювання сталого розвитку туризму; забезпечення підтримки, сприятливих умов та послуг для приватного сектору поряд зі стимулами для нього; створення гнучкого законодавства про працю; здійснення стабільної регулятивної політики та справедливого ціноутворення; розробка регулятивної моделі шляхом консультування зі всіма стейкхолдерами з метою захисту природного, культурного та соціального середовища; забезпечення добробуту місцевої громади, а також внутрішніх і закордонних

візитерів; здійснення дослідницьких ініціатив у співпраці з приватним сектором задля отримання інформації про ринки для потреб галузі та інвесторів з метою покращення сприйняття та розуміння ринкових змін тощо.

А приватний бізнес відповідальний за: розуміння довколишніх і соціальних питань уряду та місцевих спільнот; розвиток навичок і бажання використовувати компетенцію, доступ до фінансів для розвитку та надання туристичних послуг; узяття колективної відповідальності за поширення та застосування на практиці галузевих стандартів, беручи до уваги етику, мораль і справедливість; сприяння збереженню культури, традицій та довкілля; залучення місцевих громад до розвитку туризму; розробка заходів для здійснення тренінгу професійної робочої сили; співпраця з урядом для забезпечення безпеки та добробуту туристів; сприяння розвитку досліджень і створення статистичної бази даних; звернення до технологій, щоб підвищити ефективність операцій, туристичного маркетингу та навичок з якості послуг для того, щоб досягнути високих показників якості [12; 14].

Сферами охоплення ДПП у туристичній сфері на рівні регіону чи окремих місцевостей виступають: 1) стратегічне планування територій; 2) поширення інформації та сприяння в усвідомленні суспільством значення туризму та туристичного потенціалу регіону як фактора самозайнятості населення; 3) забезпечення процесу та методології збору й обробки статистичної інформації; 4) створення конкурентного бізнесового середовища з метою підтримки інвестицій в туристичну галузь; 5) просування інтеграції соціальних та довколишніх аспектів у поведінці споживання та виробництва туристичного продукту; 6) розвиток людського капіталу через освіту та професійну підготовку як потенціалу розвитку туристичної сфери території; 7) залучення фінансових ресурсів для здійснення інвестування, просування та маркетингу; 8) просування сталих туристичних продуктів і ринків; 9) поширення передової практики на міжнародному рівні; 10) підтримка процесу комунікації туристичної дестинації (територія, на якій пропонується певний набір послуг, що відповідають попиту туриста на перевезення, ночівлю, харчування, відпочинок, розваги тощо) із зовнішнім оточенням, включаючи міжнародний рівень; 11) стимулювання технологічного розвитку та впровадження нових технологій у процес виробництва, просування та комерціалізації туристичних продуктів; 12) просування, поширення та комерціалізація туристичної дестинації [12; 14; 15].

Поряд із європейськими країнами важливе місце у системі туристичного ДПП світу займають також країни Карибського басейну. Серед головних напрямів діяльності державних органів тут також виділяють: проведення

сприятливої податкової політики, розвиток інфраструктури та об'єктів загального користування аеропортів, доріг, систем водопостачання тощо; підготовка персоналу і реклами тощо.

Не менш важливим напрямком реалізації пріоритетності туристичної галузі є запровадження спеціальних економічних зон (СЕЗ) туристсько-рекреаційного типу, серед яких відомі такі туристичні курорти, як: Хургада (Єгипет), Сусс та Зарзіс (Туніс), Кіш (Кенія), Анталія (Туреччина), Барселона (Іспанія), Амазонія (Бразилія), Дубаї (ОАЕ), о-ви Батаан (Філіппіни), Акаба, Тала Бей (Йорданія) тощо, які продемонстрували найбільший розвиток завдяки пільговій політиці влади країн щодо туристичної галузі [21]. Саме пільговий режим, який формують зовнішньоторговельні, фіскальні, фінансові та адміністративні пільги, був спрямований на те, щоб забезпечити не лише вільний рух туристських потоків, але й капіталів, робочої сили, грошових ресурсів. Зокрема, внаслідок появи перших СЕЗ в ОАЕ у 1995 р., значно зросла співпраця з іноземними корпораціями, збільшився обсяг прямих інвестицій, відбулося піднесення рівня інфраструктури. Туризм став однією з головних статей ВВП ОАЕ після нафтодобувної галузі.

У контексті підтримки пріоритетності туризму в Україні, як зазначають фахівці, доцільно застосовувати модель ДПП, яке передбачає наявність певного державного фінансування передовсім для забезпечення формування і просування конкурентного турпродукту. Однак за сьогоdnішніх кризових умов, політичної та економічної нестабільності, коли Державну агенцію з туризму та курортів ліквідовано, у Програмі діяльності КМУ про туризм не згадано, а видатки бюджету на промоцію та розвиток туристичної сфери у 2015 році зведено до нуля, очевидний пасивний характер впровадження зазначених механізмів. Орієнтація об'єктів сфери туризму на бюджетне фінансування не видається реальною через його обмеження або відсутність. Тому в сучасних умовах держава покликана виконувати свою регулюючу та стимулюючу функцію через механізми непрямої підтримки.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Державна пріоритетність туристичного сектора та ефективно запровадження механізмів її реалізації (передовсім через забезпечення туристичного ДПП, фінансування інфраструктурного розвитку, просування турпродукту, функціонування туристсько-рекреаційних СЕЗ) визначає рівень глобальної конкурентоспроможності туризму. Такий стан речей вимагає перегляду реального показника "пріоритетності туризму" для нашої держави, яка за даних умов має взяти на себе передовсім функцію координації процесу національного брендингу, промоції, безпеки туристів.

Список літератури:

1. Travel & Tourism Economic Impact 2014 World // World Travel & Tourism Council [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.wttc.org/site_media/uploads/downloads/world_2014_1.pdf
2. Международный туризм уверенно продвигается к преодолению миллиардного рубежа
3. Benchmarking travel & tourism – Global Summary // World travel & tourism Council. – 2013. – 26
- PR №: PR12051 Madrid 12 Sep 12 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://media.unwto.org/ru/press-release/2012-09-19/mezhdunarodnyi-turizm-uverenno-prodvigaetsya-k-preodoleniyu-milliardnogo-ru>

- p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.wttc.org>
4. World Tourism Organization UNWTO // Annual Report 2013. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: unwto_annual_report_2013_web.pdf
5. UNWTO World Tourism Barometer. [Електронний ресурс] Volume 12. April 2014 // Statistical Annex. – Режим доступу: http://tourlib.net/wto/UNWTO_Barometer_2014_02.pdf
6. The Travel & Tourism Competitiveness Report 2013. Reducing Barriers to Economic Growth and Job Creation. Insight Report / [Jennifer Blanke, Thea Chiesa Editors]. 2013 World Economic Forum. Geneva. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www3.weforum.org/docs/WEF_TT_2013.pdf
7. Толочко А.О. Розвиток європейського ринку туристичних послуг: дисертація на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук / А.О.Толочко. - Київ, 2012. - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://tourlib.net/aref_tourism/tolochko.htm
8. Козловський Є.В. Иностранний опыт регулирования международного туризма и его использования в Украине / Е.В. Козловський [Електронний ресурс] Tourism in Ukraine - Режим доступу : <http://www.ukrtourism.com.ua/ru/articles/1305/>
9. Шилепницький П.І. Ш 57 Державно-приватне партнерство: теорія і практика: монографія / П.І. Шилепницький; Інститут регіональних досліджень НАН України. - 2011. - 455 с.
10. Захарова С.Г. Державно-приватне партнерство в системі регулювання туристичної галузі України / С.Г.Захарова: дисертація на здобуття наукового ступеня кандидата наук з державного управління. - Запоріжжя – 2009. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://mydisser.com/en/catalog/view/386/822/7525.html>
11. Buhalis D. Marketing the competitive destination of the future/ D.Buhalis // Tourism Management. – 2000. – Vol. 21. – P. 97 – 116.
12. Franco M. The role of tourism public-private partnerships in regional development: a conceptual model proposal / M. Franco, C. Estevão // Cadernos Ebape. – Rio de Janeiro, Dez. – 2010. – BR. v. 8, №4, artigo 2, – P. 600 – 612.
13. Long P. Researching tourism partnership organizations: from practice to theory to methodology / P. Long // Quality Management in Urban Tourism / Murphy P. (Ed.). – Chichester: Wiley, 1997. – P. 235 – 251
14. Public-private sector cooperation: enhancing tourism competitiveness / World Tourism Organization, World Tourism Organization Business Council. – Madrid, 2000. – 289 p.
15. Pascariu G. C. The role of public-private partnership in the sustainable development of the rural tourist destinations / G. C. Pascariu, G. Dragan [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www-sre.wu-wien.ac.at/ersa/ersaconfs/ersa06/papers/510.pdf>
16. Папірян Г.А. Экономика туризма / Г.А. Папірян, Финансы и статистика, 2000. - 208 с. [Електронний ресурс] - Режим доступу: http://tourlib.net/books_tourism/EkonTur.htm
17. Соловйова О. Організаційний механізм державного управління розвитком ринку рекреаційних послуг (Європейський досвід) / О. Соловйова [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Dums/2010_1/10sovrrp.pdf
18. About the Ministry [Електронний ресурс] / Ministry of Sport and Tourism – Режим доступу: <http://msport.gov.pl/en/ministry>
19. Public-private alliances for structural change, productivity growth and closer integration with the world economy [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.eclac.org/publicaciones/xml/2/33282/chapter_VI_2008-118-SES.32-INGLES-WEB-OK.pdf
20. Tourism in the Caribbean competitiveness, upgrading, linkages and the role of public private partnerships (PPP) and public policy [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.eclac.cl/publicaciones/xml/2/32752/L.151.pdf> . – Назва з екрану
21. Довбенко О.М. Спеціальні економічні зони туристсько-рекреаційного типу: світовий досвід / О.М. Довбенко // Матеріали III міжнародної науково-практичної конференції “Ефективні інструменти сучасних наук – 2007”. Том 1. Економічні науки. Дніпропетровськ: Наука і освіта, 2007. – 80 с. – С.61-63 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.saga.ua/43_articles_showarticle_36.html

Аннотація

Павел Шилепницький, Діана Михайлина

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПРИОРИТЕТНОСТЬ ТУРИЗМА КАК КЛЮЧЕВАЯ ДЕТЕРМИНАНТА ЕГО ГЛОБАЛЬНОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

Раскрывается роль государственной приоритетности туристической индустрии как ключевой детерминанты ее глобальной конкурентоспособности, прежде всего через обеспечение эффективных механизмов взаимодействия государственного и частного сектора. Выявлены глобальные конкурентные позиции стран в этом направлении, ключевые модели государственного регулирования развития туризма, среди которых выделена, наиболее целесообразная для развития украинского туризма, европейская модель, нацеленная прежде всего на государственно-частное партнерство.

Ключевые слова: глобальная конкурентоспособность, государственно-частное партнерство, международный туризм, модель государственного регулирования развития туризма, приоритетность туризма, продвижение туристического продукта.

Summary

Pavlo Shylepnytskyi, Diana Mykhaylyna

GOVERNMENT PRIORITIZATION OF THE TOURISM AS THE KEY DETERMINANT OF ITS GLOBAL COMPETITIVENESS

The role of the government prioritization of tourist industry as the key determinant of its global competitiveness, notably through the effective mechanisms of public and private sectors interaction is discovered in this article. The global competitive positions of the countries in this direction are revealed. The key models of tourism development state regulation are defined. Among them the European model which is aimed primarily at the public-private partnership is determined as the most suitable for Ukrainian tourism.

Key words: global competitiveness, public-private partnerships, international tourism, the model of tourism development state regulation, prioritization of tourism, tourist product promotion.

КЛЮЧОВІ ЗАСАДИ ТА ПРОБЛЕМИ НОРМАТИВНО-ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ТВЕРДИМИ ПОБУТОВИМИ ВІДХОДАМИ В УКРАЇНІ

Досліджуються концептуальні основи та проблеми нормативно-правового регулювання системи управління відходами в Україні. Аналізуються аспекти гармонізації вітчизняного законодавства із законодавством ЄС. Доводиться необхідність і пропонуються шляхи удосконалення існуючої нормативної бази у сфері поводження з відходами в Україні.

Ключові слова: тверді побутові відходи, нормативно-правове регулювання, система управління відходами, законодавча база.

Постановка проблеми. У сучасних умовах в Україні відбувається інтенсифікація накопичення твердих побутових відходів (ТПВ), що супроводжується погіршенням стану об'єктів, на яких здійснюється їх складування (звалищ, полігонів тощо). Процес накопичення відходів практично неконтрольований, а це веде до деградації довкілля. Численні недоліки в системі поводження з ТПВ є значною мірою наслідком неузгодженості нормативно-правової бази, дублювання управлінських функцій державних органів за відсутності чіткої організаційної структури системи управління ТПВ, а також недостатністю контролю за дотриманням правових норм.

З метою приєднання нашої країни до ключових міжнародних конвенцій державними органами докладаються зусилля з поліпшення та розвитку законодавчих засад управління відходами. Сьогодні існує ряд документів, покликаних регулювати процеси поводження з відходами в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Гострота проблем у даній галузі та недосконалість чинної законодавчої бази стосовно поводження з відходами привернули увагу багатьох вітчизняних і зарубіжних науковців, зокрема Виговської Г., Міщенко В., Маковецької Ю., Антоніюлі Б., Массаруто А., Стрехової С., Губанової О., Мельника Л. та багатьох інших.

Виділення не розв'язаних раніше частин загальної проблеми. У той же час деякі аспекти узгодженості існуючих нормативних документів, імплементації світового законодавства в Україні, інвестиційного забезпечення та податкової політики у сфері поводження з відходами залишаються недостатньо дослідженими.

Викладення основного матеріалу. На сьогодні вже понад 4% території України зайняте різного роду звалищами, полігонами, сховищами, що становлять майже 170 тис. га. Окрім санкціонованих, існує безліч «диких», несанкціонованих звалищ сміття (6148 та 32984 звалищ відповідно). Близько 10 млн. т відходів складаються саме на екологічно небезпечних полігонах (сміттєзвалищах). У той же час число міських звалищ непромислових відходів

становить близько 700, причому тільки 20% таких звалищ здатні забезпечити запобіжні заходи для захисту повітря та підземних вод від забруднення. Утилізується чи перероблюється ж із цих відходів тільки 3%. Зазначимо також, що стимулів для збільшення обсягів переробки чи утилізації відходів на сьогодні немає [3].

Процес прийняття нових нормативних документів щодо розв'язання проблем поводження з твердими побутовими відходами триває постійно, як і внесення змін до існуючих. При цьому зазначимо, що такі зміни не завжди узгоджені. Однак єдиного вектора розвитку нормативно-правового регулювання системи поводження з відходами досі не сформовано. У той же час в умовах нашої країни неможливо здійснювати запозичення закордонних аналогів нормативно-правових документів, не здійснюючи їх ретельне опрацювання й апробацію.

В основному законі держави – Конституції України – зазначено: «Забезпечення екологічної безпеки і підтримання екологічної рівноваги на території України, подолання наслідків Чорнобильської катастрофи – катастрофи планетарного масштабу, збереження генофонду Українського народу є обов'язком держави» (стаття 16) [1]. Отже, діяльність усіх органів державної влади стосовно управління сферою поводження з ТПВ має бути спрямована на забезпечення реалізації саме даного обов'язку держави.

Законодавством встановлено спеціальний правовий режим поводження з ТПВ, що передбачає комплекс правил і заходів на всіх стадіях поводження з відходами – від їх утворення до захоронення. Його регулюють такі основні закони: «Про охорону навколишнього природного середовища», «Про забезпечення санітарного та епідемічного благополуччя населення», «Про відходи», «Про поводження з радіоактивними відходами», «Про металобрухт», Кодекси України, накази профільних міністерств та інші нормативно-правові документи.

Базові принципи державної політики у сфері відходів містяться в законі «Про відходи». Він став основою для подальшого розвитку нормативно-правової та методичної бази щодо поводження з відходами в Україні, й ряд законів

та постанов Кабінету Міністрів було прийнято для виконання зазначеного закону. Окрім того, саме він започаткував зближення вітчизняного законодавства із законодавством ЄС, оскільки містить ряд положень Рамкової директиви ЄС про відходи [4].

Закон «Про охорону навколишнього природного середовища» містить загальні положення щодо охорони навколишнього середовища від забруднення відходами. Відповідно до нього, на діяльність із розміщення відходів необхідний дозвіл, надається пріоритет повторному використанню й утилізації відходів над їх розміщенням та передбачається розміщення відходів, яке забезпечує безпеку для навколишнього середовища та здоров'я людини.

Гармонізація системи законодавства України із законодавством ЄС у галузі охорони довкілля

необхідна для якісного розв'язання проблеми поводження з відходами. Основні засади європейської стратегії поводження з відходами наведено на рис. 1.

Враховуючи євроінтеграційний вектор розвитку України, всі нові проекти законодавчих актів мають проходити верифікацію відповідного міністерства на предмет сумісності із законодавством ЄС, Ю і цю процедуру координує Міністерство юстиції України. Щодо стану імплементації міжнародних стандартів, норм і рекомендацій, а також передових світових практик управління відходами в нашій країні, то можна охарактеризувати ситуацію як відсутність стратегічного підходу та повільність імплементації.

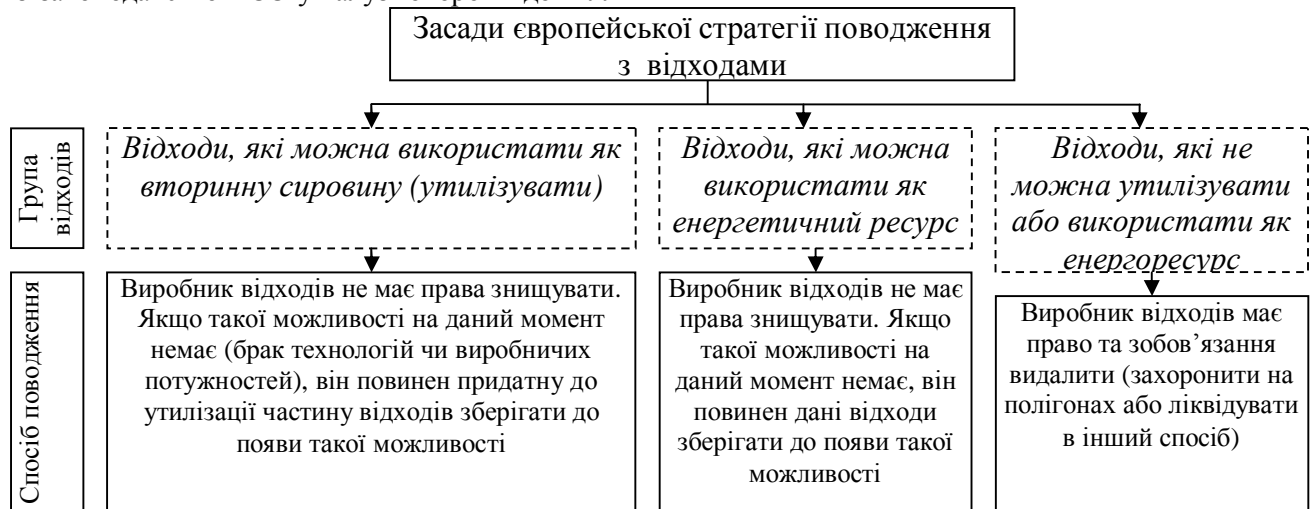


Рис. 1. Ключові засади європейської стратегії поводження з відходами (складено автором на основі [2])

У зв'язку з цим Українсько-Європейський консультативний центр з питань законодавства, здійснюючи дослідження у сфері адаптації

вітчизняного законодавства у сфері управління відходами до законодавства ЄС, оцінив рівні відповідності наближення (табл. 1).

Таблиця 1

Оцінка адаптації законодавства України у сфері поводження з відходами до законодавства ЄС (складено автором на основі [3])

| Директива ЄС | Нормативно-правові документи України | Оцінка рівня адаптації |
|---|--|---|
| Директива Ради 91/689/ЄЕС про небезпечні відходи | Закон України «Про відходи»; Закон України «Про небезпечні відходи» | Перші кроки у застосуванні цього правового інструменту вже зроблено або підготовлено ґрунтовні проекти законодавчих актів, що знаходяться на розгляді в Уряді чи Верховній Раді |
| Директива Ради 94/67/ЄС про спалювання небезпечних відходів | Закон України «Про відходи»; Закон України «Про небезпечні відходи» | Правова галузь знаходиться на ранньому етапі розвитку, в її структурі відсутні певні правові інструменти регулювання сектору. |
| Директива Ради 1999/31/ЄС про захоронення відходів | Закон України «Про охорону навколишнього природного середовища»; «Про відходи»; «Про забезпечення санітарного та епідеміологічного благополуччя населення»; «Про поводження з радіоактивними відходами»; «Про металобрухт»; «Кодекс України Про надра» | Гармонізація триває. Уряд розробляє додаткові заходи із запровадження системи регулювання щодо збереження природних ресурсів на основі використання відходів |

Із табл. 1 можна зробити висновок, що правова галузь у нашій країні ще перебуває на стадії формування, і хоча певні кроки в цьому напрямку здійснюються, законодавство України у сфері поводження з відходами в цілому не відповідає стандартам країн ЄС. Тому фахівцями даної галузі пропонується ряд заходів щодо поліпшення ситуації, серед яких, на нашу думку, найбільш дієві такі:

- законодавчо заборонити утворення несанкціонованих звалищ сміття;
- запровадити спеціальні заходи з контролю за несанкціонованими звалищами сміття;
- запровадити спеціальні норми запобігання забруднення довкілля, яке може виникнути під час спалювання небезпечних відходів на сміттєспалювальних підприємствах;
- посилити моніторинг і контроль за місцями захоронення відходів;
- удосконалити нормативно-правове регулювання відходами, зокрема розробка нової редакції класифікатора відходів, гармонізованого з європейськими стандартами, приведення у відповідність до європейської практики систем платежів за утворення та розміщення відходів (з виведенням їх із системи платежів за забруднення НПС).

Серед інших аспектів досліджуваної проблеми варто розглянути такий. У Законі України «Про відходи» наведено низку визначень видів діяльності, які стосуються поводження з відходами, зокрема їх збирання, зберігання, переробки та видалення. Однак, вони зовсім не відповідають визначенням, наведеним у Рамковій директиві ЄС про відходи.

Термін «відходи» в українському законодавстві докорінно відрізняється від відповідного визначення у європейському праві, а також не відповідає визначенню терміна «відходи», наведеного в Базельській конвенції.

Так, у Законі України «Про відходи» під відходами розуміють «будь-які речовини, матеріали і предмети, що утворюються у процесі людської діяльності і не мають подальшого використання за місцем утворення чи виявлення та яких їх власник повинен позбутися шляхом утилізації чи видалення». Рамкова директива трактує їх так: «будь-яка речовина або предмет, які власник викидає, має намір викинути, або повинен викинути», що є подібним до трактування й Базельської конвенції, а саме: «речовини або предмети, які видаляються, є наміри щодо їх видалення, або повинні бути видалені». Аналогічні розбіжності спостерігаються й у розумінні інших ключових понять та їх класифікаціях [5].

Директива 1999/31/ЄС подає таку класифікацію відходів з метою захоронення: побутові відходи, небезпечні відходи, відходи, що не є небезпечними, інертні відходи. У вітчизняному ж законодавстві вживаються подібні визначення: побутові відходи та небезпечні відходи. Небезпечні відходи діляться на чотири класи небезпеки: надзвичайно

небезпечні, високонебезпечні, помірно небезпечні і малонебезпечні. Поняття «відходи, що не є небезпечними» та «інертні відходи» не мають чіткого визначення, хоча і вживаються широко та в деяких нормативних актах в розумінні, близькому до того, що використовується європейському законодавстві. Також у законодавстві України у сфері поводження з відходами використовується поняття «вторинна сировина», що не передбачено в законодавстві ЄС. Речовини або предмети є відходами або продукцією і залежно від цього підпадають під законодавство, що регулює сферу відходів або сферу виробництва.

Щороку в Україні приймаються програми та концепції розвитку у сфері управління відходами як на загальнодержавному, так і на місцевому рівнях. Однак фактично їх реалізація не здійснюється, оскільки брак фінансування унеможлиблює їх виконання. Окрім того, з 2004 р. в Україні існує Національна стратегія поводження з твердими побутовими відходами (ТПВ), мета якої – скорочення обсягів утворення й негативного впливу ТПВ на здоров'я населення, чистоту міст і стабільний розвиток країни загалом. Вона спрямована на створення адекватного підходу до розвитку й удосконалення системи поводження з відходами. Завдання, на вирішення яких вона спрямована, такі:

- зменшити обсяги захоронення ТПВ, упроваджуючи нові сучасні високоефективні методи їхнього збирання, зберігання, перевезення, переробки, утилізації та знешкодження;
- забезпечити організацію контролю за діючими та закритими полігонами ТПВ для запобігання шкідливому впливу на довкілля та здоров'я людини, рекультивуацію земельних ділянок після закриття полігонів;
- розробити та впровадити нове обладнання у сфері поводження з побутовими відходами;
- здійснити реформування системи санітарного очищення;
- створити умови для ефективного використання ТПВ як енергоресурсу та дослідно-промислового впровадження комплексної переробки й утилізації їх ресурсоцінних компонентів [3].

Джерелами фінансування вищезазначених програм є державний та місцеві бюджети, кошти іноземних інвесторів (у деяких випадках), Державний фонд охорони навколишнього природного середовища. Значна кількість програм фактично невиконана за браком коштів.

Отже, для підтримки національних цілей поліпшення поводження з ТПВ наявне законодавство варто переглянути й оновити. Доцільним є впровадження більш жорстких механізмів контролю та формування чіткої структури управління ТПВ. Окрім того, доповнення потребує нормативно-правова база, зокрема стосовно упаковки та відходів упаковки, різних видів ТПВ. Україн необхідні розробка та впровадження стимулів для залучення відходів у

виробництво як вторинної сировини. Деякі терміни, що вживаються в законодавстві, тотожні за змістом, а використовуються в різних формах або вживаються некоректно, а тому необхідне їх чітке розмежування. Значно ці проблеми будуть розв'язані внаслідок більш

повної імплементації норм законодавства ЄС у сфері відходів.

Доцільне також визначення та розмежування адміністративних обов'язків між різними установами, що беруть участь в управлінні відходами, уникаючи дублювання їх повноважень.

Список літератури:

1. Стаття 16 Конституції України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ecopravo.org.ua/2011/06/29/statija-16-konstituts-ukrani/>.
2. Білик Г. Основи правового регулювання та управління процесом поводження з твердими побутовими відходами в Україні [Електронний ресурс] / Г. Білик. – Режим доступу: http://geograf.lnu.edu.ua/Publik/Period/visn/37/7_Bilyk.pdf.
3. Байцар Р. І. Нормативно-правове забезпечення сфери управління твердими побутовими відходами [Електронний ресурс] / Р. І. Байцар, Х. І. Демко. – Режим доступу: <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/2348/1/32.pdf>.
4. Рамкова директива ЄС про відходи (Директива Європарламенту і Ради 2006/12/ЄС від 5 квітня 2006

- р. про відходи) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://uecr.gov.ua/ua/int_documents/Ramkova-direktiva-S-pro-vdhodi-Direktiva-vroplamentu-Radi-200612S-vd-5-kvtnya-2006-r-pro-vdhodi.htm.
5. Про відходи: Закон України від 05.03.1998 №187/98-ВР, зі змінами та доп. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://kodeksy.com.ua/pro_vidhodi.htm.
6. Про охорону навколишнього природного середовища Закон України від 25.01.1991 №1264-ХІІ, зі змінами та доп. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1264-12>.
7. Директива Ради 1999/31/ЄС про полігони відходів від 26 квітня 1999 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: zakon.rada.gov.ua/laws/show/994_925.

Анотація

Сергей Кривенко

КЛЮЧЕВЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ И ПРОБЛЕМЫ НОРМАТИВНО-ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ТВЕРДЫМИ ПРОМЫШЛЕННЫМИ ОТХОДАМИ В УКРАИНЕ

Исследуются концептуальные основы и проблемы нормативно-правового регулирования системы управления отходами в Украине. Анализируются аспекты гармонизации отечественного законодательства с законодательством ЕС. Доказывается необходимость и предлагаются пути совершенствования существующей нормативной базы в сфере обращения с отходами в Украине.

Ключевые слова: твердые бытовые отходы, нормативно-правовое регулирование, система управления отходами, законодательная база.

Summary

Serhii Kryvenko

KEY CONCEPTS AND PROBLEMS OF LEGISLATIVE REGULATION OF SOLID INDUSTRIAL WASTE MANAGEMENT SYSTEM IN UKRAINE

The conceptual foundations and problems of legislative regulation of waste management system in Ukraine are probed in the article. The aspects of Ukrainian law harmonization with the law of EU are analyzed. The necessity of improvement of existing legislative base of Ukraine in the waste treatment field is grounded and its ways are proposed.

Keywords: solid industrial waste, legal regulation, waste management system, legal framework.

ПРОГНОЗУВАННЯ НОМІНАЛЬНОГО ТА РЕАЛЬНОГО ВВП УКРАЇНИ ЯК СКЛАДОВА ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СИСТЕМИ МАКРОЕКОНОМІЧНОГО УПРАВЛІННЯ

Валовий внутрішній продукт – один із основних макроекономічних показників, який якісно відображає перебіг економічних процесів у державі. Формування прогнозової інформації даного показника є важливою складовою інформаційного забезпечення ефективного макроекономічного управління

Ключові слова: номінальний та реальний ВВП, грошова маса, коефіцієнт монетизації

Постановка проблеми. Розвиток економіки – одне із найбільш важливих завдань державного управління, оскільки його виконання дозволяє забезпечити зростання добробуту населення та сформувати передумови виконання інших стратегічних завдань. Ефективне управління економічними процесами можливе лише за наявності максимально точної, своєчасної та достовірної інформації про перебіг загальнодержавних тенденцій. У загальній сукупності усієї інформації щодо діяльності держави особливо важливе місце посідають значення номінального та реального ВВП. Формування якісних і своєчасних прогнозів рівня ВВП держави дозволяє оцінити загальні економічні тенденції, сформувати системи заходів для їхнього поліпшення, здійснити необхідну підтримку у стратегічних сферах діяльності. У зв'язку з цим формування прогнозів ВВП України є важливою складовою інформаційного забезпечення системи макроекономічного управління.

Вважаємо за необхідне особливу увагу зосередити на взаємозв'язках номінального та реального ВВП, оскільки за їхньою допомогою зростають можливості дослідження та контролю економічних тенденцій. Також зазначимо, що, здійснюючи управління монетарними механізмами формуванням номінального ВВП, держава одержує можливість стимулювати розвиток не тільки фінансового, але й реального сектора економіки України, що особливо важливо в сучасних умовах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням питань займалося широке коло науковців: Божанова О. [5], Греков І. [4],

Кривша П. [6], Мазаракі А. [1], Лагунтін В. [1], Мельник Т. [1], Савлук М. [3], Тертична К. [9], Шевченко С. [7] та інші.

Формулювання цілей статті. Метою даної роботи є дослідження можливостей прогнозування реального ВВП за допомогою прогнозних значень показників номінального ВВП і грошової маси, формування прогнозу зростання реального ВВП на період до 2020 р., окреслення ключових напрямів стимулювання економічного зростання.

Викладення основного матеріалу. Валовий внутрішній продукт (ВВП) – це сукупна вартість усіх товарів і послуг, створених на економічній території країни за певний проміжок часу з метою їх кінцевого використання [1]. При аналізі валового внутрішнього продукту за цінами, які використовуються під час його розрахунку, виділяють номінальний та реальний ВВП. Номінальний ВВП розраховується у цінах, дійсних на час виробництва товарів і послуг, а реальний ВВП вимірюється сталими та незмінними цінами. Сукупність відповідних показників відображає результативність економіки держави, тенденції її монетарної та реальної складових, дозволяє контролювати економічний розвиток. Для цього побудуємо прогноз номінального та реального ВВП України. З метою прогнозування рівня номінального ВВП України застосуємо механізм побудови лінійного рівняння тренду, задля чого використаємо інформацію про значення даного показника в період 2003-2013 рр., фактичні дані якого наведені на рис. 1.

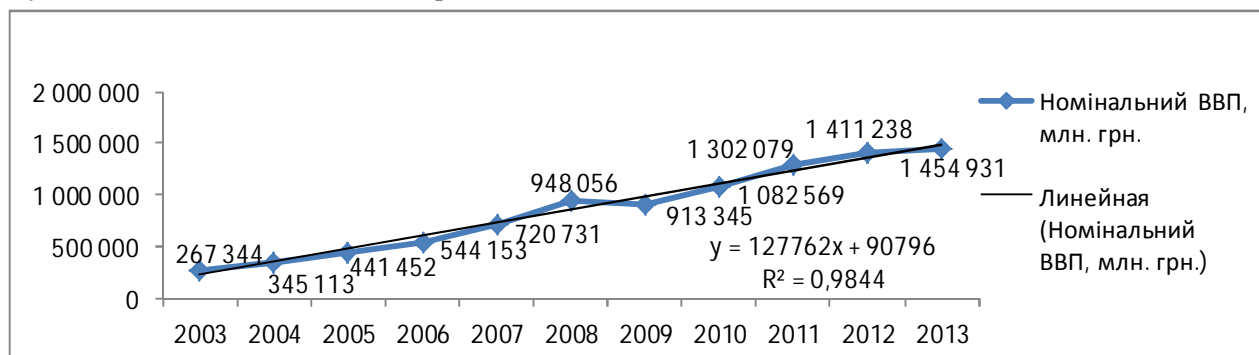


Рис. 1. Динаміка зміни номінального ВВП України

Сформовано автором на основі [2]

Сформоване рівняння тренду номінального ВВП України має вигляд:

$$\text{ВВП}_x = 127762x + 90796$$

(1)

де x – порядковий номер досліджуваного року.

За допомогою рівняння (1) можемо одержати прогноз номінального ВВП України для досліджуваного року. Так, номінальний ВВП у 2014 р. повинен становити 1 623 940 млн. грн.. При формуванні прогнозу номінального ВВП необхідно враховувати внесок тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим. У зв'язку з тим, що структурні зміни у розподілі внесків регіонів при формуванні ВВП України є довготривалими процесами, з метою врахування внеску АР Крим використовуватимемо відповідні показники останніх років. Згідно з інформацією Державного комітету статистики, внесок АР Крим уже протягом декількох років був близьким до 3% ВВП України. Через це при обчисленні прогнозних значень ВВП відбувалося врахування саме 3%. Врахувавши внесок АР Крим, прогнозне значення номінального ВВП

України для 2014 р. становитиме близько 1 575 222 млн. грн..

У зв'язку із врахуванням внеску АР Крим подальше прогнозування значень номінального ВВП України потребує побудови нового рівняння тренду, оскільки одержане прогнозне значення 2014 р. не належить до сформованого тренду. Відповідний процес перебудови рівняння тренду необхідно буде здійснювати для кожного наступного досліджуваного року через подальше відхилення значень прогнозних номінального ВВП від наявного рівняння тренду. При цьому зазначимо, що при розгляді кожного наступного досліджуваного року, необхідно зменшувати врахування внеску АР Крим у ВВП, пропорційно до зростання значимості прогнозних даних у досліджуваному ряді даних, що пов'язано із уже врахуваннями в прогнозних значеннях частки АР Крим. Для 2015 року даний розрахунок виглядав так:

$$\text{ЧДВ АРК}_x = \frac{i}{n} * 100\% \quad (2);$$

ЧДВ АРК – це частка даних із внеском АР Крим; x – порядковий номер досліджуваного року у сукупності даних; i –

обсяг врахованих у досліджувану сукупність даних із внеском АР Крим; n – обсяг проаналізованих даних.

$$\text{Частка АРК для врахування}_x = \text{ЧДВ АРК}_x * \text{СВ АРК} \quad (3)$$

Частка АРК для врахування – це частка ВВП розрахованого за допомогою рівняння тренду, що підлягає врахуванню в окремо взятому досліджуваному році у зв'язку із окупацією АР Крим;

СВ АРК – середнє значення сформованої АР Крим частки ВВП України в останніх досліджуваних роках.

Сформовані рівняння тренду та прогнозні значення номінального ВВП наведемо в табл. 1.

Таблиця 1

Рівняння тренду та прогнозні значення номінального ВВП України

| Рік | Рівняння тренду | ЧДВ АРК | Частка АРК для врахування | Номінальне ВВП, млн. грн. |
|------|----------------------------|---------|---------------------------|---------------------------|
| 2014 | $ВВП_x = 127762x + 90796$ | 100,00% | 3,00% | 1 575 222 |
| 2015 | $ВВП_x = 125888x + 98914$ | 91,67% | 2,75% | 1 687 733 |
| 2016 | $ВВП_x = 124315x + 106257$ | 84,62% | 2,54% | 1 799 790 |
| 2017 | $ВВП_x = 122975x + 112953$ | 78,57% | 2,36% | 1 911 435 |
| 2018 | $ВВП_x = 121822x + 119106$ | 73,33% | 2,20% | 2 022 756 |
| 2019 | $ВВП_x = 120818x + 124793$ | 68,75% | 2,06% | 2 133 763 |
| 2020 | $ВВП_x = 119937x + 130080$ | 64,71% | 1,94% | 2 244 514 |

Одержані показники номінального ВВП демонструють тенденцію до стабільного зростання, при цьому зазначимо, що вказане прогнозування ВВП надає інформацію щодо ймовірного розвитку загальноекономічних тенденцій, проте не відображає засобів впливу на їхнє формування та розвиток. У зв'язку з цим розглянемо також механізм прогнозування номінального ВВП за допомогою взаємозв'язків, які дозволяють не тільки прогнозувати, але й управляти процесами його створення.

Сучасні економічні системи усіх держав світу в більшій чи меншій мірі є наслідком розвитку механізмів взаємодії реального та фінансового секторів, де результати процесів

одного із них здійснюють безпосередній вплив на інший. Економіка держави при виробництві товарів і послуг вимагає формування у економічних суб'єктів необхідного обсягу купівельної спроможності для реалізації продуктів економічних процесів. З цією метою в економіці держави відбувається формування певного рівня грошової маси, від виваженості якого безпосередньо залежить розвиток економічних тенденцій. Під грошовою масою розуміють усю сукупність запасів грошей у всіх їх формах, які перебувають у розпорядженні суб'єктів грошового обороту в певний момент часу [3]. Обсяг грошової маси надзвичайно тісно пов'язаний з номінальним ВВП і дозволяє

контролювати його тенденції й управляти ними. Тому важливо досліджувати тенденції зміни грошової маси як суттєвого фактора прогнозування й управління процесами формування номінального та реального ВВП держави.

Ступінь забезпеченості економіки грошима відображає показник монетизації економіки. Греков І.Е. розглядає монетизацію економіки як ступінь забезпечення національного господарства грошовими коштами і, врешті, як одну з найважливіших об'єктивних характеристик економічної системи, що відображає її насиченість ліквідними активами, визнаних грошима [4]. Розрахунок рівня монетизації економіки здійснюється у відсотковому співвідношенні грошового агрегату М2 до ВВП держави. Іноді при розрахунку коефіцієнта монетизації використовують агрегат М3, тоді це показник «широких грошей».

У науці ведуться дискусії щодо нормативного рівня монетизації. Так, Божанова О.В. акцентує увагу на те, що у розвинених

країнах коефіцієнт монетизації коливається в діапазоні 70-80%, що є орієнтиром для НБУ [5]. При цьому, Круша П.В. допускає, що для України коефіцієнт монетизації може варіюватись у межах 50% [6]. Також, необхідно зазначити, що монетизація ВВП, в час значного економічного зростання в КНР 1996-2000 рр., сягала 282 %, при цьому ціни знижувались на 2-4 %, у зв'язку із випереджаючим зростанням виробництва товарів [7]. Така ситуація демонструє, що оптимальний рівень монетизації економіки є різним в залежності від умов та обставин окремої держави, при цьому його можна і варто збільшувати до того часу, поки зростання грошової маси стимулює економічне зростання без продукування надмірно високих темпів інфляції. Так, МВФ встановлює цільові орієнтири темпів інфляції на рівні 1-3% для розвинених країн і 3-6% для країн, що розвиваються. Фактичні дані обсягу грошової маси та номінального ВВП України наведені в табл. 2.

Таблиця 2

Обсяг грошової маси, номінального ВВП України, та їхні співвідношення, млн. грн.

| Період | Грошова маса | Номінальне ВВП | Монетизація ВВП | Період | Грошова маса | Номінальне ВВП | Монетизація ВВП |
|--------|--------------|----------------|-----------------|--------|--------------|----------------|-----------------|
| 2003 | 95043 | 267344 | 35,48% | 2009 | 487298 | 913345 | 53,08% |
| 2004 | 125801 | 345113 | 36,36% | 2010 | 597872 | 1082569 | 55,13% |
| 2005 | 194071 | 441452 | 43,75% | 2011 | 685515 | 1302079 | 52,36% |
| 2006 | 261063 | 544153 | 47,67% | 2012 | 773199 | 1411238 | 54,64% |
| 2007 | 396156 | 720731 | 54,29% | 2013 | 908994 | 1454931 | 62,29% |
| 2008 | 515727 | 948056 | 54,06% | | | | |

Сформовано автором на основі [8]

Як бачимо, рівень монетизації ВВП України постійно зростає, проте все ще знаходиться нижче рівня 70-80%, у зв'язку з цим, на нашу думку, дії НБУ щодо регулювання рівня коефіцієнта монетизації ВВП України повинні спрямовуватися на його зростання до цього рівня і навіть вище, але відповідні процеси необхідно стимулювати лише за умов поступово зростаючої економіки. У ситуації згортання економічних процесів, погіршення загальноекономічної кон'юнктури та посилення негативних тенденцій, збільшення коефіцієнта монетизації ВВП небезпечно та небажане, оскільки не підкріплене потребами економіки зростання обсягу грошових ресурсів і може призвести до надмірних інфляційних тенденцій.

Розглядаючи взаємозв'язок грошової маси та номінального ВВП, звернемо увагу на показник кореляції, який при розгляді ряду даних за період

2003-2013 рр., становить 99,3%, що вказує на надзвичайно міцні взаємозалежності цих макроекономічних показників. З огляду на вказаний взаємозв'язок вважаємо за можливе одержати якісний прогноз значення рівня номінального ВВП за допомогою прогнозного значення обсягу грошової маси. Для застосування взаємозв'язку вказаних показників варто розглянути темп зміни ВВП при зміні грошової маси. Дослідивши дані табл. 2, бачимо, що в середньому зростання грошової маси на 1 гривню викликає зростання номінального ВВП на 1,55 грн. На основі вказаної залежності та у поєднанні із прогнозними значеннями показника грошової маси існує можливість формування ефективного прогнозу ВВП України. Для цього сформуємо прогнозне значення обсягу грошової маси, застосувавши побудову рівняння тренду:

$$H = 80895x - 27120; \quad (4)$$

де H – грошова маса, грн., x – порядковий номер досліджуваного періоду

Параметр a рівняння (4) характеризує кут нахилу лінії тренду і відповідає абсолютному значенню щорічного прогнозного показника зростання грошової маси. Враховуючи визначене співвідношення зміни грошової маси та номінального ВВП, щорічне зростання

абсолютного значення ВВП становитиме 125387,25 грн., тобто:

$$\text{Зростання ВВП} = 80895 * 1,55 = 125387,25;$$

За допомогою проведених розрахунків сформовано прогноз грошової маси та ВВП на період до 2020-го р., табл. 3.

Таблиця 3

Прогнозні значення номінального ВВП та грошової маси, млн. грн.

| Показник | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 |
|----------------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| Грошова маса | 943620 | 1024515 | 1105410 | 1186305 | 1267200 | 1348095 | 1428990 |
| Номінальне ВВП | 1532909 | 1654534 | 1776160 | 1897786 | 2019411 | 2141037 | 2262662 |

При формуванні прогнозних значень номінального ВВП відбувалося вирахування 3% ВВП у зв'язку з окупацією АР Крим.

Враховуючи те, що обсяг грошової маси перебуває в безпосередній залежності від дій державних фінансових органів, управління наявною грошовою масою дозволяє здійснювати вплив на процес розвитку економіки держави шляхом формування необхідного обсягу купівельної спроможності.

Основним індикатором, який виражає фактичний стан економічних процесів у вітчизняній економіці, є показник реального ВВП та його зміна. Взаємодія реального та номінального ВВП пов'язана зі спільністю суспільно-економічних процесів їхнього

формуванням, а відмінність полягає лише у різних способах розрахунків. У зв'язку з цим, володіючи якісними прогнозами номінального ВВП, та за певних умов можливостями здійснення управлінського впливу щодо його змін, існують передумови для стимулювання реального ВВП України.

Взаємозв'язок номінального та реального ВВП, і виражається через дефлятор ВВП, за допомогою якого, володіючи інформацією щодо одного із них, можливо визначити значення іншого. У зв'язку з цим сформуємо рівняння тренду дефлятора ВВП і визначимо його прогнозні значення. Для побудови рівняння тренду дефлятора ВВП використаємо значення відповідного показника, у цінах 2002 р. (рис. 2.)

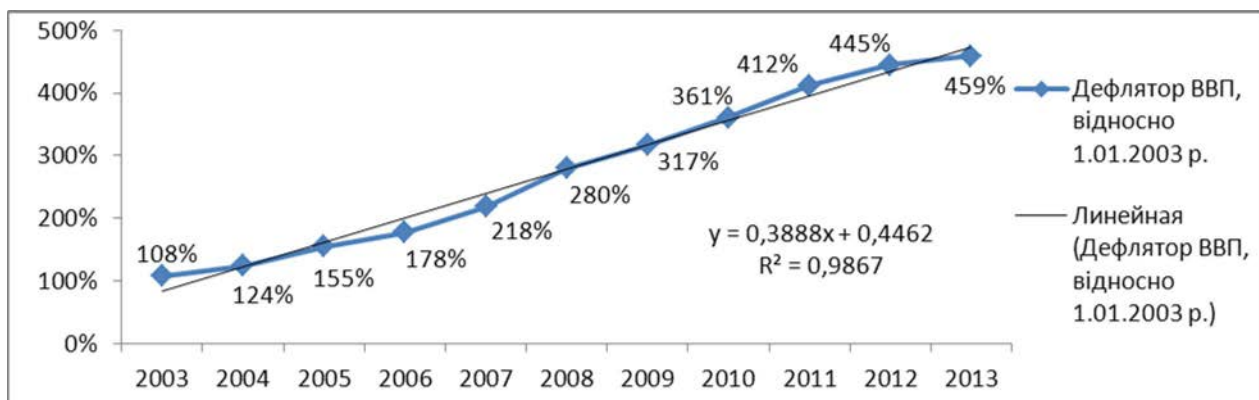


Рис. 2. Дефлятор ВВП у цінах 2002 р.

Сформоване рівняння тренду дефлятора ВВП володіє високим рівнем апроксимації, що характеризує його високу точність, у зв'язку з чим використання вказаного тренду дозволяє одержати прогнозні значення високої якості. На

основі вказаних показників з допомогою одержаних прогнозів номінального ВВП, наведемо в табл. 4 прогнозні значення реального ВВП.

Таблиця 4

Прогнозні значення реального ВВП і тенденції його зміни, млн. грн.

| Рік | Прогноз рівня дефлятора ВВП, у цінах 2002 р. | Прогноз реального ВВП* | Прогноз реального ВВП** | Зростання реального ВВП* | Зростання реального ВВП** |
|------|--|------------------------|-------------------------|--------------------------|---------------------------|
| 2014 | 511,18% | 308154,04 | 299876,56 | -2,72% | -5,34% |
| 2015 | 550,06% | 315503,40 | 300791,55 | 2,38% | 0,31% |
| 2016 | 588,94% | 313557,75 | 301585,90 | -0,62% | 0,26% |
| 2017 | 627,82% | 311805,61 | 302281,86 | -0,56% | 0,23% |
| 2018 | 666,70% | 310223,19 | 302896,51 | -0,51% | 0,20% |
| 2019 | 705,58% | 308781,29 | 303443,55 | -0,46% | 0,18% |
| 2020 | 744,46% | 307463,93 | 303933,32 | -0,43% | 0,16% |

* - на основі прогнозів номінального ВВП сформованого з допомогою тенденцій номінального ВВП

** - на основі прогнозів номінального ВВП сформованого з допомогою прогнозів рівня грошової маси

З огляду на сформовані прогнози змін реального ВВП бачимо, що економіка України перебуває в складній ситуації, а її розвиток уповільнюється, попри зростання номінального ВВП. Згідно з розглянутими підходами прогнозування ВВП України, спостерігається посилення негативних тенденцій та ймовірний економічний спад. Попри дещо відмінні значення прогнозу на 2014 р. до 2020 р. абсолютні значення прогнозів реального ВВП

зближуються, що підтверджує значимість сформованих прогнозів.

Очікувані зміни реального ВВП у більшості прогнозних періодів близькі до нуля, а саме: коливаються в межах від -0,62% до 0,31% ВВП. Наближеність прогнозів реального ВВП до нуля відображає надзвичайно небезпечну тенденцію вітчизняної економіки, яка пов'язана із зупиненням фактичного розвитку економічних процесів, що посилюється неефективним державним управлінням. Сучасний стан

економіки України у значній мірі характеризується повним виснаженням бюрократично-олігархічної системи регулювання економіки, що пов'язано з необхідністю ефективних інноваційних рішень, реалізація яких в наявній системі є неможливою. У зв'язку з цим, реформування системи державного регулювання економічними процесами є першочерговим завданням, яке покликане стимулювати розвиток ефективних господарських процесів та усунення тіньових олігархічно-корупційних схем. Досягнення відповідних результатів дозволить нарешті реалізувати наявні переваги та можливості вітчизняної економіки, забезпечити економічне зростання.

Зазначимо, що одержані прогнози значень ВВП відображають необхідність першочергової стабілізації реального сектора економіки України, після чого державне управління володітиме широким спектром заходів та інструментів для забезпечення економічного зростання, зокрема і монетарних, можливості застосування яких у розглянутих умовах обмежені.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Сформовані за допомогою різних підходів прогнозні значення номінального та реального ВВП України в більшості прогнозних періодів близькі, що слугує додатковим свідченням достовірності даних прогнозів. Взаємозв'язки грошової маси та ВВП держави є важливим інструментом управління процесом формування ВВП, зокрема вважаємо за необхідне поступове контрольоване насичення економіки України

грошовою масою, зростання якої повинно в незначній мірі випереджати зростання економіки держави.

З огляду на сформовані прогнози зміни реального ВВП України очевидно те, що вітчизняна економіка перебуває у вкрай складному становищі, а забезпечення майбутнього зростання можливе лише за умови реалізації радикальних управлінських рішень, які дозволять змінити наявні тенденції, та сформувати передумови довготривалого економічного зростання.

Необхідно розуміти, що сьогодні економічні процеси України поєднують негативний фактор воєнного конфлікту та надзвичайну необхідність реформ системи управління, у зв'язку з чим відповідальність прийнятих рішень вища, ніж у будь-який інший час, і саме від ефективності вказаних дій залежатиме, чи зміняться поточні економічні тенденції, продовження яких означає високу ймовірність майбутнього занепаду. Сформовані прогнозні показники та механізми їх формування повинні стати одними із провідних складових інформаційного забезпечення прийняття управлінських рішень на державному рівні.

Враховуючи значну поточну іноземну підтримку економіки України, потрібно зосередитися на формуванні іміджу надійного та прогнозованого партнера із прозорими умовами взаємодії. Указані дії є передумовою довгострокового залучення значних іноземних інвестицій, інституційної співпраці та інноваційного розвитку держави.

Список літератури:

1. Мазаракі А., Лагутін В., Мельник Т. Навкова дискусія з проблем пріоритетів національного економічного розвитку / А. Мазаракі, В. Лагутін, Т. Мельник // Економіка України. – 2009. – № 5. – С. 93-95;
2. Офіційний сайт Державної служби статистики України / Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>;
3. Савлук М.І. Гроші та кредит: підручник / М.І. Савлук, А.М. Мороз, М.Ф. Пуховкіна та ін.; За заг. ред. М. І. Савлука. // 3-тє вид., перероб. і доп. – К.: КНЕУ, 2002. – 598 с. – ISBN 966-574-369-4;
4. Греков И.Е. О совершенствовании подходов к определению монетизации экономики и обоснование ее оптимального уровня / Финансы и кредит. – 2009. – № 11. – С. 60-70;
5. Божанова О.В. Аналіз стану грошової маси в Україні / Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2013. – № 44. – С. 91-96.;
6. Круша П. Національна економіка: Підручник / За ред. проф., к.е.н. П. Круша // К.: Каравела. – 2008. – 416 с;
7. Шевченко С.Г. Антиінфляційні чинники зростання рівня монетизації в Україні / С.Г. Шевченко // Науковий вісник НЛТУ України: Збірник науково-технічних праць. – Львів: РВВ НЛТУ України. – 2009. – № 19.5 – С. 236-240.
8. Офіційний сайт Національного банку України / Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>;
9. Тертична К.О. Валовий внутрішній продукт в оцінці внутрішнього потенціалу / Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2012 – №2 – с.42-48.

Аннотация

Роман Кравец

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ НОМИНАЛЬНОГО И РЕАЛЬНОГО ВВП УКРАИНЫ КАК СОСТАВЛЯЮЩАЯ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ СИСТЕМЫ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ

Валовой внутренний продукт является одним из основных макроэкономических показателей который качественно отображает ход экономических процессов в государстве. Формирование прогнозной информации данного показателя является важной составляющей информационного обеспечения эффективного макроэкономического управления

Ключевые слова: номинальный и реальный ВВП, денежная масса, коэффициент монетизации

Summary

Roman Kravets

FORECASTING NOMINAL AND REAL GDP OF UKRAINE AS A PART OF PROVIDING INFORMATION FOR MACROECONOMIC MANAGEMENT SYSTEM

Gross domestic product is one of the main macroeconomic indicators which qualitatively reflects the progress of economic processes in the country. Formation of forward-looking information in this indicator is an important component of effective information support macroeconomic management

Keywords: nominal and real GDP, money supply, the rate of monetization

**ПРІОРИТЕТНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ВІТЧИЗНЯНОГО АПК
В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ВИКЛИКІВ**

Розглянено історичні передумови глобалізації агропромислового виробництва. Виділено чинники, котрі впливають на діяльність підприємств АПК на сучасному етапі цивілізаційного розвитку: високі темпи зростання чисельності населення та збільшення попиту на продовольчі товари; погіршення структури світового земельного фонду; ускладнення екологічної ситуації; монополізація агропромислового ринку міжнародними корпораціями; розвиток нових технологій виготовлення, зберігання й транспортування агропромислової продукції. Обґрунтовано, що для успішного функціонування та розвитку вітчизняного АПК необхідно забезпечити умови для діяльності інтегрованих бізнес-структур різних організаційних форм.

Ключові слова: агропромисловий комплекс (АПК), продовольча проблема, земельний фонд, екологічна ситуація, монополізація агропромислового ринку, глобалізаційні виклики, інтегровані бізнес-структури.

Постановка проблеми. Остання чверть ХХ і початок ХХІ ст. стали періодом безпрецедентних змін в економічній історії людства, пов'язаних з процесом глобалізації. Як об'єктивна тенденція розвитку людської цивілізації глобалізація, на перший погляд, відкриває додаткові можливості для економіки, пов'язані з освоєнням новітніх технологій, отриманням доступу до додаткових джерел ресурсів і ринків збуту, досягненням економії на виробничих витратах. Однак практика показує, що неконтрольовані процеси глобалізації несуть у собі ряд викликів, котрі мають негативні наслідки для різних сфер соціально-економічного життя. До галузей народного господарства, котрі особливо вразливі перед викликами глобалізації, відноситься агропромислове виробництво. Його специфіка, особливо на першій сільськогосподарській стадії, не дозволяє швидко підлаштовувати діяльність агропідприємств до структурних і якісних зрушень у споживчому попиті, вирішальний вплив природних факторів ускладнює можливості підвищення продуктивності виробництва навіть за допомогою новітніх досягнень НТП, а загальнопланетарна проблема збереження земельних, водних, мінеральних ресурсів, а також підтримання біорізноманіття вимагає від агровиробників упровадження екологічно зорієнтованих заходів, пов'язаних зі значними капіталовкладеннями.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Важливе значення агропромислового комплексу в економічній системі будь-якої сучасної країни та суперечливість процесу глобалізації, котра несе в собі як суттєвий потенціал для розвитку вітчизняних агропідприємств, так і значні ризики, зумовили посилення наукового інтересу за даним тематичним вектором. Серед останніх наукових досягнень можна відзначити такі: вивчення особливостей та перспектив інституційного розвитку АПК України в контексті формування й ускладнення глобальних викликів (П.В. Коваль) [3]; визначення сучасних тенденцій розвитку регіональних економічних систем у контексті удосконалення аграрних відносин за умов поглиблення процесів глобалізації та регіоналізації [4]; аналіз впливу глобалізаційних процесів на розвиток вітчизняного АПК: систематизація чинників, які спонукають до загострення кризових явищ, а

також сучасних антикризових методів їх мінімізації, нейтралізації та подолання й зниження ймовірності повторення в майбутньому (Д. Крисанова та О. Тур) [5]; дослідження питання впливу глобалізації на агропромисловий комплекс: аналіз концептуальних підходів до визначення стратегії державного регулювання аграрного ринку в умовах глобалізації та вступу України в СОТ (С.В. Майстра) [6]; узагальнення сучасних проблем розвитку аграрного сектора України, обґрунтування шляхів виконання стратегічних завдань забезпечення продовольчої безпеки країни та конкурентоспроможності агропродовольчого комплексу у контексті посилення світових інтеграційних тенденцій (Б.Й. Пасхавера) [2]; дослідження функціонально-структурного аспекту державного регулювання аграрного сектора України за умов глобалізації ринків та розроблення пропозицій та рекомендацій щодо його удосконалення (Ю.В. Шпака) [9]; обґрунтування необхідності розвитку вітчизняного земельного господарства відповідно до викликів глобалізації та інтеграції світових економічних процесів М.В. Щурика [10].

Виділення не розв'язаних раніше частин загальної проблеми. Хоча згадані та інші праці в сукупності формують потужне теоретико-методологічне напрацювання, що висвітлює різноманітні аспекти функціонування й розвитку АПК в умовах глобалізаційних викликів, а також містить пропозиції щодо розв'язання нагальних проблем у цій сфері, наростання динамічності та складності процесів, що відбуваються у світовому господарстві, потребує невпинного наукового пошуку нових можливостей, переваг і попередження негативного впливу чинників глобального масштабу на агропромисловий комплекс України.

Формулювання цілей статті. Метою даного дослідження є ідентифікація глобалізаційних викликів, котрі найбільше впливають на розвиток агропромислового комплексу, та визначення на цій основі пріоритетних напрямів його подальшого розвитку в Україні.

Викладення основного матеріалу. Хоча вважається, що глобалізація як принципово нова

стадія розвитку світової економіки почалась у 80-х роках ХХ ст., масштабний процес виходу інтересів національних господарюючих суб'єктів у сфері аграрного виробництва за межі територіальних кордонів розпочався набагато раніше – в XVI–XVII ст., що пов'язано з Великими географічними відкриттями. Більше того, до першої половини ХХ ст. сільськогосподарська сировина і продукти харчування становили переважну частку експорту, а також і доходів від зовнішньої торгівлі, промислово розвинених країн світу (в основному метрополій, котрі експлуатували економічні ресурси своїх колоніальних володінь). Перша та Друга Світові війни призвели до розпаду колоніальної системи та порушення усталених торговельних зв'язків між країнами. Процеси глобалізації агропромислового виробництва починають відроджуватись тільки з другої половини ХХ ст., при цьому вони набувають якісно нового змісту, оскільки на них починає впливати ряд нових чинників, зокрема:

1) *Високі темпи зростання чисельності населення та збільшення попиту на продовольчі товари.* У 2013 р. чисельність населення нашої планети становила 7,1 млрд. осіб, при цьому середньорічний темп його приросту за останні 10 років дорівнював 1,9% [11]. Для порівняння у 1953 р. світове населення становило 2,7 млрд. осіб [13], тобто за останні 50 років його кількість зросла в 2,6 рази, що потягнуло за собою зростання попиту на продукти харчування та посилення навантаження на природні ресурси (передусім земельні) в густонаселених регіонах: тільки за період 2005-2012 рр. індекс виробництва продуктів харчування збільшився на 18% [11]. За прогнозами фахівців, при збереженні поточних темпів зростання населення до 2050 р. чисельність населення становитиме близько 9 млрд. осіб, для задоволення потреб яких необхідно збільшити поточний рівень агропромислового виробництва на 60% [14, с.123].

2) *Погіршення структури світового земельного фонду.* Сукупна площа земельного фонду світу дорівнює близько 13 млрд. га, з них 4,9 млрд. га (або 63,7%) сільськогосподарських земель. При цьому частка найбільш цінних земель, що використовуються для вирощування сільськогосподарських культур (орні землі та багаторічні культури) становить лише 1,5 млрд.

га або 11,5% [12]. Зважаючи на обмежені можливості для збільшення земель, придатних для ведення сільського господарства (передусім рослинництва), особливого значення набуває проблема погіршення структури земельного фонду. До теперішнього часу системи управління земельними та водними ресурсами були спроможними впоратись із обтяженням, викликаним зростаючим попитом на продукти харчування. Однак щорічне посилення розриву між обсягами виробництва продовольства та площею культивованих земель призвело до надмірного використання природних резервів, що призводить до їх поступового вилучення із сільськогосподарського обігу внаслідок ерозії, опустелювання тощо. Деградації ґрунтового покриву землі також сприяє знищення лісової й трав'яної рослинності, перевипас худоби, неправильна технологія меліорації, антропогенне засолювання, хімічні способи боротьби з бур'янистою рослинністю тощо.

3) *Ускладнення екологічної ситуації.* Агропромислове виробництво в цивілізованому світі передбачає обов'язкове врахування соціально відповідальної компоненти в стратегії розвитку бізнесу, що, зокрема, охоплює розумне та бережливе ставлення до навколишніх екосистем. Проте зростання населення незмінно супроводжується посиленням навантаження на земельні, водні й біологічні ресурси. Агропромисловим виробництвом нині вже залучено в обіг дві третини ресурсів прісної води, що забезпечують близько 40% загального врожаю зернових культур. Збільшуються також обсяги використання добрив, котрі разом із промисловими викидами забруднюють атмосферу, водойми та ґрунти. У відповідь на це в розвинених країнах відбувається зростання значення органічного землеробства, розширюються площі територій, котрі охороняються державою з екологічних міркувань, економіка поступово переводиться на біологічну основу.

4) *Монополізація агропромислового ринку міжнародними корпораціями.* Міжнародні (транснаціональні) корпорації нині являють собою домінуючі бізнес-структури практично в усіх секторах світового АПК. Під їх контролем знаходиться від 40% до 80% національних і світових аграрних ринків (табл. 1).

Таблиця 1

Топ-10 міжнародних корпорацій світового агропромислового комплексу у 2013 р.

| Назва та країна походження | Вартість активів, млрд. дол. | Обсяг продажів, млрд. дол. | Чисельність працюючих, тис. осіб |
|---|------------------------------|----------------------------|----------------------------------|
| Nestle (Швейцарія) | 132,4 | 103,2 | 333,0 |
| Unilever (Нідерланди/Великобританія) | 61,3 | 68,4 | 174,0 |
| Monsanto (США) | 20,2 | 14,9 | 21,9 |
| Mondelez International (США) | 72,6 | 35,3 | 107,0 |
| Danone (Франція) | 41,5 | 29,3 | 104,6 |
| Associated British Foods (Великобританія) | 15,6 | 20,6 | 112,7 |
| Kraft Foods Group (США) | 23,1 | 18,2 | 22,5 |
| General Mills (США) | 22,7 | 17,8 | 41,0 |
| Archer Daniels Midland (США) | 43,8 | 89,7 | 31,1 |
| Kellogg (США) | 15,5 | 14,8 | 30,3 |

Монополізація агропромислового ринку транснаціональними "гігантами" не залишає

жодних шансів виходу на нього для потенційних конкурентів, оскільки ефект масштабу, технічний

рівень та якість продукції, більш досконалі форми менеджменту, лідерство у сфері НДДКР тощо в сукупності відкривають перед ТНК широкі можливості для маневрування цінами, котрі не в змозі дозволити собі суб'єкти малого і середнього бізнесу, тим паче із числа країн, що розвиваються, та країн із трансформаційною економікою.

5) *Розвиток нових технологій виготовлення, зберігання й транспортування агропромислової продукції.* Досягнення найвищої локальної продуктивності агропромислового, в першу чергу сільськогосподарського, виробництва в сучасних умовах залежить не тільки від можливостей підприємців розпоряджатися необхідними обсягами природних ресурсів, а й від їх доступу до передових знань та систем управління. Сучасні технології дозволяють не тільки домогтися подальшої інтенсифікації сільськогосподарського виробництва, мінімізувавши при цьому шкідливий вплив на навколишнє середовище, а й оптимізувати процес зберігання й транспортування агропродукції за наступними напрямками: застосування інформаційно-комунікаційних систем для оперативного моніторингу якості, відстеження вантажів, координації всіх ланок маркетингового ланцюга; використання переваг інтермодальних і мультимодальних перевезень, мобільних рефрижераторних складів, що дозволяє забезпечити належні температурні умови від фази виробництва до фази споживання, контейнерних терміналів; заміна повітряних перевезень більш дешевими водними за рахунок розвитку технологій заморожування; інновації у пакуванні, захисне покриття овочів та фруктів, біоінженерія та інші техніко-технологічні рішення, що уповільнюють псування товару та ін.

Вищезазвані чинники формують ряд глобалізаційних викликів – проблем загального характеру, котрі порушують нормальне функціонування механізмів відтворення у агропромисловій сфері, змушуючи підприємства АПК здійснювати структурну адаптацію та змінювати концепцію функціонування відповідно до вимог часу. Успішно протистояти їм та використати на власну користь можуть тільки інтегровані бізнес-структури (франчайзингові об'єднання, концерни, кластери, гнучкі віртуальні корпорації, ланцюги поставок і т.п.). До основних переваг даної форми організації підприємницької діяльності відносять: економію маркетингових, адміністративних та інших операційних витрат, зумовлених збільшенням масштабів діяльності та централізацією окремих служб; можливість використання легальних схем мінімізації оподаткування; диверсифікація активів як спосіб зниження комерційних ризиків та стабілізації доходності операцій компанії; зростання частки в активах людського капіталу та інноваційно-інтелектуальних компонент (патентів, брендів тощо); посилення гнучкості в контактах із співробітниками, партнерами та ін. [1].

Однак в Україні діяльність вищезазваних господарюючих суб'єктів в АПК відбувається у складних умовах стабільно низької пропозиції інвестиційних ресурсів, відсутності інтересу банківських структур у фінансуванні довгострокових проектів, зниження загального платоспроможного попиту, недостатнього досвіду ефективного корпоративного управління [8, с.67]. Вихід із ситуації, що склалася, можливий на основі обопільних зусиль державного та приватного сектора в напрямку створення суб'єктами державної влади належних організаційно-економічних умов для розвитку агропромислового виробництва на інтеграційних засадах (рис. 1).



Рис. 1. Концептуальні засади функціонування підприємств АПК в умовах глобалізаційних викликів

У свою чергу, суб'єкти агропідприємництва повинні переглянути концептуальні підходи до ведення бізнесу з урахуванням всіх чинників глобалізаційного характеру. Передусім, до них можна віднести: пошук, розробку й освоєння нової продукції, техніко-організаційне удосконалення виробництва; використання більш ефективних методів прийняття рішень, розв'язання стандартних рутинних задач у всіх сферах діяльності підприємства; впровадження

соціально орієнтованих методів управління ресурсами й виробництвом; підтримання високого рівня компетентності персоналу та здійснення інвестицій в інтелектуальний капітал.

Висновки та перспективи подальших досліджень. На сучасному етапі цивілізаційного розвитку функціонування підприємств АПК відбувається під впливом ряду чинників: високі темпи зростання чисельності населення та збільшення попиту

на продовольчі товари; погіршення структури світового сільськогосподарського фонду; ускладнення екологічної ситуації; монополізація агропромислового ринку міжнародними корпораціями; розвиток нових технологій виготовлення, зберігання й транспортування агропромислової продукції. Усі вони носять характер глобалізаційних викликів – проблем загального характеру, подолання яких потребує максимальної концентрації зусиль агропідприємств за концептуально важливими напрямками. При цьому запорукою успішної

діяльності та розвитку підприємств АПК є використання переваг від інтеграції їх у вертикальні й горизонтальні структури, котрі здатні швидко адаптуватися до динамічних умов сьогодення. Зважаючи на недосконалість і нестабільність вітчизняного інституційного середовища, подальшого дослідження потребують організаційно-економічні передумови, здатні сформувати позитивне підґрунтя для підвищення рівня виробничого потенціалу господарюючих суб'єктів сфери АПК.

Список літератури:

1. Белый Е.М. Интегрированные структуры в современной экономике: сущность, тенденции развития / Е.М. Белый, Е.В. Рожкова, А.Е. Тюлин // Фундаментальные исследования. – 2013. – № 6. – С. 1482-1484.
2. Виклики і шляхи агропродовольчого розвитку [Текст] / Б. Й. Пасхавер [та ін.] ; ред. Б. Й. Пасхавер ; НАН України, Ін-т економіки та прогнозування. – К. : [б.в.і. 2009. – 432 с.
3. Коваль П.В. Інституційні перспективи розвитку АПК України в умовах глобальних викликів. / П.В. Коваль // Агросвіт. – 2012. - № 10 – С. 2-5.
4. Ковальчук С.Я. Аграрні відносини в регіональних економічних системах [Текст] : монографія / С.Я. Ковальчук, Л.Є. Купінець ; НАН України, Ін-т пробл. ринку та екон.-екол. дослідж. НАН України. – О. : ІПРЕЕД НАН України, 2010. – 208 с.
5. Крисанов Д. Антикризове управління в АПК в умовах глобалізації / Д. Крисанов, О. Тур // Економіст. – 2013. – №7. - С.30-35.
6. Майстро С.В. Стратегія державного регулювання розвитку агропромислового комплексу України в умовах глобалізації / С.В. Майстро // АПК: економіка, управління. – 2009. - №1. – С. 65-76.
7. Савош Л.В. Щодо перспектив розвитку агропромислового комплексу в умовах глобалізації / Л.В. Савош // Економічні науки : зб. наук. пр. Серія «Економічна теорія та економічна історія». – Луцьк : РВВ ЛНТУ, 2011. – Вип. 8(32). – С.312-317.
8. Скопенко Н.С. Формування та розвиток інтегрованих об'єднань в АПК України : Моногр. / Н.С. Скопенко. – К. : НУХТ, 2012. – 266 с.
9. Шпак Ю.В. Аграрний сектор національної економіки в умовах глобалізації ринків: теорія та практика державного управління [Текст] : монографія / Ю.В. Шпак ; Нац. акад. держ. упр. при Президенті України. – Донецьк : Юго-Восток, 2011. – 514 с.
10. Щурик М.В. Новітні основи модернізації участі держави в процесі організації використання, розподілу та охорони земельних ресурсів АПК: виклики глобалізації / М.В. Щурик // Економічний форум. – 2014. – №1. – С.104-111.
11. Статистичні дані з офіційного сайту Всесвітнього банку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://data.worldbank.org/indicator>
12. Статистичні дані зі світової бази даних по сільському господарству й продовольству Продовольчої й сільськогосподарської організації Об'єднаних Націй [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://faostat.fao.org/>
13. Статистичні дані з офіційного сайту ООН [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.un.org/en/databases/#stats>
14. FAO Statistical Yearbook 2013: World Food and Agriculture. – Rome: Food and Agriculture Organization of the United Nations, 2013. – 289 p.
15. FT 500 2014 [Електронний ресурс] / Financial times. – Режим доступу: <http://www.ft.com/cms/s/0/988051be-fdee-11e3-bd0e-00144feab7de.html#axzz3DJJSEGTG>

Аннотация

Татьяна Остапенко

ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ОТЕЧЕСТВЕННОГО АПК В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИОННЫХ ВЫЗОВОВ

Рассмотрены исторические предпосылки глобализации агропромышленного производства. Выделены факторы, влияющие на деятельность предприятий АПК на современном этапе цивилизационного развития: высокие темпы роста численности населения и увеличения спроса на продовольственные товары; ухудшение структуры мирового земельного фонда; осложнения экологической ситуации; монополизация агропромышленного рынка международными корпорациями; развитие новых технологий изготовления, хранения и транспортировки агропромышленной продукции. Обосновано, что для успешного функционирования и развития отечественного АПК необходимо обеспечить условия для деятельности интегрированных бизнес-структур различных организационных форм.

Ключевые слова: агропромышленный комплекс (АПК), продовольственная проблема, земельный фонд, экологическая ситуация, монополизация агропромышленного рынка, глобализационные вызовы, интегрированные бизнес-структуры

Summary

Tatiana Ostapenko

PRIORITIES FOR THE DEVELOPMENT OF DOMESTIC AGRO-INDUSTRIAL COMPLEX UNDER GLOBALIZATION CHALLENGES

The article considered the historical background of the globalization of agricultural production. The factors influencing the activity of agricultural enterprises at the present stage of civilization development are highlighted, including: high rates of population growth and increasing demand for food products; deterioration in the structure of world agrarian fund; complications of the environmental situation; monopolization of agricultural market by multinationals; development of new technologies of production, storage and transportation of agricultural products. It is proved that for the successful operation and development of domestic agriculture is necessary to provide conditions for the activity of the integrated business structures of various organizational forms.

Keywords: agroindustrial complex (AIC), the food problem, the land fund, the ecological situation, the monopolization of the agricultural market, globalization challenges, integrated business structure.

АНАЛІЗ ПІДХОДІВ ДО ВИБОРУ АРХІТЕКТУРИ БРЕНДУ

Розглянуті шляхи побудови архітектури бренду. Систематизовані сучасні підходи за окремими класифікаційними критеріями. Проведений аналіз концептуальних підходів відомих брендологів до вибору оптимальної архітектури бренду.

Ключові слова: бренд, види бренду, архітектура бренду

Постановка проблеми. Бурхливий розвиток процесу брендування у світі є безперечним доказом його ефективності та перспективи, що робить кожний аспект, який має відношення до бренду, досить актуальним. Вибір і побудова оптимальної архітектури бренду забезпечує його розвиток, збільшення потенціалу, фінансових здобутків, підтримуючи загальну актуальність до процесу брендування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Виникнення та розвиток бренду досліджувало багато відомих науковців і практиків. Д.А.Аакер [1], К.Л.Келлер [7], Ж.-Н.Капферер [4], Г.Дан [3], Л.Б.Апшов [8] приділили увагу питанню розширення бренду, що передбачає вибір відповідної архітектури бренду. Серед українських науковців, що звернули увагу на питання класифікації брендів, необхідно виділити О. В. П'янкову [5], Н.В.Безрукову [2], В.А.Свічкара [2] та С.М.Січка [6].

Виділення не розв'язаних раніше частин загальної проблеми. Разом з тим, досліджень, з порівняльного аналізу існуючих підходів до вибору оптимальної архітектури бренду недостатньо.

Формулювання цілей статті. Мета статті – проведення глибокого порівняльного аналізу сучасних підходів до вибору оптимальної архітектури бренду з метою його перспективного розвитку.

Матеріали і методи. У процесі дослідження використовувався принцип системності загального зв'язку та розвитку, який дозволив побудувати широку класифікацію архітектур бренду на підставі системи класифікаційних критеріїв. Для досягнення мети використані: системний підхід, який дозволив проаналізувати систему архітектури бренду за критерійним підходом, та управлінський підхід до процесу керування брендом у конкретних ринкових іспоживчих умовах, що визначає стратегію розвитку як бренду, так і компанії в цілому.

Викладення основного матеріалу. Сьогодні йде глобальна боротьба за споживача у двох площинах: товарної та комунікативної. Архітектура системи брендів визначає стратегію їх розвитку в цих площинах, що впливає на

необхідність детального дослідження даного аспекту бренду. «У сучасному бізнесі, коли виробництво будь-якого продукту доступне практично будь-якій компанії, конкурентна боротьба переміщається в інформаційне поле. Тут бренд, як його інструмент, має дуже важливе конкурентне значення», – справедливо зауважує С.М.Січка відносно необхідності розвитку комунікативного механізму бренду [6].

Історичне існування двох типів світової культури – західної та східної безпосередньо вплинуло на формування більшості соціальних, культурних, політичних, економічних процесів, у тому числі на підходи до управління маркетингом і бренд-менеджменту. Західна модель бренд-менеджменту закріпилася на початку XX століття, мала назву «free standing brands» бренди, що вільно стоять. Це означало, що у разі виробництва декілька товарів (або товарних ліній) однією компанією, їх позиціонування було абсолютно незалежним один від одного та від компанії-виробника. Споживач часто не знав виробника, не мав впевненості та гарантії щодо якості бренду.

Після активного розвитку азіатського ринку в 50-60 роки XX століття виникає японська концепція якості, яка стала базою формування якісних маркетингу та бренд-менеджменту. Основною цінністю для японських компаній є високий корпоративний імідж, який забезпечує високу якість бренду.

Таким чином, західний підхід приділяє особливу увагу психологічним характеристикам бренду та його диференціації. Східний (азіатський) передбачає більшість інвестицій у корпоративний бренд і розвиток загальної системи корпоративної якості. Подальший розвиток менеджменту, маркетингу та бренд-менеджменту призвели до інтегрування західного та східного стилю. Україна є країною східної Європи, межею поєднання унікальних властивостей заходу та сходу як у національному маркетингу, бренд-менеджменті, так і в характері нації в цілому. «У кожній системі бренд-менеджменту є свої позитивні та негативні риси, які фірма повинна враховувати під час розробки своєї стратегії», – роблять справедливий

висновок Н.В.Безрукова та В.А.Свічкара. Серед переваг західної системи брендів варто виділити страхування від помилок: якщо на ринок вийде неякісний товар, це ніяк не позначиться на продажі інших брендів та іміджу компанії в цілому. Але східний підхід роботи з брендами дозволяє компанії ефективніше боротися з конкурентами і за допомогою корпоративного

бренду виводити на ринок інші товари та послуги [2].

Аналіз сучасних наукових літературних джерел [1, 3, 4, 5, 7, 8] свідчить про існування значної кількості класифікацій брендів. Пропонуємо зведену класифікацію архітектури брендів, подану у таблиці 1.:

Таблиця 1.

Класифікація архітектури брендів

| №/№ | Класифікаційний критерій | Види бренду |
|-----|---|---|
| 1. | Стратегія портфелю бренду [5] | Бренд-товар – індивідуальний бренд |
| | | Бренд-лінія або суббренд товарних категорій – перелік однорідних товарів, кожен з яких має окрему назву |
| | | Парасольковий бренд передбачає існування на ринку під одним брендом кількох груп товарів або товарних категорій |
| 2. | Масштаб розповсюдження | Регіональний бренд з орієнтований на задоволення потреб споживачів певного регіону. |
| | | Національний бренд передбачає охоплення споживачів країни |
| | | Міжнародний бренд забезпечує просування під одним брендом уніфікованих товарів на ринках кількох країн |
| | | Глобальний бренд забезпечує просування під одним брендом уніфікованих товарів на ринках світу |
| 3. | Стратегічна ієрархія (за А.Д.Аакером) [1] | Корпоративний бренд розрахований на виклик асоціацій споживачів бренду з компанією-виробником (власником) |
| | | Асортиментний ряд – охоплює кілька класів товарів |
| | | Товарна лінійка містить перелік конкретних товарів |
| | | Суббренди - допоміжні бренди |
| | | Бренд-компоненти та сервісні програми , що обслуговують бренди |
| 4. | Роль, яку виконує бренд у портфелі брендів (за А.Д.Аакером) [1] | Стратегічний бренд – провідний бренд, важливий для майбутнього компанії |
| | | Підтримуючий бренд (endorser brand) відіграє опорну роль для спонукаючого бренду, переконує в наявності функціональних переваг |
| | | Спонукаючий бренд (driver brand) спонукає до прийняти рішення про покупку |
| | | «Сріблясті кулі» - бренд, який має перевагу, що слугує засобом зміни або підтримкою іміджу батьківського бренду |
| | | Суббренди спосіб запропонувати новий товар, звівши до мінімуму розмивання бренду |
| 4. | Імідж бренду [5] | Бренд-атрибут – володіє іміджем, що забезпечує впевненість у функціональних властивостях (атрибути) товару |
| | | Бренд-стремління - імідж стосовно стилю життя, забезпечує споживачеві задоволення не тільки від функціональних потреб, а й від набуття певного статусу, поваги, визнання |
| | | Бренд-досвід : споживач купує не конкретний смак і дизайн, він намагається спожити матеріальне втілення певної життєвої філософії |
| 5. | Ринкова частка бренду [1] | Нішевий бренд займає окрему нішу на ринку конкретного продукту та зорієнтований на задоволення потреб чітко сегментованого споживача |
| | | Бренд-послідовник (челенджер) входить до трійки лідерів товарної категорії, однак поступається за показниками частки ринку та ставленням споживачів лідеру |
| | | Бренд-лідер займає лідируючі позиції щодо частки ринку, рівня лояльності споживачів, відносно інших брендів у товарній категорії |
| 6. | Управління та маркетингова підтримка | Бренд виробника контролюється та підтримується винятково виробником |
| | | Бренд дистриб'ютора підтримується та контролюється компанією, що займається розповсюдженням бренду |
| | | Мережевий бренд продається тільки у власній мережі |
| 7. | Стратегія розширення | Самостійні бренди розвиваються відповідно індивідуальній стратегії |
| | | Комбінований бренд може бути утворений з кількох брендів одної компанії або брендів кількох компаній та розвивається відповідно до складної стратегії |
| | | Мультибренди – поєднання основного бренду та кількох суббрендів з метою виділення різних характеристик продукту для полегшення специфічної мотивації покупців. |

| №/№ | Класифікаційний критерій | Види бренду |
|-----|--|---|
| 8. | Споживчі особливості | Споживчий бренд зорієнтований на кінцевого споживача (B2C) |
| | | Промисловий бренд орієнтований на ринок B2B |
| 9. | Історичний критерій | Старі бренди – бренди, яким більше 100 років |
| | | Сучасні бренди – бренди кінця XX століття |
| | | Новітні бренди – сучасні бренди (початок XXI століття) |
| 10. | Об'єкт брендування (за Lynn B. Unshaw) [8] | Товарні бренди |
| | | Бренд послуг |
| | | Бренд організацій або корпоративний бренд |
| | | Бренд персони |
| | | Бренд події |
| | | Георгафічні бренди |
| 11. | Роль, яку виконує бренд у портфелі брендів (за К.Л.Келлером) [7] | Flanker or fighter - провідний або боєць – флагман у портфоліо |
| | | Cash Cow – дойна корова |
| | | High-End, Prestige Brands – найдорожчий асортимент |
| | | Low-End, Entry-Level – продукт низького цінового діапазону в умовах незначного бюджету |
| 12. | Масштаб бренду (за К.Л.Келлером) | Корпоративний бренд компанії – провідний бренд компанії |
| | | Родинний бренд (family brand) – група брендів, пов'язаних один з одним та «батьківським або материнським» брендом, який надає ауру якості та довіри до всієї сім'ї |
| | | Індивідуальний бренд – незалежний бренд без інформації про виробника або країну походження |
| | | Модифікований бренд – бренд, в якому змінили модель, тип |
| 13. | Характер росту (за Г.Даном) [3] | Вірусний бренд |
| | | Віртуальний бренд |
| | | Бренд-мрія |
| | | Локальний бренд |
| | | Співтовариство брендів |
| 14. | ЖЦБ (життєвий цикл) (за Г.Даном) | Long Term Brand (LTB) – довгостроковий бренд |
| | | Short Term Brand (STB) – короткостроковий бренд |
| | | Супербренд (masterbrand) |
| 15. | Характер зв'язку між брендами (за Г.Даном) [3] | Бренд-основа – довгостроковий бренд |
| | | Бренд-фасад – короткостроковий бренд |
| | | Парасольковий бренд (umbrella brand) – поява брендів різних категорій під одним іменем; |
| | | Спільний брендинг (co-branding) – два та більше брендів, що мають відношення до різних компаній; |
| | | Супроводжуючі бренди – часто нетоварний короткостроковий бренд, як захід досягнення стратегічної мети головного бренду |
| | | Товарний бренд (product brand); |
| 16. | Зв'язок «товар-бренд» (за Ж.Н.Капферером) [4] | Лінійний бренд (line brand); |
| | | Асортиментний бренд (range brand); |
| | | Парасольковий бренд (umbrella brand); |
| | | Початковий або батьківський бренд (source brand); |
| | | Підтримуючий бренд (endorsing brand) |

А.Д.Аакер справедливо вважає, що ієрархія структури бренду відіграє значну роль у формуванні особливих зв'язків між всіма брендами та визначенням характеру та поведінки бренду у ринковому середовищі. Як прихильник східного бренд-менеджменту А.Д.Аакер ставить на чолі кута корпорацію-виробника, її програми, цінності та культуру. Наступний рівень його архітектури бренду займає асортиментний бренд (range brand), який охоплює декілька класів товарів. Далі розташовуються бренди товарної лінійки (product line brands), які включають конкретні товари. Перелік суббрендів

знаходиться ще нижче на одну сходинку. На останньому рівні архітектури бренду А.Д.Аакер розміщає бренд-компоненти та сервісні програми [1, с.293].

Другою класифікаційною ознакою ієрархії бренду А.Д.Аакер вважає роль брендів, яку вони відіграють у корпоративній архітектурі брендів (див. п.4 таблиці 1.). Розуміючи стратегічну обґрунтованість розвитку успішних брендів та необхідність виводу з ринку невдалих проєктів, автор виокремлює із стратегічного імперативу: стратегічні бренди, бренди, що є досить доходними для компанії - «дойні корови» та

бренди, які називає divestment candidate – «кандидатами на ліквідацію» [1, с.298].

Для створення чіткої ієрархії брендів велике значення автором відводиться функціям і ролі суббрендів, які повинні бути узгодженими з ідентичністю батьківського бренду та робити внесок у його цінність через виконання таких завдань:

1. Описувати пропозиції, структурувати та уточнювати їх варіанти;
2. Розширювати та модифікувати ідентичність бренду;
3. Експлуатувати ринкові можливості;
4. Сприяти стратегії вертикального та горизонтального розширення шляхом визначення та модифікації батьківського бренду [1, с.300].

Термін «срібляста куля» (silver bullet), запропонований Р.М.Кенном (Regis McKenna), який помітив сильний вплив ключових товарів на імідж корпорації. А.Д.Аакер використовує вказаний термін з метою визначити особливу роль таких брендів, що здатні підтримати, зміцнити, а, у разі необхідності, і змінити корпоративний імідж. Саме такі бренди вимагають додаткових коштів, що виправдано з погляду корпоративної ефективності.

Дослідження архітектури бренду стало частиною концепції К.Л.Келлера «Стратегічного бренд-менеджменту» [7]. Як відомий маркетолог і бренд-менеджер К.Л.Келлер вважав, що першорядне значення для довгострокового фінансового процвітання компанії має успішний запуск нових продуктів і послуг. Стратегія бренд-архітектури повинна максимізувати капітал бренду для виробника та допомагати споживачам зрозуміти бренд. Для глибокого розуміння необхідної стратегії бренд-архітектури К.Л.Келлер використовує два інструменти: портфолію бренду та ієрархію, які визначають різні відносини між брендами та продуктами.

Стратегія бренд-архітектури компанії допомагає маркетологам визначити, які продукти

і послуги впровадити і які імена бренду, логотипи, символи тощо застосувати до нових і до вже існуючих продуктів, що визначає широту бренду або межі, його глибину та складність.

Бренд-архітектура відграє дві ролі:

1. Уточнює впізнаваність бренду через покращення споживчого розуміння, комунікативної подібності та відмінності між окремими продуктами і послугами;
2. Поліпшує імідж через максимізацію розподілення капіталу між брендом та окремими продуктами, послугами для поліпшення випробування і повторних покупок.

Розробка стратегії бренд-архітектури за К.Л.Келлером передбачає три ключові етапи:

- 1) визначення потенціалу бренду з погляду його «ринкового сліду»;
- 2) виявлення можливого розширення продуктів і послуг, яке дозволить бренду реалізувати його потенціал;
- 3) визначення елементів бренду та позиціонування, що пов'язані з конкретними продуктами та послугами бренду [7, с.386].

Потенціал бренду розраховується через три важливі характеристики: бачення бренду; межі бренду; позиціонування бренду.

Бачення бренду – це думка керівництва про довгостроковий потенціал бренду. Це залежить від того, наскільки добре компанія може визнати поточне і можливе майбутнє бренду. «Хороше бачення бренду має спиратися одною ногою в сьогодення, а іншою – в майбутнє. Хитрість полягає в тому, щоб знайти правильний баланс між тим, який бренд є, і те, яким би він міг стати, і визначити правильні кроки, щоб зробити його таким», – пише автор [7, с.389].

Багато брендів мають прихований капітал бренду, що ніколи не реалізується, бо фірма не в змозі або не бажає розглядати все те, що може і повинно стати брендом. Для спрощення розуміння ідеї автор запропонував цікавий графічний інструмент – бренд-матрицю, що наведено на рис.1:

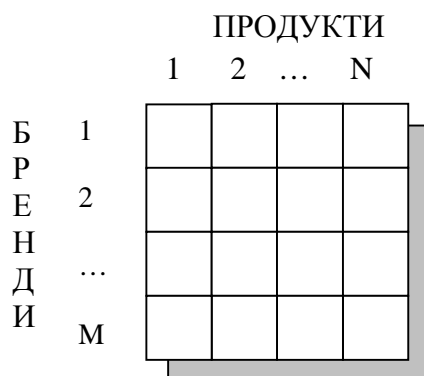


Рис.1. Бренд-продуктова матриця К.Л.Келлера [7, с.387]

Матриця візуалізує повний перелік складових бренду, дозволяє брендологи побачити масштаби бренду, одночасно оцінивши його структуру. Рядки матриці представляють відносини бренд-продуктів (бренд представлений такою-то кількістю продуктів).

Стовпці матриці представляють відносини продукт-брендів (портфель бренду складається з такої-то кількості брендів). Портфель брендів є одним стовпом матриці. Маркетологи проектує і реалізують різні марки у різних сегментах ринку. Стратегія бренд-архітектури

компанії повинна відповідати ширині бренду та його глибині.

Довгострокова вартість бренду залежить від двох основних процесів: бачення бренду (здатність бачити внутрішній потенціал бренду) і бренд актуалізації (здатність насправді заробити на потенціалі бренду, щоб отримати максимальний дохід).

Бачення шляхів розширення бренду К.Л.Келлера збігається з тими, що досліджує А.Д.Аакер, – це поява нових продуктів у рамках існуючих категорій та категорійне розширення – нові продукти за межами існуючих категорій.

Використання парасольки корпорації, або сімейного бренду (фірмового дому, будинку брендів), як називає його К.Л.Келлер, є одним із ефективних способів створити сильну архітектуру бренду. Поряд з парасольковим брендом можуть знаходитись і згадані вище суббренди, як надзвичайно популярна форма розширення бренду, в якому новий продукт несе ім'я обох батьків бренду і нове ім'я. Повний перелік брендів однієї категорії автор називає «портфелем бренду», який здатен максимізувати капітал бренду. «В ідеалі, кожен бренд збільшує справедливість у поєднанні з усіма іншими брендами в портфелі», – стверджує він [7, с.394].

Кожен бренд у портфелі бренду відіграє певну роль:

1. Залучення певного сегмента ринку на даний час, що не охоплений іншими брендами фірми;
 2. Захист флагманських брендів;
 3. Служіння в якості дійної корови і бути джерелом прибутку;
 4. Служіння початковим рівнем продукту для залучення нових клієнтів до франшизи бренду;
 5. Служіння в якості престижної продукції високого класу, щоб додати престиж і авторитет для всього портфеля бренду;
 6. Збільшення присутності (планограми) у роздрібній мережі;
 7. Залучення споживачів, що шукають різноманітність, які в іншому випадку можуть перейти на інший бренд;
 8. Підвищення внутрішньої конкуренції всередині фірми;
 9. Отримання ефекту від масштабу реклами, продажу, мерчандайзингу, і фізичного розподілу.
- Таким чином, через визначення ролей, які відіграють бренди, К.Л.Келлер виокремлює основну ієрархію в архітектурі бренду:

1. Flanker or fighter – провідний або босць – флагман у портфоліо;
2. Cash Cow – дойна корова;
3. High-End, Prestige Brands – найдорожча асортиментна продукція;
4. Low-End, Entry-Level – продукт низького цінового діапазону в умовах незначного бюджету;

Бренд ієрархія, справедливо вважає автор, є корисним засобом графічного зображення стратегії брендингу компанії, показуючи кількість і характер спільних і відмінних елементів бренду по всій продукції, виявлення їх

упорядкування. Він заснований на розумінні того, що можливо затаврувати продукт порізно, залежно від того, скільки нових та існуючих елементів бренду використовується та як вони об'єднані для якоїсь однієї продукції.

За другим класифікаційним критерієм побудови архітектури бренду (масштабом бренду) К.Л.Келлер пропонує таку ієрархію:

1. Корпоративний бренд компанії;
2. Родинний бренд (brand family);
3. Індивідуальний бренд;
4. Модифікований бренд (призначення об'єкта або моделі);

Корпоративний бренд – це головний (найбільш добре відомий) бренд, під яким вводяться кілька нових продуктів, які використовують його авторитет, особистість, ім'я-визнання.

Родинний бренд – група брендів, пов'язаних один з одним і «батьківським або материнським» брендом, який надає ауру якості та довіри до всієї сім'ї. Родинний бренд, який також називається діапазоном бренду, або парасольковим брендом, використовується для більш ніж однієї категорії продукції, але не обов'язково використовує назву компанії чи корпорації. Родинний бренд може бути відмінним від корпоративного чи бренду компанії, корпоративний рівень асоціацій може бути менш помітним. Більшість компаній, як правило, підтримують тільки кілька сімейних брендів. Якщо корпоративний бренд застосовується для цілого ряду продуктів, то він функціонує як родинний бренд і розпадається на два рівні для цих продуктів (корпоративний та родинний).

Індивідуальний бренд – це самостійний бренд, який не містить інформації щодо виробника або навіть країни походження. Основна перевага створення індивідуальних брендів у тому, що можливо налаштувати бренд та підтримувати маркетингову діяльність для задоволення потреб певної групи клієнтів. Отже, назва, логотип та інші елементи індивідуального бренду, а також дизайн, програми маркетингових комунікацій, ціноутворення і розподілу стратегій – усе це може зосередитися на певному цільовому ринку. Крім того, використання індивідуального бренду мінімізує ризики для інших брендів і самої компанії. До недоліків створення індивідуальних брендів відносяться складнощі та витрати на розробку власних маркетингових програм для створення достатнього рівня впізнаваності бренду.

У разі зміни у бренді моделі, типу або конфігурації бренд називають модифікованим (Modifier Level). Модифіковані бренди допомагають зробити основний бренд більш зрозумілим й актуальним для споживачів або навіть для торгівлі. Вони можуть навіть стати сильним самостійним брендом у перспективі, якщо вони утворюють унікальне об'єднання з батьківським брендом.

Користуючись обраною архітектурою бренду, К.Л.Келлер сформулював п'ять керівних

принципів імплементації оптимальної стратегії бренд менеджменту:

1. Клієнтозорієнтована стратегія (визначити бажання клієнтів і зрозуміти їх майбутню поведінку);

2. Створення міцної брендплатформи бренду (максимізація взаємодії брендів у сильній парасольковій архітектурі);

3. Уникнення зайвої архітектури бренду;

4. Селективний (вибірковий) підхід до вибору суббрендів (спорідненість і своєрідність суббрендів як засіб доповнення та зміцнення брендів);

5. Селективне розширення бренду (новий бренд повинен підсилювати існуючі) [7, с.421-422].

Отже, ключовим аспектом управління капіталом бренду є прийняття власної (слухної, відповідної) стратегії брендингу.

Г.Дан визначає архітектуру бренду через системний зв'язок між окремими брендами та наводить шість розповсюджених моделей архітектури бренду:

1. Ієрархічна модель, яка передбачає наявність супербренду (masterbrand);

2. Бренд-основа;

3. Бренд-фасад;

4. Парасольковий бренд (umbrella brand) – поява брендів різних категорій під одним іменем;

5. Спільний брендинг (co-branding) – два та більше брендів, що мають відношення до різних компаній;

6. Супроводжуючі бренди – часто нетоварний короткостроковий бренд, як захід досягнення стратегічної мети головного бренду [3, с.74]

Другим класифікаційним критерієм Г.Дан називає термін існування бренду або його життєвий цикл (ЖЦБ), відповідно якого автор виокремлює Long Term Brand (LTB) –

довгостроковий бренд і Short Term Brand (STB) – короткостроковий бренд. Короткострокові бренди як бренди-фасади та супроводжуючі бренди відіграють особливі функції:

1. Оновлення обіцянки споживачу;

2. Удосконалення обіцянки бренду: приведення мови, стилю, значення у відповідність до сучасних вимог;

3. Посилення обіцянки через додаткові факти та докази переваг;

4. Збагачення обіцянок через додаткові або через поширення старих;

5. Послідовне внесення змін у обіцянку у напрямку нової обіцянки (rebranding) [3, с.82].

Цікаву концепцію архітектури бренду, що базується на зв'язку «бренд-товар», пропонує Ж.Н.Капферер [4, с.270-303]. Вивчаючи цей зв'язок автор приходить до логічного висновку про необхідність існування здатності обраної архітектури:

1. Сприяти збільшенню обсягу продажу в короткостроковій перспективі;

2. Створити капітал у середньостроковій перспективі;

3. Спрогнозувати майбутнє у довгостроковій перспективі.

Використовуючи існуючі підходи до визначення моделей архітектури, Ж.Н.Капферер проаналізував кожний підхід, ідентифікував їх недоліки та дисфункції, що виникають у процесі створення бренду та зв'язку «бренд-товар», виокремив шість моделей цього зв'язку (товарний бренд (product brand), лінійний бренд (line brand), асортиментний бренд (range brand), парасольковий бренд (umbrella brand), первинний або джерельний бренд (source brand), підтримуючий бренд (endorsing brand)) та запропонував графічне зображення всіх типів архітектури бренду (див. рис. 2).

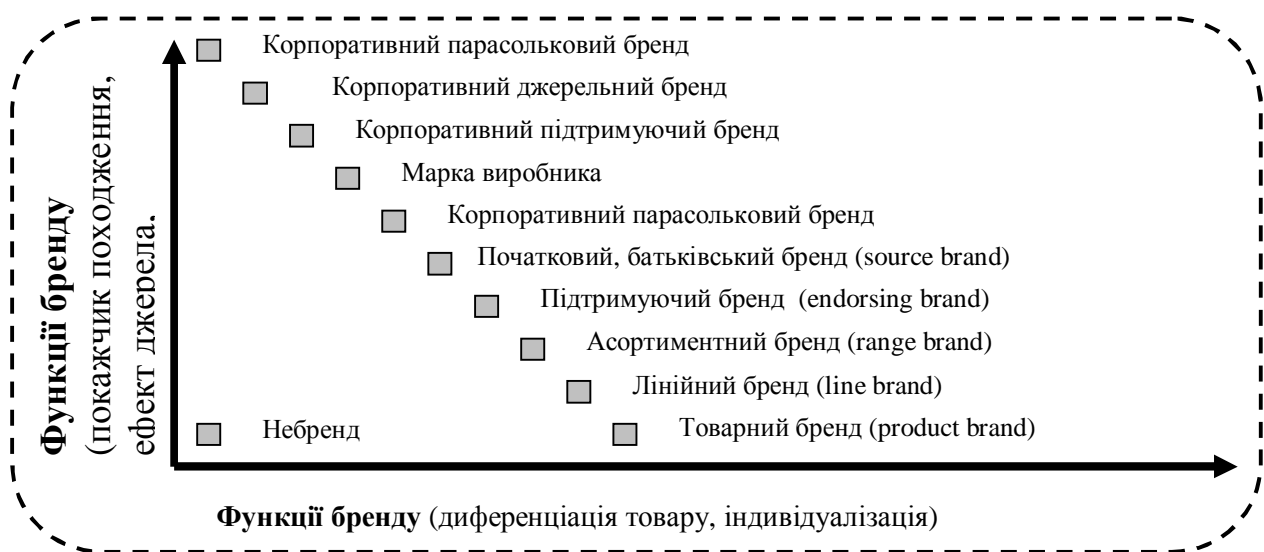


Рис.2. Схема вибору альтернативних стратегій брендингу [4, с.271]

Схема на рис. 2 дозволяє обрати необхідну стратегію для розвитку бренду. Так, стратегія товарного бренду передбачає присвоєння

певного імені одному товару, (або товарної лінії), а також одне-єдине позиціонування. При використанні такої стратегії кожен новий товар

отримує власне ім'я бренду, яке належить тільки йому. Система таких брендів складає портфель брендів компанії, а єдиним шляхом для подальшого розвитку компанії є поновлення асортименту.

Стратегія товарної лінії забезпечує безліч переваг:

- зміцнює продажну силу бренду і створює для нього сильний імідж;
- сприяє дистрибуції для кожного розширення товарної лінії;

- скорочує витрати на запуск товару.

Недолік стратегії товарної лінії - тенденція забувати про те, що лінія має свої межі.

Бренди товарного асортименту використовують одне ім'я і через єдину обіцянку просувають асортимент товарів, що належать до однієї і тієї ж галузі компетенції. В архітектурі асортиментного бренду товари захищають своє загальне ім'я. Візуальне зображення архітектури асортиментного бренду, що представлено на рис.3., спрощує її розуміння.

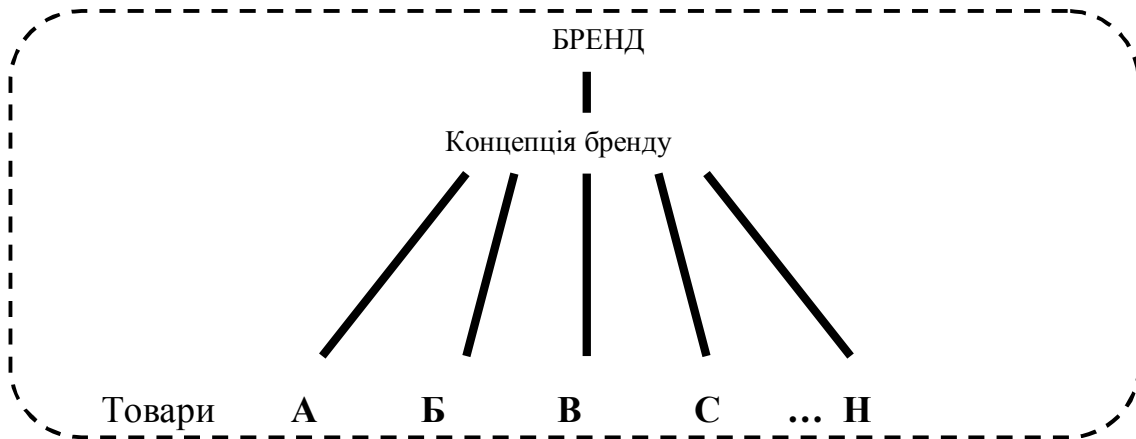


Рис.3. Схема архітектури асортиментного бренду [4, с.277]

Архітектура асортиментного бренду дозволяє сфокусувати комунікації на одному імені, що сприяє створенню капіталу бренду, який можливо розподілити між товарами. Найбільшою проблемою такої архітектури є розмитість, що виникає у процесі розширення бренду.

Головна перевага стратегії парасолькового бренду - використання окремого імені та ефект

масштабу на міжнародному рівні, він надає можливість використовувати бренд, вже добре відомий і володіє репутацією, яка дозволяє вийти на нові ринки, де компанія ще не представлена. Поінформованість підвищує ділову репутацію бренду для дистриб'юторів і споживачів. Схема парасолькового бренду має такий вигляд (рис.4).

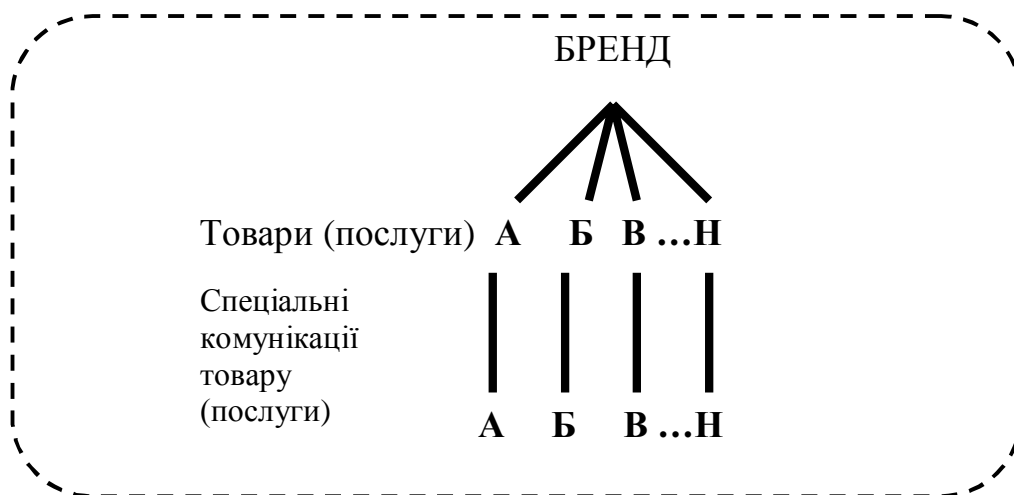


Рис. 4. Схема архітектури парасолькового бренду [4, с.278]

Архітектура парасолькового бренду допомагає заощаджувати кошти на його просування. У прагненні заощадити кошти за рахунок диверсифікації з використанням парасолькового бренду компанія може помилково забути, що кожний товар такої

архітектури потребує власної комунікації зі споживачем.

Стратегія розвитку початкового, або батьківського бренду схожа на стратегію розвитку парасолькового бренду за одним ключовим виключенням – кожний товар має своє

ім'я. Перевага стратегії батьківського бренду в
можливості забезпечувати двох'ярусне відчуття
відмінності, яке виникає завдяки

індивідуальному імені товару й особливій
комунікації зі споживачем, що видно з рис.5:

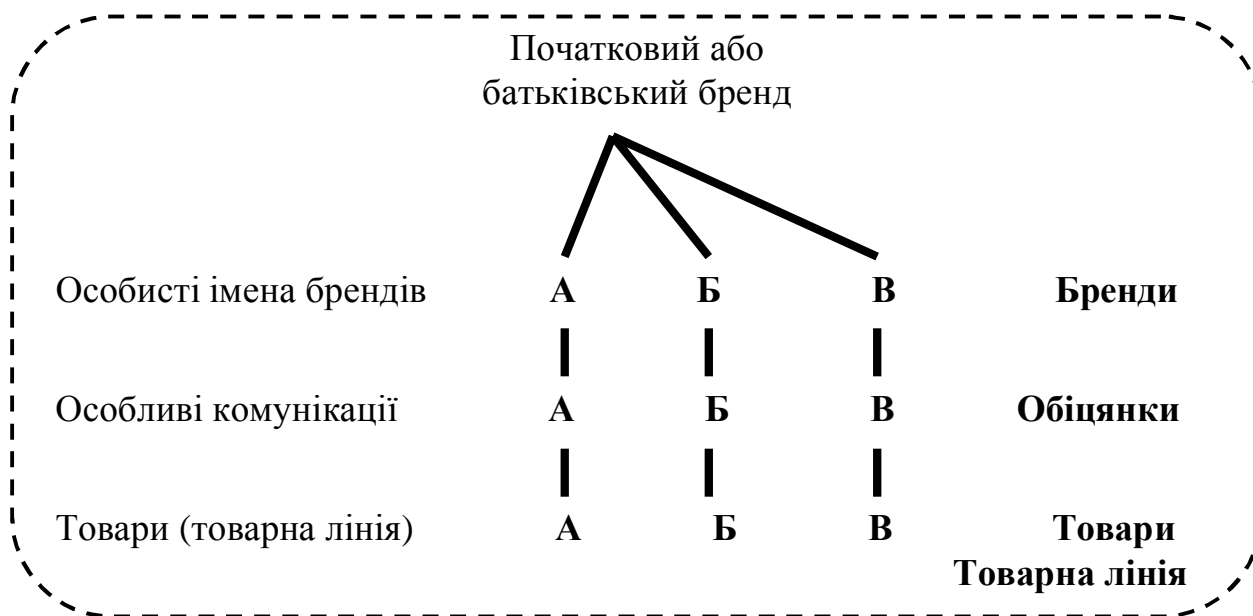


Рис.5. Схема архітектури батьківського бренду [4, с.281]

Підтримуючий бренд виступає в ролі базового гаранта у відповідній архітектурі бренду, що видно зі схеми на рис.6.

Перевага підтримуючого бренду в тому, що він дає більше свободи для руху. Підтримуючий бренд отримує від своїх товарів менше вигоди, ніж початковий або батьківський. Власне його назва відповідає головній ролі такого бренду – створювати підтримку головному бренду. Кожне конкретне ім'я товару викликає в пам'яті яскравий образ і володіє силою пробудження спогадів у споживача. Цей образ лише незначною мірою поширюється на підтримуючий бренд.

Підтримуючий бренд надає наукові, технічні гарантії, завдяки чому товарні бренди можуть

приділяти більше уваги розкриттю інших аспектів своєї індивідуальності. Тобто, головна роль підтримуючого бренду – надання додаткових гарантій бренду, який він підтримує.

Вищеперелічені моделі архітектури бренду класичні, але на практиці компанії використовують змішані комбінації, в яких один і той же бренд, залежно від товару, може бути асортиментним, парасольковим, батьківським або підтримуючим, що залежить від стратегічних рішень компанії.

У результаті вдосконалення класичних моделей бренду виникають нові більш складні (комбіновані) архітектури бренду. Відмінність двох таких архітектур «Будинок брендів» і «Брендовий будинок» зображені на рис.7.

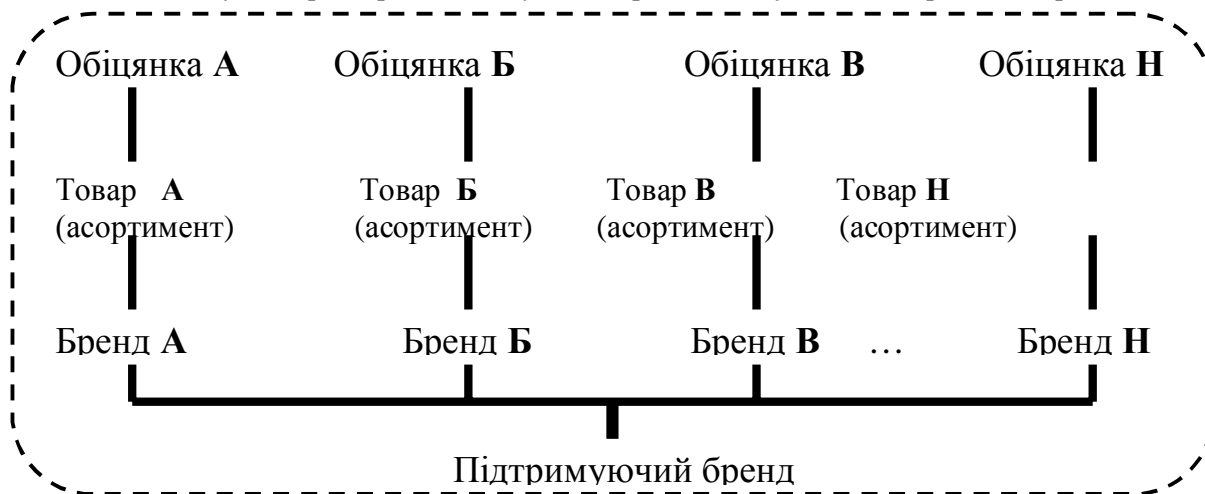


Рис.6. Схема архітектури підтримуючого бренду [4, с.284]

Архітектура «Будинок брендів» може бути застосована до компаній, які діють через широко

відомі бренди, але самі залишаються в тіні, а іноді взагалі приховані. «Брендовий будинок»

має протилежне значення: сама компанія є одним брендом, діючим як прапор і інтеграційна сила. «Брендовий будинок» – це стратегія, в рамках якої корпорація є джерелом репутації та інтеграційною силою всіх брендів під її дахом. «Брендовому будинку» відповідають дві архітектури: корпоративного парасолькового бренду та корпоративного батьківського бренду.

«Будинку брендів» відповідають інші дві архітектури: товарний бренд і підтримуючий бренд.

Конкуренція вимагає від виробників і власників брендів пошуку особливих підходів в створенні індивідуальних архітектур. Так, відома компанія General Electric визначила чотири політики створення брендів та умови їх застосування:

1. Монолітний підхід, який передбачає використання парасолькового бренду та заміщення ним корпоративного;

2. Підтримуючий підхід використовується компанією через використання комбінованого імені («товар-компанія», «компанія-компанія») у разі придбання іншої компанії;

3. У фінансовому підході головна компанія виступає як холдингова компанія, а компанія, що приєднана, тільки з посиланням на головну;

4. Автономний підхід передбачає відсутність зв'язків з головною компанією.

Національні умови економічного розвитку кожної країни вносять свої корективи в підходи до використання тої або іншої архітектури бренду. Саме тому процеси глобалізації та інтернаціоналізації брендів не можуть автоматично копіювати ефективні архітектури бренду за кордонами їх успішного існування.

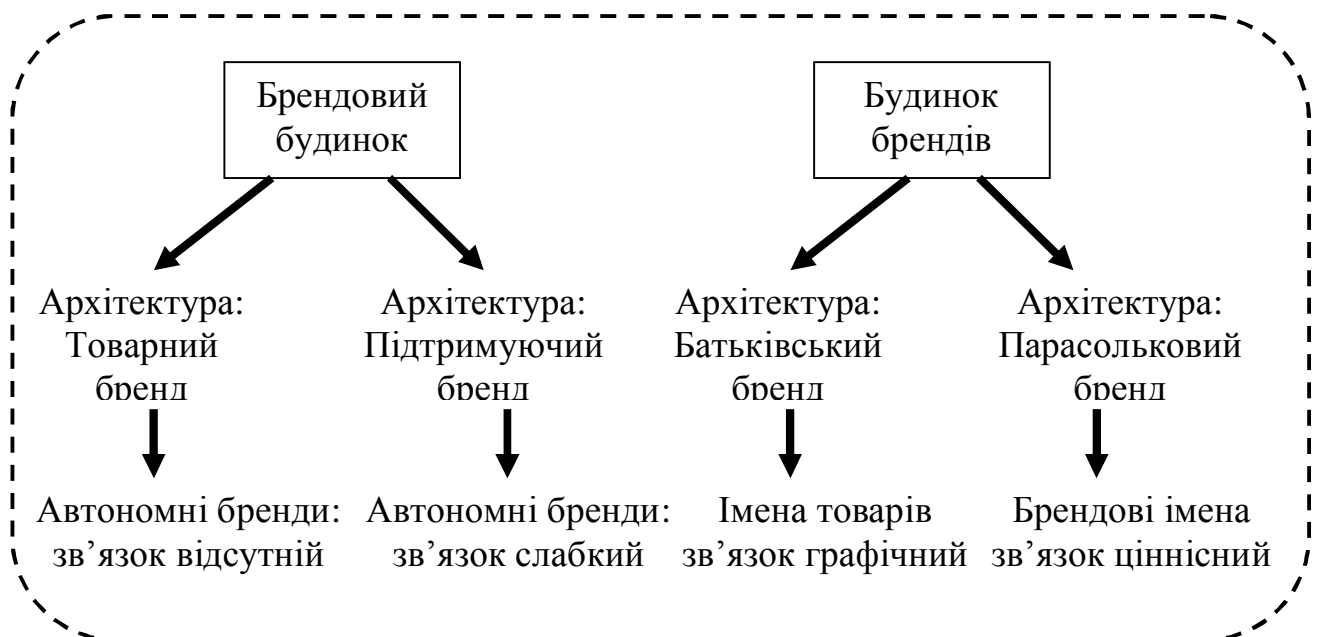


Рис.7. Порівняння комбінованих архітектур бренду [4, с.295]

Незважаючи на те, що поняття «архітектура» передбачає щось стандартне, стійке, необхідно пристосовуватися до вимог національних ринків, що сьогодні характеризуються високою фрагментацією та постійними змінами. З іншого боку темпи розповсюдження процесів глобалізації та інтернаціоналізації брендів теж змінюються, що викликано як історичними умовами розвитку економіки, так і окремими факторами, наприклад, інформаційним. Швидкість розповсюдження інформації за допомогою Інтернету досить сильно прискорила темпи глобалізації. Саме тому необхідна модифікація архітектури бренду в умовах інших ринків.

Ж.-Н.Капферер вважає, що «у багатьох країнах колишнього комуністичного блоку, існує унікальна можливість у короткі терміни зайняти домінуюче становище завдяки швидким і значним капіталовкладенням, оскільки західних конкурентів на ринку ще немає, а ціни на

рекламу залишаються низькими» [4, с.297]. Враховуючи, що автор висловив цю думку в 2001 році, коли вийшло перше англomовне видання, стає зрозумілим, що поточна ситуація змінилась але деякі переваги в українських брендів ще залишаються: конкуренція слабка в порівнянні із розвиненими країнами, є можливість використовувати існуючий досвід найбільш успішних світових брендів.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Розвиток самостійних брендів має свої переваги та недоліки, подолання яких можливе через розвиток бренду, розширення його асортименту. Аналіз існуючих підходів до класифікації видів брендів і побудови оптимальної архітектури брендів показав наявність широкого вибору можливостей для українських виробників і власників брендів з метою стратегічного управління процесом розвитку. Глобалізація та інтернаціоналізація процесу брендування передбачає необхідність

балансування між збереженням традиційної для конкретного бренду архітектури й унікального підходу до її вибору з урахуванням національних особливостей ринку.

Подальші дослідження в даному напрямку досить перспективні тому, що мають безпосереднє відношення до питання збільшення ефективності розвитку процесу брендування в Україні.

Список літератури:

1. Аакер Д.А. Створення сильних брендів. - М.: Видавничий дім Гребенникова, 2003. - 440 с.
2. Безрукова Н.В., Свічкарь В.А. Особливості бренд-менеджменту в транснаціональних корпораціях // Ефективна економіка. № 2. 2014 [Електронне джерело]. - Режим доступу: <http://www.economy.navka.com.ua/?op=1&z=2748>
3. Дан Г. Рождение бренда. - М.: Гелеос, - 2004. - 344 с.
4. Капферер Ж.-Н. Бренд навсегда: создание, развитие, поддержка ценности бренда. - М.: Вершина. - 2007. - 443с.
5. П'янова О. В. Бренди та торгові марки: сутність понять, функції, класифікація / О. В. П'янова // Аспекти соціально-економічного розвитку транзитивної економіки : кол. моногр. - Умань, 2012. - Ч. 2. - С. 204-214.
6. Січко С.М. Бренд як інструмент сучасного бізнесу // Економічний вісник НГУ. - 2008. - № 1-2. - С.125-132
7. Keller, K.L. (2013) Strategic Brand Management: Building, Measuring, and Managing Brand Equity.- 4th edition.- Edinburgh: Pearson Education, Inc.- 591 p.
8. Upshaw L.B. Truth: The New Rules for Marketing in a Skeptical World. AMACON. - 2007. - 288 p.

Аннотация

Галина Студинская

АНАЛИЗ ПОДХОДОВ К ВЫБОРУ АРХИТЕКТУРЫ БРЕНДА

Рассмотрены пути построения архитектуры бренда. Систематизированы современные подходы по отдельным классификационным критериям. Проведен анализ концептуальных подходов известных брендологов к выбору оптимальной архитектуры бренда.

Ключевые слова: бренд, виды бренда, архитектура бренда

Summary

Galina Studinska

ANALYSIS OF APPROACHES TO SELECT BRAND ARCHITECTURE

The ways of building brand architecture are considered. The modern approaches for individual classification criteria are systematized. The analysis of conceptual approaches of known specialists to choosing the optimal architecture brand is conducted.

Keywords: brand, brand types, brand architecture

ШЛЯХИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

Досліджуються шляхи забезпечення фінансової безпеки підприємства. Розглянуто сутність цього поняття, охарактеризовані фактори, що впливають на стан фінансової безпеки, а також визначено складові механізму забезпечення фінансової безпеки підприємницьких структур.

Ключові слова: фінансова безпека, фінансовий механізм, забезпечення фінансової безпеки, загроза, фінансово-господарська діяльність.

Постановка проблеми. Ринкова система господарювання зумовила значні зміни умов і принципів діяльності підприємств. Поруч із елементами її позитивної структурної перебудови триває загострення економічних проблем господарювання, серед яких можна виділити обмеженість ресурсів та відсутність досвіду управління ними, конфліктність інтересів, недостатня стабільність, суб'єктивність пріоритетів та невідповідність фінансових рішень можливостям підприємств. Рух їх грошових потоків визначається нині не тільки об'єктивними економічними реаліями, але й суб'єктивними діями зовнішніх чинників, що вимагає значних зусиль з боку підприємств для забезпечення необхідного рівня фінансової безпеки та ефективності функціонування.

Подолання зазначених причин зумовлює необхідність дослідження шляхів забезпечення фінансової безпеки підприємств, які б дозволили ефективно управляти фінансами підприємств в умовах загрози неплатоспроможності, перерозподіляти обмежені ресурси для ефективного їх використання, та слугували засобом захисту майнових прав власників. Важливість окресленої проблематики та необхідність її вирішення складає вагомий аргументи на користь актуальності теми даного дослідження.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Суттєвий внесок у розробку фундаментальних основ фінансової безпеки підприємств зробили зарубіжні економісти А. Берле, О. Вільямсона, М. Дженсена, Р. Коуза, В. Меклінга, К. Мерфі, Г. Мінза, Г. Шиназі, Ю. Благова, Ш. Валітова, Д. Волкова, І. Івашковської, В. Катькала, Є. Олійникова, Г. Пирогова. Вагомий внесок в розробку теоретичних та прикладних питань фінансової безпеки зробили також такі вітчизняні вчені як: О. Барановський, Д. Баюра, І. Бланк, М. Бутко, О. Васирик, К. Горячева, Л. Грицина, І. Д'яконова, М. Єрмошенко, І. Івасів, О. Костюк, Т. Кузенко, А. Кузнєцова, Д. Леонов, Т. Момот, В. Москаленко, В. Мунтян, М. Мурашко, О. Пластун, Н. Сабліна та ін.

Виділення нерозв'язаних раніше частин загальної проблеми. Враховуючи важливість напрацювань у теоретико-методологічній базі фінансової безпеки підприємств, варто відзначити, що окремі теоретичні, методичні аспекти залишаються недостатньо розробленими, переважає фрагментарний аналіз та вибіркового підходу щодо висвітлення окремих аспектів її забезпечення. Зокрема, нема єдиного узгодженого підходу щодо визначення фінансової безпеки підприємства, потребують

систематизації показники оцінки її рівня, особливої уваги заслуговує побудова цілісної системи її фінансового забезпечення.

Формулювання цілей статті. Метою дослідження виступають теоретичні аспекти формування механізму забезпечення фінансової безпеки підприємства в сучасних умовах господарювання.

Викладення основного матеріалу. Формування і практична реалізація відповідного механізму забезпечення фінансової безпеки підприємства передбачають, перш за все, з'ясування суті цього поняття, визначення факторів, що впливають на стан фінансової безпеки, дослідження взаємопов'язаності окремих складових цієї досить складної за будовою економічної категорії.

Так, К.С. Горячева, аналізуючи сутність даної категорії, пропонує визначення фінансової безпеки підприємства як фінансового стану, який характеризується, по-перше, збалансованістю і якістю сукупності фінансових інструментів, технологій і послуг, котрі використовуються підприємством, по-друге, стійкістю до внутрішніх і зовнішніх загроз, по-третє, здатністю фінансової системи підприємства забезпечувати реалізацію власних фінансових інтересів, місії і завдань достатніми обсягами фінансових ресурсів, по-четверте, забезпечувати ефективний і сталий розвиток цієї фінансової системи [4, с. 66].

З. М. Васильченко, І. П. Васильченко стверджують, що фінансова безпека підприємства – це і є сама захищеність фінансових інтересів суб'єктів господарювання на всіх рівнях фінансових відносин [3, с.37].

М. Ю. Погосова, В. С. Лебедева акцентують увагу на тому, що фінансова безпека підприємства – це складова економічної безпеки підприємства, яка являє собою такий стан підприємства, що забезпечує оптимальне залучення та ефективне використання фінансових ресурсів підприємства; дозволяє самостійно розробляти та впроваджувати фінансову стратегію, ідентифікувати небезпеки та загрози стану підприємства та розробляти заходи для їх вчасного усунення [8].

В. В. Шелест вказує на те, що фінансова безпека підприємства – це такий фінансовий стан, який характеризується збалансованістю, стійкістю до внутрішніх і зовнішніх впливів, дозволяє забезпечити ефективну діяльність підприємства за рахунок оптимального залучення майна, переданого установниками в управління в довгостроковому періоді [10, с. 182].

На думку А.В. Гукової та І.Д. Анікіної, сутність фінансової безпеки підприємства полягає в здатності підприємства самостійно розробляти й проводити фінансову стратегію, відповідно до цілей корпоративної стратегії, в умовах невизначеного й конкурентного середовища, тобто фінансова безпека являє собою такий стан підприємства, що дозволяє забезпечити фінансову рівновагу, стабільність, платоспроможність і ліквідність підприємства в довгостроковому періоді; задовольняє потреби підприємства у фінансових ресурсах для стійкого розширеного відтворення підприємства; забезпечує достатню фінансову незалежність підприємства; здатна протистояти існуючим і виникаючим небезпекам, що прагнуть завдати фінансової шкоди підприємству або змінити всупереч бажанню структуру капіталу, або примусово ліквідувати підприємство; забезпечує достатню гнучкість при прийнятті фінансових рішень; захищає фінансові інтереси власників підприємства [5, с. 101].

Л. С. Мартюшева пропонує визначати фінансову безпеку підприємства як кількісно та якісно детермінований рівень його фінансового стану, що забезпечує стабільну захищеність його пріоритетних збалансованих фінансових інтересів від ідентифікованих реальних і потенційних загроз зовнішнього і внутрішнього характеру, параметри якого визначаються на основі його фінансової філософії і створюють необхідні передумови фінансової підтримки його зростання в поточному і перспективному періодах [7, с. 179].

Відповідно до об'єкта визначення О.І. Барановський дає визначення фінансової безпеки страхових компаній як такий рівень забезпеченості страхових компаній фінансовими ресурсами, який дозволив би їм забезпечувати своє ефективне функціонування й у разі потреби відшкодовувати обумовлені в договорах страхування збитки своїх клієнтів" [1, с. 272-273]. На наш погляд фінансова безпека не повинна обмежуватись лишень рівнем забезпеченості фінансовими ресурсами, а повинна охоплювати всі інші складові фінансово-економічної діяльності підприємств.

Найбільш комплексний підхід до визначення поняття «фінансова безпека підприємства подає І.А. Бланк. Під фінансовою безпекою підприємства розглядається як кількісно і якісно детермінований рівень фінансового стану підприємства, який забезпечує стабільну захищеність його пріоритетних збалансованих фінансових інтересів від ідентифікованих реальних і потенційних загроз зовнішнього й внутрішнього характерів, параметри якого визначаються на основі його фінансової філософії й створюють необхідні передумови фінансової підтримки його стійкого зростання в поточному й перспективному періодах. Автором виокремлено такі характеристики фінансової безпеки:

- є основним елементом системи його економічної безпеки, в загальному складі елементів економічної безпеки;

- є системою кількісних і якісних параметрів фінансового стану підприємства, що в комплексі відображають рівень його фінансової захищеності;

- об'єктом забезпечення фінансової безпеки є сформована система пріоритетних фінансових інтересів підприємства, що потребують захисту в процесі фінансової діяльності;

- важливим цільовим спрямуванням системи фінансової безпеки підприємства є створення необхідних фінансових передумов стійкого зростання підприємства в поточному і перспективному періодах;

- основою формування фінансової безпеки підприємства є ідентифікована система реальних і потенційних загроз зовнішнього та внутрішнього характеру його фінансовим інтересам;

- система фінансової безпеки конкретного підприємства припускає диференційований рівень кількісних і якісних параметрів захищеності фінансових інтересів;

- фінансова безпека підприємства є системою, що забезпечує стабільність вадливих фінансових пропозицій розвитку підприємства, які формують захищеність його фінансових інтересів [2].

Отже підсумовуючи вище згадані підходи науковців до визначення суті досліджуваної економічної категорії, під фінансовою безпекою підприємств ми повинні розглядати здатність підприємницьких структур ефективно і стабільно здійснювати свою фінансово-господарську діяльність, оптимально використовувати фінансові ресурси через використання сукупності взаємопов'язаних діагностичних, інструментальних та контрольних заходів фінансового характеру та забезпечити нівелювання впливу негативних факторів внутрішнього та зовнішнього середовища.

Одночасний вплив внутрішніх та зовнішніх чинників на фінансово-господарську діяльність загрожують фінансовій безпеці підприємств.

Зовнішні чинники, як правило, не залежать від підприємницької діяльності. До них належать фактори, пов'язані зі загальною економічною ситуацією, з рівнем інфляції, з специфікою окремих товарних ринків, впливом природних, географічних, транспортних і науково-технічних умов на виробництво і реалізацію продукції. На зовнішні чинники підприємства не мають змоги впливати, або цей вплив дуже слабкий, оскільки вони зумовлені макроекономічними, політичними, демографічними процесами та посиленням міжнародної конкуренції і науково-технічного прогресу. Відповідно ці чинники визначають зовнішні умови діяльності підприємницьких структур.

Внутрішні чинники, такі як зростання дебіторської заборгованості, дефіцит власних оборотних коштів, неефективність фінансових вкладень, послаблення договірної дисципліни, несвоєчасне оновлення асортименту товарної продукції безпосередньо залежать від організації роботи на самому підприємстві. У цьому контексті особливої уваги заслуговують чинники, що впливають на зв'язки підприємства з постачальниками і покупцями, кредиторами та інвесторами. Порушення постачальниками своїх зобов'язань, несвоєчасне виконання ними умов угод можуть стати причинами збоїв у виробничому процесі, простоїв устаткування, а отже, зменшення обсягів випуску продукції і недоотримання виручки. Кредитори, які передчасно вимагають повернення коштів або

змінюють умови кредитного договору, також підривають виробничу діяльність підприємств. З іншого боку, покупки, які вчасно не розраховуються за відвантажену продукцію і отримують таким чином кредит без згоди позичальників, у свою чергу, провокують неплатоспроможність на підприємствах. Таким чином, низький рівень договірної дисципліни, та, відповідно, невиправданий економічний ризик зумовлюють умови неплатежів підприємств і негативно впливають на їх фінансову спроможність, яка відображається на структурі та співвідношенні джерел формування фінансових ресурсів підприємств і його капіталу в цілому.

Забезпечення фінансової безпеки підприємства є важливою складовою механізму управління підприємством, що передбачає вжиття наступних заходів:

- досягнення максимальної величини прибутку за мінімальних витрат;
- підвищення рівня рентабельності підприємства в цілому та активів і власного капіталу зокрема;
- забезпечення достатності фінансових ресурсів на всіх етапах економічного розвитку;
- забезпечення фінансової стійкості та стабільності, ліквідності та платоспроможності підприємства;
- безпека операційної, фінансової та інвестиційної діяльності;

– узгодження фінансових інтересів підприємства з інтересами навколишнього середовища;

– наявність на підприємстві стійкої до загроз фінансової системи для забезпечення реалізації фінансових цілей, завдань та інтересів суб'єктів ринку.

Важливість проблеми забезпечення фінансової безпеки підприємства визначає такі головні напрями діяльності для створення ефективного механізму забезпечення безпеки фінансово-господарської діяльності підприємства, як: стратегічне планування, бюджетування, оперативне управління; організація поточного контролю за виконанням планів (програм) діяльності підприємства.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Таким чином фінансова безпека є універсальною категорією, яка відображає достатню фінансову незалежність та захищеність фінансових інтересів власників підприємства, здатність протистояти негативним впливам зовнішнього та внутрішнього середовища, а також представляє такий стан підприємства, при якому воно знаходиться у фінансовій рівновазі, є фінансово стійким, платоспроможним, ліквідним в довгостроковому періоді та забезпеченим фінансовими ресурсами для стійкого розширеного відтворення.

Список літератури:

1. Горячева К. С. Фінансова безпека підприємства. Сутність та місце в системі економічної безпеки / К. С. Горячева // Економіст. 2003. – № 8. – С. 65–67.
2. Васильченко З. М., Васильченко І. П. Теоретична концепція оцінки економічної безпеки банку / З. М. Васильченко, І. П. Васильченко // Банківська справа. – 2006. – № 4. – С. 36–39.
3. Погосова М. Ю. Аналіз методичного забезпечення оцінювання фінансової безпеки підприємства [Електронний ресурс] / М. Ю. Погосова, В.С.Лебедева // Экономические науки. – Режим доступу: <http://www.rusnauka.com>.
4. Шелест В. В. Управління фінансовою безпекою довірчого товариства / В. В. Шелест // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 3. – С. 181–184.
5. Гукова А. В. Роль фінансової безпеки підприємства в системі його економічної безпеки / А. В. Гукова, И. Д. Аникина // Образованіе и общество. – 2006. – № 3. – С. 98–102.
6. Мартюшева Л. С. Фінансова безпека підприємства / Л. С. Мартюшева, Т. Е. Петровська, Н. І. Трихліб // Комунальное хозяйство городов: науч. техн. сб. Выпуск 71. Серия: Экономические науки. – К. : «Техніка», 2006. – С. 235–238.
7. Барановський О. І. Фінансова безпека / О. І. Барановський; Ін-т екон. прогнозування. – К.: Фенікс, 1999. – 338 с.
8. Бланк И. А. Управление фінансової безпекою підприємства / И.А. Бланк. – К. : Ника-Центр, Эльга, 2006. – 776 с.
9. Механизмы управления экономической безопасностью / Ю. Г. Лысенко, С. Г. Мищенко, Р. А. Руденский, А. А. Спиридонов / Под ред. Ю. Г. Лысенко. – Донецк : ДонНУ, 2002. – 178 с.
10. Самбуріна Н. С. Аналіз фінансової складової безпеки підприємства / Н. С. Самбуріна. – Х. : Изд. ХНЕУ, 2006.

Аннотация

Роман Грешко

ПУТИ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Исследуются пути обеспечения фінансової безопасности предприятия. Рассмотрены сущность этого понятия, охарактеризованы факторы, влияющие на состояние фінансової безопасности, а также определены составляющие механизма обеспечения фінансової безопасности предпринимательских структур.

Ключевые слова: фінансовая безопасность, фінансовый механизм, обеспечения фінансової безопасности, угроза, фінансово-хозяйственная деятельность.

Summary

Roman Greshko

THE WAY OF PROVISION FINANCIAL SECURITY COMPANIES

Explore ways to ensure financial security company. The essence of this concept, describes the factors affecting the state of financial security, and identifies the components of the mechanism to ensure the financial security of business organizations.

Keywords: financial security, financial mechanism, to ensure financial security, the threat of financial and economic activity.

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ АГРОПРОМИСЛОВИХ КЛАСТЕРІВ

Обґрунтовано теоретичні аспекти формування агропромислового кластера. Визначено проблеми функціонування агропромислових кластерів. Осмислено напрямки подальшого розвитку агропромислового виробництва на кластерній основі. Визначено ознаки формування агропромислового кластеру. Опрацьовано світовий досвід формування та функціонування кластерів на прикладі США, Японії, Словенії, Фінляндії, Казахстану, України, Росії. Подано класифікацію кластерів у західній економіці. Вказано принципи взаємодії підприємств-учасників агропромислового кластеру, відмінності між кооперацією, інтеграцією та кластерними формами. Зазначено мету кластерних технологій у створенні та підтримці кластерного середовища. Обґрунтовано необхідність створення агропромислових кластерів.

Ключові слова: агропромисловий кластер, агропромислове виробництво, ефективність, конкурентоспроможність, кластерний підхід.

Постановка проблеми. Без використання механізму кластеризації неможливе формування інноваційної моделі розвитку конкурентоспроможного агропромислового виробництва. Кластеризація в широкому розумінні та агропромислова кластеризація безпосередньо набуває широкого визнання у світі як основний шлях розвитку конкурентоспроможності, залучення інвестицій, створення та впровадження нових технологій, залучення інвестицій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Останнім часом в Україні з'явилося чимало публікацій з кластерної тематики. У них акцент робиться в першу чергу на перевагах кластерних формувань. Даній тематиці присвячені праці таких учених, як: Г.М.Саранчук [23], О.В.Величко [6], О.Є.Кузьмін [13], О.В.Ульянченко [27], Л.Сьоміна [25], І.Ю.Гришова та А.Ю.Присяжнюк [8], М.М.Одінцов та О.М.Одінцов [19], П.Т.Саблук [22], М.Ф.Кропивко [17], Т.В.Божидарнік [4], А.В.Іванько [10], В.В.Бакум [2], А.С.Мохненко [18], Майкл Портер [21], В.Усов [28], С.І.Соколенко [24], Н.К.Васильєва [5], В.Аузан та Т.Гурова [1], В.Г.Ткаченко та В.І.Богаčov [26], Є.А.Богданова [3], Ю.І.Головня [7], С.І.Грядов [9], Г.В.Коваленко [11], Л.В.Куцина [15], Б.М.Одягайло [20], Г.Р.Хасаєв [29], Г.Т.Шкурін [31], Р.О.Кулик [14], Д.В. Крисанов [16], Коваленко Г.В. [11].

Зокрема: створення зернового кластера з урахуванням регіональних особливостей розвитку галузі розглядає Г.М.Саранчук [23]. Кластерну модель територіального об'єднання сільськогосподарських товариств з обмеженою відповідальністю опрацював О.В.Величко [6]. Проблематику використання кластерів як важливого чинника інноваційного розвитку вітчизняних підприємств та територіальних утворень розкриває О.Кузьмін [13]. О.В.Ульянченко [27] досліджує аналіз створення та функціонування кластерів у АПК, вивчає питання підвищення конкурентоспроможності агропромислового комплексу України на кластерних засадах. Проблема створення

інвестиційного кластера з метою підвищення конкурентоспроможності продукції розглядає Л.Сьоміна [25]. І.Ю.Гришова та А.Ю.Присяжнюк [8] досліджують переваги кластера в системі інноваційного розвитку забезпечення економіки. Р.О.Кулик [14] вивчає основні фактори формування кластерних структур. Автори М.М.Одінцов та О.М.Одінцов [19] аналізують перспективні зони розвитку аграрних кластерів в регіонах України, розглядають модель горизонтальної інтеграції на вертикально інтегрованому ринку. Академік П.Т.Саблук [22] запропонував модель територіально-виробничого кластера і запровадження її для розвитку агропромислового виробництва і сільських територій. Розвиток міжгосподарського самоврядування за допомогою використання механізму кластерної організації виробничої діяльності вивчає академік М.Ф.Кропивко [17]. Т.В.Божидарнік [4] зосереджує увагу на особливостях регіональної структури окремих кластерних систем в Україні. А.В.Іванько [10] вивчає питання розвитку аграрного сектору регіону на основі кластерного підходу та методичні підходи з організації агропромислового виробництва на кластерній основі. В.В.Бакум [2] подає методологічні розробки агропромислових кластерних утворень регіону.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Однак дана тематика теоретичних аспектів формування агропромислових кластерів не втрачає своєї актуальності та залишає ряд нез'ясованих питань. Метою даної статті є систематизація наукових позицій щодо кластерної моделі організації агропромислового виробництва в контексті підвищення конкурентоспроможності агропромислового виробництва.

Формулювання цілей статті. Надзвичайно актуальні сьогодні дослідження щодо подальшого поглиблення теоретичних засад і вдосконалення методологічних основ створення та розвитку агропромислових кластерів. Певного доопрацювання потребує понятійно-термінологічний апарат, зокрема визначення

змісту та сутнісних характеристик поняття «кластер» та «агропромисловий кластер».

Викладення основного матеріалу. Одним із перспективних напрямків підвищення ефективності АПК є використання кластерних технологій. Західна економіка класифікує кластери так:

- сконцентровані на обмеженій території конкуруючі компанії, які випускають диференційований продукт;

- сукупність територіально сконцентрованих компаній, зв'язаних між собою за принципом територіальної спеціалізації;

- вертикально інтегрована спеціалізована територія в рамках державної економічної політики;

- сукупність малих організаційних форм, сконцентрованих навколо організацій-монополіста.

Для нас дуже важливе визначення дефініції «кластер», що зумовило формування таблиці 1.

Таблиця 1

Підходи до визначення категорії кластери у наукових дослідженнях

| АВТОР | ВИЗНАЧЕННЯ |
|--------------------------------|--|
| Майкл Портер [21] | Сконцентровані за географічною ознакою групи взаємопов'язаних компаній, спеціалізованих постачальників послуг, у відповідних галузях, а також пов'язаних з їх діяльністю організацій (університетів, агентств зі стандартизації, торгових об'єднань) у певних галузях, що конкурують і разом з тим співпрацюють |
| М.В.Кропивко [17] | Міжгосподарське територіальне об'єднання взаємодоповнюваних підприємств, що співпрацюють між собою, формуючи замкнутий технологічний цикл великотоварного виробництва та реалізації конкурентоспроможної кінцевої продукції (товарів, послуг) при збереженні юридичної самостійності його учасників |
| В.Усов [28] | Спільнота економічних суб'єктів, тісно пов'язаних в мережу галузей, взаємно сприяючих росту конкурентоспроможності один одного |
| С.І.Соколенко [24] | Група близьких, географічно взаємопов'язаних, компаній та організацій, що співпрацюють із ними, спільно діючих у певному виді бізнесу, які характеризуються спільністю напрямів діяльності та взаємодоповненнями один одного |
| Н.К.Васильєва [5] | Територіальне об'єднання споріднених за виробничими напрямками діяльності підприємств для посилення |
| В.Аузан, Т.Гурова [1] | Галузь промисловості чи сфери послуг, яка просторово представлена заводами певних фірм, зайнятих у цій галузі промисловості; ланцюжок доданої вартості в певному регіоні або регіонах |
| В.Г.Ткаченко, В.І.Богачов [26] | Об'єднане загальними інтересами в географічному регіоні взаємопов'язаних підприємницьких структур, господарств, представників місцевих органів влади; наукових установ в межах певної території з метою забезпечення підприємств та організацій різних галузей виробництва сучасною технікою та обладнанням, новими технологіями для створення умов по підвищенню ефективності виробництва та конкурентоспроможності продукції на зовнішньому та внутрішньому ринку |
| Г.Р.Хасаєв, Ю.В.Міхєєв [29] | Географічно локалізована сукупність виробничо активних суб'єктів економічної діяльності з умотивованими та стійкими коопераційними відносинами |
| Коваленко Г.В. [11] | Інтегровані системи, усередині яких виробничі підприємства, постачальники послуг, некомерційні організації, наукові та інші установи, що з ними пов'язані, співпрацюють, маючи на меті спільне виробництво та реалізацію продукції; виробничі підприємства, постачальники послуг, некомерційні організації, наукові та інші установи, що з ними пов'язані, співпрацюють, маючи на меті спільне виробництво та реалізацію продукції, а також отримання при цьому максимального прибутку |
| Б.М.Одягайло [20] | Компанії готового продукту; постачальників спеціалізованих факторів виробництва, а також сервісних послуг; фінансові заклади; фірми в супутніх галузях з каналами збуту та споживача, виробників сторонніх продуктів; спеціалізованих провайдерів інфраструктури, урядові та інші заклади; торгові асоціації; спільні структури приватного сектора, що підтримують членів кластера, а також соціальну структуру |

Сформовано автором на основі опрацьованих джерел

Зазначимо, що існує відмінність між звичайною кооперацією, інтеграцією та кластерними формами. Безпосередньо кластери характеризуються такими особливостями:

- наявністю великої організації-лідера;

- довготривалою координацією учасників кластера в межах виробничих програм;

- територіальною локалізацією основної маси господарюючих зв'язків учасників кластеру.

На нашу думку, метою кластерних технологій є створення та підтримка кластерного середовища. Поєднання конкуренції, кооперації та інтеграції на географічно обмеженій спеціалізованій території виступає визначальною ознакою кластера. Погоджуємося з професором А.С.Мохненко [18], що підприємства які входять до агропромислового кластера можуть взаємодіяти, керуючись ступенем міжгалузевого переміщення знань. Сюди можна віднести:

1) переміщення технологій, пов'язаних з виробництвом проміжної і кінцевої продукції, взаємодією виробників і користувачів;

2) переміщення персоналу всередині кластера для поширення нових методів управління;

3) технічну взаємодію (патентування, безпосереднє освоєння патентів, використання технічних новинок у суміжних галузях і виконання науково-дослідних проектів).

Кластер в агропромисловому комплексі за вищезгаданим автором [18] представляється як територіально відокремлена, інноваційно спрямована квазіінтегрована структура, утворена на основі принципу технологічного ланцюга і реалізуюча загальні економічні інтереси учасників, пов'язаних у даній структурі визначеною культурою взаємодії. Агропромисловий кластер має функції основного інструменту програмно-цільового планування й управління в рамках агропромислової політики з метою комплексного використання економічної та соціальної складової агросектора.

Створення кластерних структур в агропромисловому комплексі викликано необхідністю і реальною можливістю вирішити проблеми трансакційних витрат, "подвійної маржиналізації", одержання синергетичного ефекту і реалізації ефекту масштабу.

Деталізуємо й узагальнюємо поняття агропромисловий кластер за допомогою таблиці 2.

Таблиця 2

Визначення поняття агропромисловий кластер

| АВТОР | ВИЗНАЧЕННЯ |
|--------------------------------|---|
| С.І.Грядов [9] | Територіальне сполучення організацій, пов'язаних виробничо-збутовою діяльністю з метою підвищення конкурентоспроможності продукції та активізації інвестиційної діяльності. |
| А.С.Мохненко [18] | Територіально відокремлена, відокремлена, інноваційно спрямована, квазіінтегрована структура, утворена за принципом технологічного ланцюга, яка реалізує загальні інтереси учасників, пов'язаних у даній структурі, що визначена структурою взаємодії. |
| П.Т.Саблук [22] | Концентрація та спеціалізація агропромислового виробництва на певній території для узгодження спеціальних дій на ланцюжку «виробництво – зберігання – переробка - реалізація сільськогосподарської продукції» з метою ефективної інтеграції у світовий простір, підвищення конкурентоспроможності та збільшення прибутків учасників кластера. |
| В.В.Бакум [2] | Добровільне об'єднання підприємств, що займаються агропромисловим виробництвом, установ або інших організацій регіону, однієї чи кількох (суміжних із сільськогосподарською) галузей, що знаходяться територіально дуже близько (географічна локалізація агровиробництва) в технологічно-фінансову структуру, що об'єднана одним технологічним циклом виробництва агропромислової продукції по всьому логістичному ланцюгу. |
| І.Ю.Гришова, А.Ю.Присяжнюк [8] | Стійка система взаємодії сільськогосподарських суб'єктів і контрагентів із високим ступенем агрегації в межах регіональної та ринкової концентрації з метою підвищення ефективності виробничо-господарської діяльності й конкурентоспроможності, шляхом створення та реалізації спільної продукції |
| Є.А.Богданова [3] | Інноваційно-спрямована, територіально інтегрована структура з елементами мережевої організації, організована на основі сільськогосподарського виробництва, яка включає різні сфери АПК, що входять у технологічний ланцюг доданої вартості. |

Сформовано автором на основі опрацьованих джерел

Кластери в агропромисловому комплексі формуються завдяки таким ознакам:

- технологічний: (формування і підтримка висококваліфікованих робочих кадрів);

- вертикальний, горизонтальний і латеральний ознакам: (співробітництво у сфері обігу з постачальниками продукції інтелектуальної праці);

- географічний, фокусний і вертикальний ознакам: виражаються в застосуванні

технологічних і технічних новинок у середовищі малого та середнього бізнесу.

Звернемося до позитивного світового досвіду формування та функціонування кластерів:

1) у Фінляндії та інших країнах Північної Європи опрацьована державна політика вибору, формування та розвитку кластерів;

2) у різних штатах США діють комісії з розробки кластерних стратегій та ініціювання створення кластерів, зорієнтованих на інноваційну діяльність;

3) Данія розробила уніфікований підхід до міжфірмового співробітництва на засадах кластеризації;

4) у Японії на базі технопарків організовуються регіональні центри консолідації зусиль уряду, університетів і промисловості для реалізації соціально - економічних проектів кластерного розвитку територій;

5) у Словенії діє постійна національна програма розвитку кластерів на певні терміни (ідентифікація потенційних кластерів - 1 рік, розвиток кластерної політики - 1 рік, практична реалізація державної політики - 2,5 роки);

6) у Казахстані функціонує «Казахстанська кластерна ініціатива» з організації конкурсів на розробку регіональних кластерних пілотних проектів (останній конкурс виграв проект Кустанайського молочного кластера);

7) у Росії роботи з кластеризації економіки проводяться в різних регіонах. Так, у Північно-Західному федеральному окрузі основний напрям їх створення - формування фінансових агропромислових груп, у Санкт-Петербурзі створено потужний агропромисловий пул-молочний кластер «Петмол» та ін.;

8) в Україні також є позитивний досвід формування кластерів за програмою «Поділля перший». У ньому об'єднанні — туристичний, харчовий, сільського туризму, швейний і будівельний. Створений у 1998 році.

На сьогодні в українському законодавстві відсутнє поняття «кластер», навіть у Господарському Кодексі України відсутнє поняття кластера, як територіального об'єднання підприємств. Зазначимо, що у діючих нормативних документах щодо засад державної аграрної політики не передбачено регламентування діяльності аграрних кластерів. Наприклад, у Законі України «Про основні засади державної аграрної політики на період до 2015 р.» та «Державній цільовій програмі

розвитку українського села на період до 2015 р.» не згадується кластер узагалі. Лише проектом Закону України «Про сільське господарство» визначено, що у сільському господарстві можуть утворюватись міжгосподарські організаційно-управлінські структури у вигляді самоврядних господарських об'єднань кооперативного господарювання та регіонального співробітництва в організаційно-правових формах товариств, асоціацій, консорціумів.

Разом з тим, розвиток аграрних кластерів визнано одним з найважливіших напрямів у стратегіях багатьох регіонів нашої держави:

«Стратегії розвитку Сумської області «Нова Сумщина – 2015» (2010 р.) у ній основою для економічного розвитку області визначено розвиток кластерів у АПК;

«Стратегії соціально-економічного розвитку Чернігівської області на період 2015», нею передбачено формування цілісних регіональних інфраструктурних і виробничих комплексів на основі кластерного механізму розвитку малого підприємництва за виробничо-збутовими ознаками;

«Стратегії соціально-економічного розвитку Херсонської області на період до 2015», у якій ідеться про створення агропромислового науково-виробничого кластера на базі Регіонального агропромислового центру;

«Стратегії економічного та соціального розвитку Волинської області на 2004-2015pp», у ній чітко визначено формування агропромислових кластерів;

«Стратегії регіонального розвитку Запорізької області на період до 2015 року», нею визначено підтримку розвитку інноваційно-технологічного кластеру «Агробум» і національного кластера «Нові машини».

Наведемо приклади практичного створення та функціонування агропромислових кластерів і проілюструємо це за допомогою таблиці 3.

Таблиця 3

Приклади практичного створення та функціонування агропромислових кластерів

| Місцезнаходження та рік створення кластеру | Приклад |
|--|--|
| сmt. Гриців Шепетівського району Хмельницької області 2002 рік | кластер «Оберіг» об'єднує 10 агроосель, які приймають туристів і бажаючих відпочити в селі. |
| Полтавська область 2007 рік | кластер виробників екологічної продукції. |
| Чернівецька область 2009 рік | українсько-румунський «Перший аграрний кластер з вирощування плодово-ягідної продукції та розвитку садівництва |
| м. Рівне 2009 рік | регіональний агропромисловий інноваційний кластер «Агроінновації» |
| Вінницька область 2011 рік | переробно- харчовий кластер |

Сформовано автором на основі опрацьованих джерел

Позитивний світовий досвід переконує, що значні переваги виробничих систем відбуваються на кластерній основі. Саме завдяки кластерам мінімізуються потреби у транспортних перевезеннях та створюється єдина транспортна мережа для своєчасної доставки сировини, матеріалів, обміну готовою

продукцією та напівфабрикатами. Крім того, кластерна модель сприяє розвитку галузевої екології та дає можливості для повторного використання супутніх продуктів та відходів. Кластери являють собою комбінацію конкуренції та кооперації, таким чином, що об'єднання в

одних сферах допомагає успішно вести конкурентну боротьбу в інших.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Вважаємо, що необхідне поетапне формування регіональних агропромислових кластерів як найдосконалішої системи дотримання соціально-економічних інтересів організацій агропромислового комплексу. Саме тут буде розв'язана проблема цінового диспаритету.

Розвиток аграрних кластерів гальмують такі чинники:

- недосконалість законодавчої бази для функціонування кластерів;
- брак довіри між органами державної влади та бізнесом;
- брак іноземних інвестицій та венчурного капіталу, які є важливим джерелом розвитку кластерів у розвинених країнах;
- відсутність єдиної інформації про існування кластерів.

На нашу думку, кластери в аграрному секторі відкривають перспективи в плані структурних перетворень, вони також повинні відігравати вирішальну роль у досягненні стану сталого розвитку та конкурентних переваг як сільськогосподарських галузей, так і регіонів. Можливість входження до складу кластерів у підприємств різних галузей надає аграріям перспективу формування потужного агропромислового комплексу. Безсумнівно, що кластер стимулюватиме кооперацію між сільськогосподарськими виробниками та переробною промисловістю регіону, що дозволить згладити коливання цін і забезпечити передбачуваність виробництва на перспективу. Беззаперечний факт, що розвиток кластерів сприятиме розвитку внутрішнього ринку споживання, що є необхідною передумовою становлення національної економіки.

Список літератури:

1. Аузан В., Гурова Т. От Госплана до наших дней. /В. Аузан, Т. Гурова // Эксперт: Интернет-журнал ресурс.- Режим доступа http://www.opec.ru/library/article.asp?c_no=19&d_no=511.
2. Бакум В.В. Методология разработки агропромисловых кластерных утворень регіону/ В.В. Бакум // Економіка АПК. — 2009. — №4. — С.38–44.
3. Богданова Е.А. Стратегия формирования агропромышленного кластера региона /Е.А. Богданова // [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://journal.vlsu.ru/index.php?id>.
4. Божидарнік Т.В. Інституціональні та економічні передумови формування сучасних підприємницьких структур у молокопродуктовому підкомплексі. Економічні науки «Серія Економіка та менеджмент»: Збірник наукових праць. Луцький національний технічний університет. — Випуск 10 (38). — Луцьк, 2013. С. 5-17.
5. Васильєва Н.К. Математичні моделі інноваційного розвитку в аграрній економіці: [монографія] /Н.К. Васильєва.- Дніпропетровськ: РВВ ДДПУ, 2007.- 348с.
6. Величко О. В. Кластерна модель ефективного використання трудових ресурсів сільськогосподарських підприємств регіону / О. В. Величко // Агросвіт. — 2010. — № 2. — С. 21-25.
7. Головна Ю.І. Формування агропромислових кластерів як фактор інноваційного розвитку в посткризових умовах. /Ю.І. Головна// Дніпропетровський державний аграрний університет.- Електронне наукове фахове видання "Ефективна економіка". - 2013.- №4.
8. Гришова І.Ю., Присяжнюк А.Ю. Кластери в агропромисловому комплексі: проблеми та перспективи розвитку /Гришова І.Ю.,Присяжнюк А.Ю.// Економіка АПК. — 2011. - № 4. — с.142- 147.
9. Грядов С.И. Агропромышленный кластер: проблемы и перспективы развития /С.И. Грядов, И.В. Ковалева // Вестник Алтайского государственного аграрного университета. — 2009. — № 4 (54). — С. 74–79.
10. Іванько А.В. Розвиток аграрного сектору регіону на основі кластерного підходу / А.В. Іванько // Економіка АПК. — 2009. — №4. — С. 32–37.
11. Коваленко Г.В. Кластери як перспективна форма інтеграції та кооперації розвитку АПК /Г.В. Коваленко// Вісник аграрної науки Причорномор'я. — Миколаїв, 2010.—Вип.2(53).—С. 134—141.
12. Концепція створення кластерів в Україні від 29.08.2008 р. [Електронний ресурс]//Міністерство економіки України <http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/printable>;
13. Квз'ямін О., Жежуха В. Кластери як чинник інноваційного розвитку підприємств і територіальних утворень /Квз'ямін О. Жежуха В//. - Економіка України. — 2010. - № 1. - с.14 -22.
14. Кулик Р.О. Особливості формування кластерних структур/ Р.О.Кулик // Економіка АПК. — 2008. - № 9. — с.68-71.
15. Куцина Л.В. Управління розвитком аграрної сфери на основі кластерного підходу / Л.В. Куцина.//— [Електронний ресурс].- Режим доступу: http://khntusg.com.ua/files/sbornik/vestnik_125/24.pdf.
16. Крисанов Д., Л.Удова Кластеризація економічної діяльності та обслуговування як інструмент сталого розвитку сільських територій / Д. Крисанов, Л. Удова //Економіка України. - 2009. - № 10. - с. 69-75.
17. Кропивко М.Ф. Концептуальний підхід до кластерної організації та управління розвитком агропромислового виробництва /М.Ф. Кропивко // Економіка АПК. — 2010. — №11. — С. 3-13.
18. Мохненко А.С. Формування територіально – виробничого кластеру в АПК регіону /А.С.Мохненко // Економіка АПК. - 2010. - №10. - с.15-21.
19. Одінец О.М. Організаційно - інституціональна структура регіонального АПК на основі агропромислових кластерних об'єднань /О. М. Одінец//.-Економіка АПК.- 2012.- № 6.- С.2-5.
20. Олягайло Б.М. Передумови кластеризації української економіки та підвищення її конкурентоспроможності: генеза та глобалізація на адаптивність економічної системи (інституційний підхід): монографія – Львів: Магнолія плюс, 2006. - 376 с.
21. Портер М. Конкуренция: учебн. пособие. /М. Портер// пер. с англ. – М.: Изд. дом «Вильямс», 2000. – С. 495.
22. Саблук П.Т. Кропивко М.Ф. Кластеризація як механізм підвищення конкурентоспроможності та соціальної спрямованості аграрної економіки /П.Т.

- Саблук, М.Ф. Кропивко // Економіка АПК. – 2010. – № 1. – с. 3-12.
23. Г.М.Саранчук Кластерна модель регіональної інноваційної-інвестиційної системи зернового господарства/ Саранчук Г.М// Агросвіт. – 2010. - № 19, жовтень. - с.40-44.
24. Соколенко С. І. Кластери в глобальній економіці./С.І. Соколенко //– К.: Логос.- 2004. – 848 с.
25. Семина Л. Инвестиционный кластер как элемент региональной инвестиционной политики. АПК России. /Л. Семина// -- Международный сельскохозяйственный журнал. – 2010. - № 5. – с.11-15.
26. Ткаченко В.Г., Богачев. В.И. Кластеры в системе аграрного производства: сущность и значение в реализации инновационной политики государства / В.Г. Ткаченко В.И. Богачев//. - Вісник економічної науки України. – 2011. - №2. – с.182 -189.
27. Ульяновченко А.В. Повышение конкурентоспособности аграрного сектора экономики Украины на кластерных основах /А.В. Ульяновченко// Вестник аграрной науки. – 2010. – № 10. –С. 56–59.
28. Усов. В. Реализация кластерного подхода в развитии холдинговых компаний республики Башкортостан /В. Усов// Международный сельскохозяйственный журнал. - 2010. - №1.- с.25-27.
29. Хасаев Г.Р., Міхєєв Ю.В Кластери – сучасні інструменти підвищення конкурентоздатності регіону (через партнерство до майбутнього)Частина1. / Г.Р. Хасаєв, Ю.В. Міхєєв // Компас промислової реструктуризації. – 2003. – №1. – 5С. 1-13
30. Щодо державної політики підтримки розвитку інноваційних кластерів у промисловості України. Аналітична записка // <http://www.niss.gov.ua/articles/1069/>
31. Шкурін Г.Т. Кластерний принцип соціально-економічних відносин у підвищенні рівня життя сільського населення/ Г.Т. Шкурін // – Економіка АПК.– 2008. - № 2. - с.124- 127.

Аннотация

Виктория Никулина

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ АГРОПРОМЫШЛЕННЫХ КЛАСТЕРОВ

Обоснованы теоретические аспекты формирования агропромышленного кластера. Определены проблемы функционирования агропромышленных кластеров. Осмыслены направления дальнейшего развития агропромышленного производства на кластерной основе. Определены признаки формирования агропромышленного кластера. Обобщен мировой опыт формирования и функционирования кластеров на примере США, Японии, Словении, Финляндии, Казахстана, Украины, России. Представлена классификация кластеров в западной экономике. Указаны принципы взаимодействия предприятий-участников агропромышленного кластера. Указаны различия между кооперацией, интеграцией и кластерными формами. Указана цель кластерных технологий в создании и поддержке кластерного среды. Обоснована необходимость создания агропромышленных кластеров.

Ключевые слова: агропромышленный кластер, агропромышленное производство, эффективность, конкурентоспособность, кластерный подход

Summary

Viktoria Nikulina

THEORETICAL ASPECTS OF AGROINDUSTRIAL CLUSTERS

Theoretical aspects concerning the formation of agro-industrial cluster. The problems for the agricultural clusters. The researcher examined the directions of further development of agricultural production on cluster basis. Processed and analyzed scientific sources on the subject. Features of agro-industrial cluster formation. Processed world experience of formation and functioning of clusters for example the USA, Japan, Slovenia, Finland, Kazakhstan, Ukraine and Russia. Classification of clusters in the western economy. Specified principles of interaction of member enterprises of agro-industrial cluster. These differences between cooperation, integration and cluster forms. This purpose cluster technology to create and support cluster environment. Is due to the need to establish agro-industrial clusters.

Keywords: agriculture cluster, agricultural production, efficiency, competitiveness, cluster approach

ОРГАНІЗАЦІЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Проаналізовано розвиток сутності понять «ризик», «управління ризиком», розглянені основні критерії оцінки ризику, зарубіжний досвід управління ризиками на підприємстві. Обґрунтовано значущість і надано практичні рекомендації щодо організації системи управління ризиками на підприємстві з урахуванням сучасних економічних умов розвитку.

Ключові слова: ризик, підприємство, управління ризиками, організація системи, критерії оцінки, міжнародний досвід.

Постановка проблеми. У сучасних умовах функціонування вітчизняні підприємства мають загрози діяльності, що пов'язані зі значними витратами, які достатньо складно розрахувати та попередити. Кризова ситуація, що склалась у вітчизняному економічному просторі, постійне здійснення реформ у різноманітних сферах господарювання, перманентний негативний інформаційний простір у засобах масової інформації призводить і т.п. до того, що всі ці фактори спричиняють до того, що людина, яка приймає рішення, постійно перебуває в умовах ризику. Тому організація доступної, логічної та ефективної системи управління ризиками є актуальним завданням, що стоїть перед сучасними управлінцями підприємств.

Проблема прийняття рішень в умовах невизначеності існує вже досить довгий проміжок часу. Так, у 1921 році у праці «Ризик, невизначеність і прибуток» Френка Найта зустрічаються ідеї щодо основних способів управління ризиками [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. До основних засновників теорії функціонування в умовах ризику можна віднести Мілтона Фрідмена, Джона Пратта, Майкла Ротшильда, Джозефа Стиглиця та інших провідних економістів. Аналіз досліджень і публікацій свідчить, що проблемі ризику в управлінській діяльності підприємств присвячені роботи таких учених, як В. В. Вітлінського, П. Г. Грабового, М. В. Грачової, В. В. Черкасова, Г. В. Чернової та інші [2–6].

Першочерговим застосуванням теорії управління ризиками був фінансовий сектор, тобто для оцінки певних фінансових операцій. Але через кілька років управлінські структури підприємств зрозуміли важливість урахування ризиків під час прийняття рішень, що викликано перш за все прискоренням темпів змін в економіці, зростанням конкуренції та очікувань споживачів, із підвищенням кількості

організаційних об'єднань і реінжинірингових процесів на підприємствах тощо. Тобто у господарській діяльності підприємств активно розповсюджуються стимулюючі до змін фактори.

На початку 2000-х років значно змінюється підхід до управління ризиками в економіці, все більше управлінців починають застосовувати підхід «зверху-вниз», що передбачає всебічний характер управління ризиками і в подальшому носить назву «ризик-менеджменту».

Виділення нерозв'язаних раніше частин загальної проблеми. Теоретичні дослідження вітчизняних науковців з проблем невизначеності та ризику здебільшого присвячені аналізу причин виникнення, класифікації та методам кількісної оцінки ризиків, менше уваги приділяється пошуку ефективних прийомів управління, які були б адекватними до реальних можливостей підприємств.

На сьогодні розробка практичних заходів з організації системи управління ризиками на основі теоретичного аналізу існуючих розробок і наукових думок потребує подальших наукових досліджень.

Формулювання цілей статті. Метою статті є обґрунтування значущості та надання практичних рекомендацій щодо організації ефективної системи управління ризиками при прийнятті рішень на підприємстві в сучасних умовах.

У зв'язку з цим поставлено такі завдання: розглянути та проаналізувати сутність поняття «ризик», визначити зміст поняття «управління ризиками» та виділити його базові складові,

Викладення основного матеріалу. У сучасній літературі існує кілька різних тверджень щодо поняття «ризик», що пояснюється його багатогранністю. Щоб дати найбільш чітке тлумачення вищезазначеному терміну, проведемо його аналіз за джерелами літератури (рис. 1).

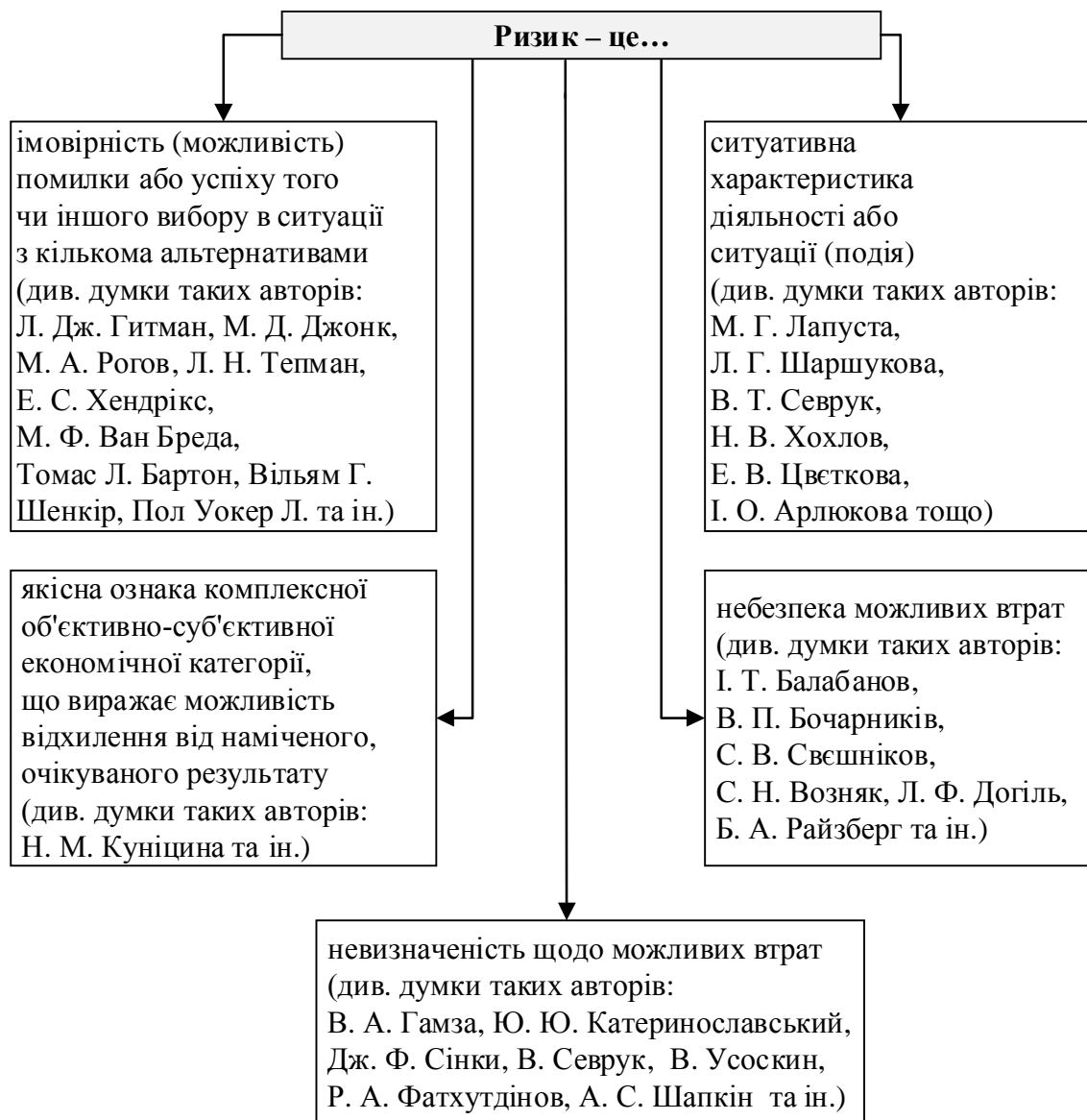


Рис. 1. Аналіз визначень поняття «ризик» у джерелах літератури

На основі проведеного аналізу, сформульовано визначення ризику, як умови здійснення дії з певними ймовірностями настання деструктивних або конструктивних наслідків, що виражається в отриманні певного результату.

Неоднозначність тлумачення таких понять, як «ризик» і «управління ризиками» також викликають необхідність формулювання розуміння поняття «управління ризиками». Загалом до визначення застосовують два підходи. Перший підхід передбачає впровадження програм і заходів, що спрямовані на зменшення будь-яких збитків, які можуть випадково виникнути. Другий – являє собою мистецтво, проте розглядається як наука в умовах ризику про забезпечення успішного функціонування господарської діяльності підприємства.

На думку авторів, під управлінням ризиками належить розуміти діяльність по передбаченню та недопущенню втрати ринкової вартості підприємства шляхом зниження ризиків до визначеного та допустимого рівня. Показник ринкової вартості підприємства розглянуто як

узагальнений, оскільки простий у розрахунку та має універсальний базовий характер. Якщо враховувати специфіку сфери діяльності, особливості залучення капіталу відповідного підприємства тощо, то зазначений узагальнюючий показник може бути змінено на інший.

Процес управління ризиками має передбачати певну програму заходів за двома основними напрямками: перший напрям реалізує заходи, які спрямовані на упередження ризику при використанні значного переліку методів управління ризиками (ризик-менеджмент), а другий – заходи стосовно оперативної ліквідації наслідків результатів ризику (безпосереднє управління).

Керівник підприємства має уявляти про сутність концепції організації системи управління ризиками на підприємстві. Головна її сутність має полягати у процесі усунення вірогідних ризиків або у разі ситуацій, коли це не можливо, то створення умов недопущення загроз ризику або мінімізації наслідків результатів ризику. Тобто встановлені заходи концепції формуються

для того, щоб під час управління ризиками уповноважена особа затвердила допустимі ризики для підприємства, що не впливатимуть на результати господарської діяльності та не зменшать ринкову вартість підприємства.

Реалізація концепції організації управління ризиками на підприємстві передбачає такі основні складові етапи, а саме:

1. Визначення мети управління ризиками, що передбачає аналіз основних видів ризиків та визначення ступеню їх впливу на діяльність підприємства. На цьому етапі зазвичай використовують методи аналізу та прогнозування кон'юнктури, що склалась на ринку, виявляють можливості та потреби підприємства у межах її стратегії розвитку.

2. Здійснення безпосереднього аналізу ризику – визначення рівня ризиків та обсяги втрат тощо. Етап аналізу передбачає кількісну (визначення ймовірності появи ризикових подій, кількісну оцінку ступеня ризику та встановлення допустимого рівня ризику) та якісну оцінку (ідентифікація можливих ризикових ситуацій на підприємстві, встановлення потенційних ризикових галузей, виявлення причин настання ризикової події, визначення наслідків прийняття ризикових рішень). Відповідно використовують методи кількісного та якісного аналізу, зокрема методи збору наявної та нової інформації, методи моделювання діяльності підприємств, статистичні та методи вірогідності, інші економіко-математичні методи).

3. Визначення найбільш ефективних методів управління ризиками передбачає порівняння ефективності різноманітних методів управління ризиком. Зокрема виділяють методи уникнення ризику, зниження ризику, прийняття ризику, передачі частини або усього ризику третім особам. Цей етап завершується виробленням та прийняттям рішення щодо оптимального набору рівня ризику.

4. Визначення ефективності прийнятих рішень стосовно застосованих методів управління ризиками, аналіз вартості або ефективності заходів щодо усунення ризиків. Відповідно відбувається корегування цілей управління ризиками. На цьому етапі використовують такі методи, які дозволяють

отримати нову інформацію про ризик та дозволяють, за необхідності, коригувати раніш поставлені цілі управління ризиком.

5. Іноді на підприємствах реалізується означений етап, що передбачає вибір певного варіанту організаційної структури управління ризиками. Відповідно відбувається моделювання ситуації, випробування підсистеми забезпечення безпеки та дослідження всіх аспектів ризику системи управління підприємства. Проте цей етап високовитратний та потребує наявності часу при прийнятті рішень, що у сучасних умовах господарювання є неприйнятною вимогою.

Зазначимо, що саме перший етап найбільш відповідальний, адже безпосередньо від результатів його проведення залежить доцільність фінансування інших етапів. Концептуально послідовність організації управління ризиком на підприємстві визначено.

Отже, необхідно встановити відповідальних осіб і строки виконання означених робіт, розподілити завдання між виконавцями, встановити джерела фінансування програми та заходів реалізації уникнення або зменшення ризиків, а також призначити осіб, що мають здійснювати контроль організації управління ризиками на підприємстві.

За означеними складовими системи управління ризиками на підприємстві треба здійснити організацію управління ризиками, для цього необхідно також виділити складові господарського процесу, які суттєво можуть вплинути на результати діяльності у разі настання ризику та розробити певний перелік вірогідних загроз. Тобто здійснити аналіз діяльності підприємства, оцінюючи слабкі сторони та вузькі місця, а також можливі загрози.

Отриманий перелік можливих ситуацій необхідно розподілити на підприємстві за компетентними спеціалістами, які у випадку настання означених ситуацій мають усунути негативні наслідки. Процес аналізу ризику складний та вимагає високої кваліфікації в галузі організаційно-економічних та техніко-технологічних процесів на підприємстві, тому керівники зазвичай використовують певний перелік критеріїв оцінки ризику [9] (табл. 1).

Таблиця 1

Критерії оцінки ризику при прийнятті управлінських рішень

| Назва | Характеристика |
|---|--|
| Критерій Вальда (критерій максиміна, принцип гарантованого результату) | Полягає у тому, що при виборі оптимальної альтернативи при прийнятті рішень за основу обирають ту, яка має найбільше серед найменш сприятливих умов зовнішнього середовища значення функції корисності. Цей критерій використовують, коли підприємство бажає уникнути ризику та звести його результати дії до мінімуму |
| Критерій максимаксу (принцип оптимізму) | Передбачає можливість отримання максимального рівня бажаного результату |
| Критерій Гурвіца | Представляє комбінацію принципу гарантованого результату та принципу оптимізму, тобто керівник приймає суб'єктивні рішення, але за умови обставин, що чим складніше ситуація, тим більше особа, яка приймає рішення, бажає підстрахуватись |

| Назва | Характеристика |
|---|--|
| Принцип Севіджа (критерій мінімаксного жалю) | Характеризує потенційні втрати, які може мати підприємство у випадку, коли буде реалізовано неоптимальне рішення |
| Критерій Лапласа | Застосовують, коли події стану зовнішнього середовища можна вважати рівно ймовірні, а також коли особа, яка приймає рішення, не може надати перевагу жодній гіпотезі |
| Критерій Байєса | Використовують зважені за ймовірністю суми корисностей |

Проте на ефективність оцінювання ризику керівництвом при прийнятті рішень впливають фактори, які умовно можна поділити на дві групи: суб'єктивні (гендерні, вікові та інші особливості особи, що приймає рішення) та об'єктивні (похибка методики розрахунку; кваліфікація та компетентність спеціаліста; наявність фінансових ресурсів для оцінювання ризику).

Організація системи управління ризиками на підприємстві полягає у забезпеченні умов для реалізації та формування означених складових концепції. Система управління ризиками має ряд організаційних складових, що одночасно виступають її характеристиками. Така організаційна схема системи управління ризиками на підприємстві представлена на рис. 2 [узагальнено на основі 6–8].

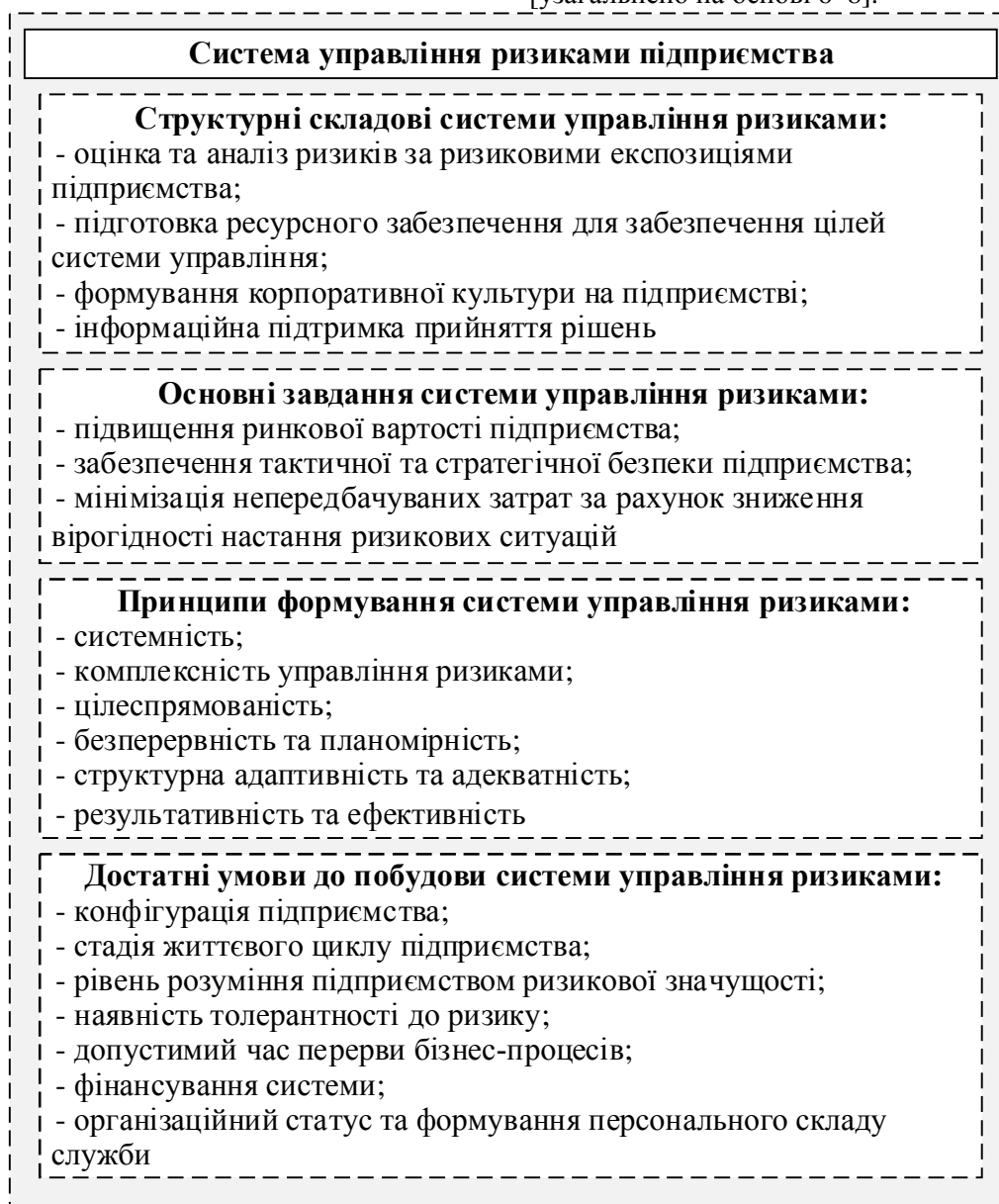


Рис. 2. Організаційна схема системи управління ризиками на підприємстві

Залежно від розміру та можливостей підприємства у певній мірі треба враховувати зарубіжний досвід управління ризиками на підприємстві. Зокрема, на підприємствах

Америки процес управління ризиками реалізують за стандартами Project Management Body of Knowledge, що передбачають такі

процедури (табл. 2, [11]), які умовно поділені, а на практиці тісно взаємозв'язані.

Таблиця 2

Зарубіжний досвід управління ризиками

| Назва процедури | Методи та заходи реалізації | Вихідна інформація |
|--------------------------------|---|--|
| Планування управління ризиками | Організація збору інформації | Сформована методологія. Розподілені ролі та відповідальність. Встановлено регламент (строки). Методика оцінювання та перерахунку (метрологія). Пороговий рівень ризику. Форми звіту, принципи обліку та документування |
| Ідентифікація ризиків | Огляд документів. Контрольні таблиці та SWOT-аналіз діяльності підприємства. Аналіз пропозицій. Діаграми | Перелік ризиків або умов їх виникнення. Сформовано ознаки ризиків. Описано входи у інші процеси проекту або господарської діяльності |
| Якісна оцінка ризиків | Методика оцінки вірогідності виникнення та впливу ризиків. Матриця показників ризиків. Оцінка тенденцій ризиків. Оцінювання точності даних | Узагальнена оцінка ризиків проекту або господарської діяльності. Встановлено перелік ризиків за пріоритетами. Визначено перелік ризиків, що потребують додаткового аналізу |
| Кількісна оцінка ризиків | Інтерв'ю. Аналіз чуттєвості. Аналіз рішень. Моделювання | Сформовано перелік пріоритетних ризиків з оцінками. Встановлено параметри вірогідності проекту. Виявлено вірогідність невиконання планових строків і бюджетів. Оцінка необхідних резервів |
| Планування реакції на ризик | Уникнення ризиків. Передача ризиків. Мінімізація ризиків. Прийняття ризиків | Розроблено план реагування. Сформовано перелік ризиків, що залишилися поза увагою розрахунків. Виявлено вторинні ризики. Встановлення умов контракту, що обумовлює відповідальність за ризики. Визначено входи в інші господарські процеси |
| Моніторинг і контроль ризиків | Взаємодія менеджерів підприємства з контролерами підприємства | Визначення відповідності плану та ефективності заходів реагування. Виявлення ризиків, що змінились порівняно із запланованими. Встановлення впливу ризиків. Оцінка заходів впливу на результати ризиків |

Перед початком кожної зазначено процедури управління ризиками закордонні спеціалісти дотримуються такої концепції: формування загального плану управління ризиками; ідентифікація ризику; класифікація отриманого переліку ризиків за пріоритетами та умовами; розподіл обов'язків та відповідальності за ризики; сприйняття відповідальними ризиків; доступність системи управління та вихідних даних для виконавців; наявність сформованих шаблонів корпоративного управління ризиками; визначення стану проекту або господарської діяльності підприємства; оцінювання надійності та точності інформації; формування шкали для оцінювання вірогідності виникнення та впливу ризиків; залучення експертів до оцінювання ризиків; можливі способи реагування та встановлення порогового рівня ризиків. Усі процеси при організації управління ризиками на підприємстві мають відбуватись з урахуванням досвіду та практики управління ризиками.

Міжнародна Організація зі Стандартизації у 2009 р. видає стандарт ISO-31000, в якому ризик визначається як вплив невизначеності на цілі. У зв'язку з цим було створено ряд міжнародних стандартів з управління ризиками, зокрема AIRMIC, ALARM, IRM:2002, ISO/DIS 31000, PMI, AS/NZS 4360:2004, «Enterprise Risk Management – Integrated Framework» – COSO 2004 та інші [10]. На державному рівні деякі держави, наприклад, Австралія,

Великобританія, Канада, Нова Зеландія, Норвегія, Японія, здійснюють певну нормативно-правову допомогу підприємствам у процесі організації управління ризиками, приймаючи стандарти та методичні рекомендації, а також визначаючи напрями галузей управління ризиками, розроблені відповідними органами. Також у США управління ризиками регламентує закон Сарбейнса-Окслі, у Російській Федерації – це державний стандарт з управління ризиками (ГОСТ Р 51897–2002) [10].

Проте на сьогоднішній день в Україні на державному рівні досі не вироблено єдиного документу, що регламентував діяльність підприємств щодо управління ризиком. Це пов'язано [12], перш за все з тим, що головне призначення розроблених міжнародних документів орієнтовано на великі підприємства, які мають кошти надати компетентним спеціалістам відповідну підготовку та можливість із забезпечення володіння їх сучасними методами ризик-менеджменту. Також вітчизняні підприємства повинні адаптувати зміст міжнародних документів тому, що у переважній їх більшості зазначено необхідність проведення ідентифікації ризиків незалежними консультантами.

Проте керівники підприємств мають розуміти, що здійснення процесу організації управління ризиками є конкурентною перевагою, яка надає змогу здійснення єдиного підходу до управління ризиками та дотримання встановлених планових нормативів, а також є одним з

головних інструментів подолання кризових явищ. Усе це сприятиме попередженню ризиків і зниженню витрат на дотримання нормативних вимог.

В умовах кризи не залежно від розміру та фінансових можливостей підприємство має здійснити зміни за такими напрямками: довгостроковий розвиток, підпорядкованість короткострокових цілей загальній стратегії, максимізація прибутку та мінімізація збитків, раціональне використання ресурсів, питання якості продукції (послуг) та ефективності діяльності і т.п.

Отже, слід зазначити, що економічну систему доцільно розглядати як систему, що самостійно розвивається. Проте вона все ще потребує допомоги при формуванні базової організаційної системи управління ризиками на підприємстві, оскільки самостійно організовуватись економічні системи ще не здатні.

Успішна організація системи управління ризиками на підприємстві на сьогодні має

орієнтуватися на міжнародний досвід, проте враховувати особливості сучасної ситуації в Україні та передбачати застосування нових інноваційних інструментів та методів управління ризиками. У надзвичайно складних умовах функціонування вітчизняних підприємств доцільно формувати концептуальну базу організації управління ризиками на основі простого формату, де ризик представляє комбінацію можливої події, її ймовірності та її наслідків, що значно полегшує процес становлення економічної системи.

Перспективами подальших досліджень є розробка тактичного плану заходів, що спрямованих на упередження та нейтралізацію загроз, які виникли у результаті ризику. Також формування переліку критеріїв оцінювання та узагальнюючих показників для здійснення на підприємстві процесу управління ризиками.

Список літератури:

1. Frank H. Knight. Risk, uncertainty and profit. – Boston MA: Hart, Schaffner and Marx; Houghton Mifflin, 1921. – 408 p.
2. Вітлінський В. В. Фінансовий ризик і методи його вимірювання / В. В. Вітлінський, Г. І. Великоіваненко // Фінанси України. – 2000. – №5. – С. 13–23.
3. Риски в современном бизнесе / П. Г. Грабовый, С. Н. Петрова и др. – М.: Аланс, 1994. – 200 с.
4. Грачева М. В. Управление рисками в инновационной деятельности / М. В. Грачева, С. Ю. Ляпина. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010. – 351 с.
5. Черкасов В. В. Проблемы риска в управленческой деятельности: монография / В. В. Черкасов. – М. «Рефл-бук», К: «Векслер», 1999. – 288 с.
6. Чернова Г. В. Управление рисками / Г. В. Чернова, А. А. Кудрявцев. – М.: ТК Велби, Проспект, 2003. – 160 с.
7. Ареф'єва О. В. Стратегічне забезпечення життєвого циклу підприємства / О. В. Ареф'єва // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 3(81). – С. 43–50.
8. Алексеенко Л. М. Развитие рынка финансовых и страховых услуг у посткризовый период / Л. М. Алексеенко // Світ фінансів. – 2010. – № 4. – С. 164–167.
9. Балабанов И. Т. Риск-менеджмент / И. Г. Балабанов. – М.: Финансы и статистика, 1996. – 192 с.
10. Кошелевский И. С. История развития практики и исследований в области управления рисками / И. С. Кошелевский // Молодой ученый. – 2014. – №20. – С. 307–310. – Режим доступа: <http://www.moluch.ru/archive/79/13887/>.
11. Тепман Л. Н. Управление рисками в условиях финансового кризиса: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по направлениям экономики и управления / Л. Н. Тепман, Н. Д. Эриашвили. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011. – 295 с. – Режим доступа: <http://www.irbis.vogu.ru/repos/11727/HTML/index.htm>.
12. Стандарт ризик-менеджменту Федерації європейських асоціацій з ризик-менеджменту (Risk Management Standard, FERMA – р. 6) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ferma.eu/Default.aspx?tabid=195>. – Назва з екрану.
13. Донець О. М. Використання міжнародних стандартів в управлінні ризиками / О. М. Донець, Т. В. Савельєва, Ю. І. Урецька // Управління розвитком складних систем. – 2011. – Вип. 6. – С. 36–42. – Режим доступу: http://www.knuba.edu.ua/doc/zbirnyk1/urss6_pdf/36-42.pdf.

Аннотация

Людия Мажник, Виктория Письмак

ОРГАНИЗАЦИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Проанализировано развитие сущности понятия «риск» и «управление риском», рассмотрены основные критерии оценки риска. Рассмотрено зарубежный опыт управления рисками на предприятии. Обосновано значимость и представлены практические рекомендации по организации системы управления рисками на предприятии с учетом современных экономических условий развития.

Ключевые слова: риск, предприятие, управление рисками, организация системы, критерии оценки, международный опыт.

Summary

Lydia Mazhnyk, Victoria Pysmak

ORGANIZATION OF THE RISK MANAGEMENT SYSTEM OF THE ENTERPRISE IN MODERN CONDITIONS

Development of the essence of the concept «risk» and «management a risk» is analyzed in the article, the basic criteria of risk estimation are considered. Foreign experience of risk management of the enterprise is considered. Meaningfulness is grounded and practical recommendations are given in relation to organization of control system of the enterprise by risks taking into account the modern economic terms of development.

Keywords: risk, enterprise risk management, organization systems, evaluation criteria, international experience.

ІННОВАЦІЙНИЙ МЕХАНІЗМ РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА АВТОМОБІЛЕБУДУВАННЯ

З'ясовано, що результативність інноваційної діяльності вітчизняних підприємств автомобілебудування, які працюють здебільшого в межах третього і четвертого технологічних укладів, не завжди забезпечує її високу ефективність, оскільки реалізація створеної інновації відбувається переважно на невеликих за обсягами цільових ринках, до того ж, переважно національних. Установлено, що це не дає змоги досягати ефекту масштабу при комерціалізації нової продукції через великі витрати на її створення й актуалізує проблему пошуку шляхів підвищення ефективності інноваційної діяльності, зокрема через застосування портфельного підходу до планування інновацій. Запропоновано загальні методичні підходи до обґрунтування складу портфеля інновацій підприємства автомобілебудування з урахуванням його стратегії та можливості досягнення ринкової синергії. Визначено сукупності множин, що мають увійти до складу оптимізаційної моделі.

Ключові слова: модернізація управління підприємством, портфель інновацій, оптимізаційна модель, стратегія розвитку підприємства.

Постановка проблеми. В умовах глобальної конкуренції виробників товарів і послуг за ринки збуту надзвичайно гостро стоїть проблема формування суб'єктами господарювання конкурентних переваг, які є основою їх успішного функціонування. Можливість здобуття таких переваг вітчизняними підприємствами автомобілебудування значною мірою визначається результативністю їх інноваційної діяльності. Однак результативність інноваційної діяльності вітчизняних підприємств автомобілебудування, які працюють здебільшого в межах третього і четвертого технологічних укладів, не завжди забезпечує її високу ефективність, оскільки реалізація створеної інновації відбувається переважно на невеликих за обсягами цільових ринках, до того ж, переважно національних. Це не дає змоги досягати ефекту масштабу при комерціалізації нової продукції через великі витрати на її створення і актуалізує проблему пошуку шляхів підвищення ефективності інноваційної діяльності, зокрема, через застосування портфельного підходу до планування інновацій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Методологія портфельного планування широко застосовується у проектному менеджменті і є предметом наукового інтересу багатьох науковців, зокрема, С.Кочеткова, І.Павленка, З. та М. Радулеску, Г. Потапова, В. Царьова та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Однак завдання планування оптимального портфеля інновацій (ПІ) зазвичай вирішується на стадії запровадження інвестиційних проектів, тобто після визнання їх економічно вигідними для підприємства, коли питання лише у визначенні послідовності їх запровадження для того, щоб оптимізувати інвестиційні потреби. Безумовно, такий підхід прийнятний і важливий з погляду раціонального витрачання ресурсів. Однак не менш важливим є завдання досягнення максимальної віддачі від реалізації сукупності проектів за рахунок максимального використання ринкового (комерційного) потенціалу інновацій, закладених в їх основу. Це потребує формування аналітичних інструментів для оцінювання цього потенціалу, причому з

урахуванням того, що деякі інновації можуть породжувати низку інших, тобто формувати кластери інновацій, одночасне виведення яких на ринок може суттєво збільшити їх споживчу цінність, забезпечити так звану ринкову синергію. Тому видається доцільним доповнити процедуру обґрунтування портфеля інновацій підприємства аналізом здатності окремих інноваційних проектів посилювати сукупний результат їх запровадження, тобто забезпечувати ринковий синергійний ефект у ході їх реалізації. При цьому можна припустити, що формування складу портфеля інновацій безпосередньо залежатиме від типу базової та інноваційної стратегії підприємства.

Формулювання цілей статті. З метою підвищення ефективності інноваційної діяльності промислових підприємств розробити у межах моделі портфельного планування загальні методичні підходи до обґрунтування складу портфеля інновацій підприємства автомобілебудування з урахуванням типу його базової та інноваційної стратегії та можливості досягнення ринкової синергії.

Викладення основного матеріалу. Аналіз наукових публікацій з питань портфельного планування показує, що, наприклад, С.Кочетковим [1], І.Павленком [2], а також низкою інших авторів [3-6], портфель інновацій розглядається як комплексно зумовлений перелік інновацій, придбаних чи власної розробки, які підлягають запровадженню на підприємстві, чи розроблені підприємством для реалізації. Як бачимо, у цьому визначенні йдеться про сукупність проектів, які підлягають запровадженню, тобто кожен із проектів уже пройшов стадію обґрунтування та експериментальної перевірки і готовий до стадії реалізації, яка передбачає промислове освоєння процесної чи продуктової інновації.

Умовами оптимізації складу такого портфеля проектів є зазвичай два критерії: мінімізація ризиків за прийнятного рівня доходності проектів і мінімізація витрат на залучення інвестиційних ресурсів. При цьому у науковій літературі підкреслюється, що формування складу портфеля інновацій має здійснюватися з урахуванням інноваційного потенціалу

підприємства і так, щоб реалізація цього потенціалу здійснювалась оптимально [3].

Портфель інновацій повинен мати певну структуру, яка відповідає ресурсним можливостям підприємства. Кількість інноваційних проектів, що знаходяться в портфелі в конкретний період часу, буде залежати від їх розмірів (які вимірюються загальним обсягом ресурсів, необхідних для розробки і реалізації проекту), і витрат на один проект. Тобто кількість проектів у портфелі (N) визначається таким співвідношенням [1]:

$$N = \text{Бюджет НДПКР за період} / \text{Середні витрати на один проект}$$

На думку багатьох фахівців, тільки 10% усіх проектів є цілком успішними. Це означає, що існує тільки 10% ймовірність ефективного завершення кожного проекту зі сформованого портфеля. Проте зі зростанням кількості проектів підвищується вірогідність того, що хоча б один з них виявиться успішним. Виходячи з цього, підприємствам потрібно вирішити, якою кількістю інноваційних проектів можна одночасно ефективно управляти – сконцентрувати зусилля на декількох проектах або ж розподілити наявні ресурси на більше число проектів.

С. Кочетков підкреслює при цьому, що інноваційний портфель, який складається в основному з великих проектів, більш ризикований порівняно з портфелем, де ресурси розподілені між невеликими проектами [1]. Перевага портфеля невеликих проектів полягає у тому, що вони краще вписуються у ресурсні можливості підприємства. Однак портфелі невеликих проектів, як правило, реалізуються в нових продуктах, що мають скромний потенціал з обсягу продаж і скромний потенціал прибутку.

Портфель великих проектів вимагає великого обсягу дефіцитних ресурсів і доволі часто це є основним обмеженням, яке перешкоджає прийняттю управлінських рішень про його формування для реалізації одним підприємством. В той же час залучення інших інвесторів або ж використання позичкового капіталу у великих обсягах збільшує інноваційні ризики, що також за недосконалого захисту права власності стримує власників бізнесу відносно прийняття позитивного рішення про надання переваги проекту великих масштабів. З огляду на те, що ефективність здійснення інноваційного проекту проявляється на ринку і залежить від того, наскільки під час постановки мети була врахована ринкова потреба, важливо розуміти, за якими критеріями формувати портфель інновацій. При цьому необхідно враховувати те, що за ринкових відносин доволі складно правильно оцінити майбутній попит на інноваційну продукцію, тому формування портфеля повинно передбачати проведення роботи з потенційними споживачами інноваційної діяльності.

Науковці застерігають, що, оцінюючи можливість внесення в портфель певного інноваційного проекту, необхідно враховувати якість управління його реалізацією, а також наслідки перерозподілу витрат на проекти [4]. Очевидно, що це взаємопов'язані речі, оскільки

розподіл ресурсів на кілька проектів ускладнює управління ними – роботи уповільнюються через деяке погіршення ресурсного забезпечення окремих проектів. Інколи це може спричинити запізнення з виведенням нового продукту на ринок через випереджуючі дії конкурентів; комерційні результати проекту внаслідок цього будуть значно нижчими за очікувані.

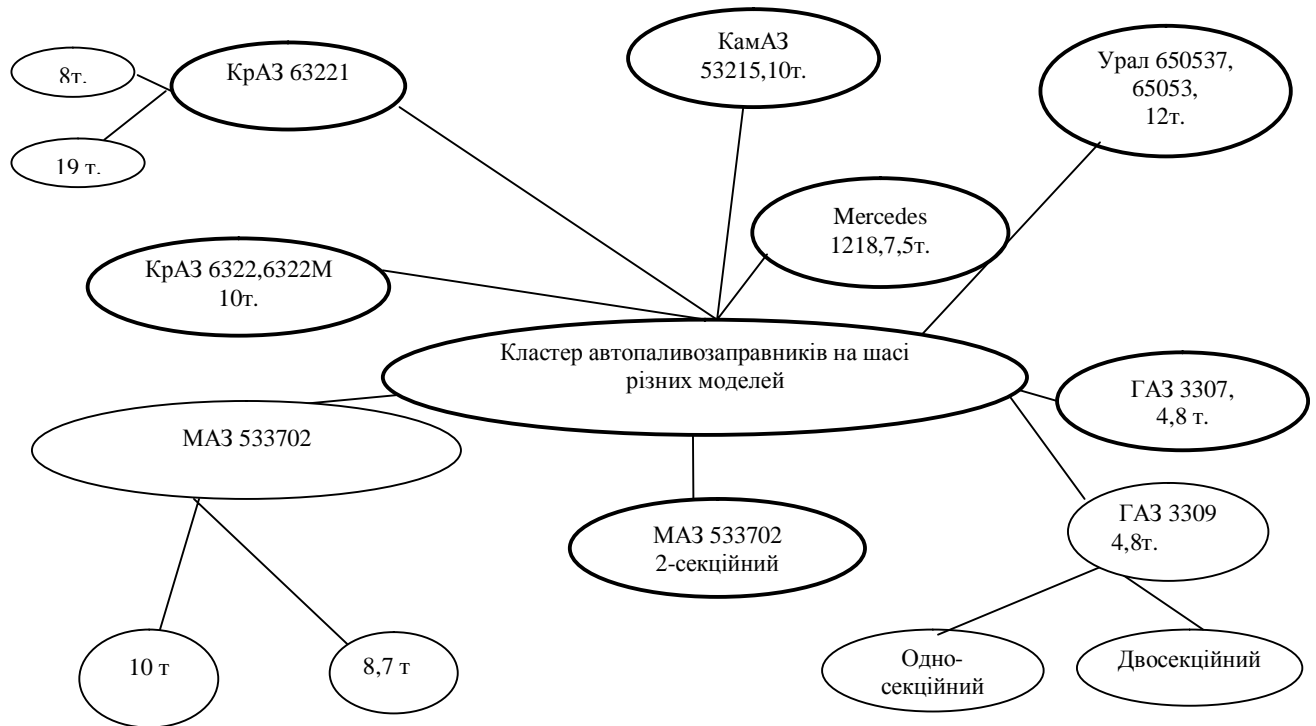
Тому надзвичайно важливо сформулювати такий склад портфеля інновацій, за яких, з одного боку – уповільнення процесу виведення нових товарів на ринок не було б критичним, а з іншого – можливе зменшення грошових потоків від реалізації одного проекту компенсувалось і перекривалось зростанням грошових потоків від інших проектів, що входять до складу портфеля.

Виходячи із того, що це може бути досягнуто не лише внаслідок реалізації проектів виведення на ринок нових товарів (продуктових інновацій), а й упровадженням процесних інновацій, які в кінцевому підсумку уможливають зростання споживчої цінності продуктових інновацій, під портфелем інновацій пропонується розуміти сукупність взаємоузгоджених за термінами реалізації і ресурсним забезпеченням інноваційних проектів, що мають технологічну або організаційну спорідненість, завдяки чому досягається ресурсна й ринкова синергія інноваційної діяльності.

Ресурсна синергія портфеля інновацій проявляється у зменшенні витрат на створення й реалізацію інновацій, що входять до складу портфеля, порівняно з витратами відокремленого їх втілення. Її складовими є інвестиційна та виробнича синергія. Перша досягається через механізм інвестиційного ролінгу (ринкова віддача від реалізації проекту з меншими витратами часу на його втілення забезпечує фінансування більш тривалого проекту) [7, с.180], друга – через збільшення інтенсивності використання обладнання, яке технологічно забезпечує виробниче освоєння проектів, що входять до складу портфеля інновацій.

Ринкова синергія портфеля інновацій матеріалізується у збільшенні обсягу реалізації продукції за рахунок одночасного (чи близького за часом) виведення на ринок взаємодоповнюваних інновацій або ж розширення асортиментного ряду базової новинки за рахунок індивідуалізації її функціональних характеристик для цільових груп споживачів. Прикладом цього може бути діяльність одного із вінницьких заводів автомобілебудування – «45-го експериментального механічного заводу», який, розробляючи програму конверсії, перейшов на випуск різного роду агрегатів, що служать для транспортування рідких речовин та сумішей – автопаливозаправників, автоцистерн, автобетонозмішувачів тощо.

Використовуючи принципову схему базової моделі, працівники конструкторського відділу проектують такі агрегати для встановлення їх на різних транспортних засобах, для чого всі вузли агрегатів перепроектовуються під замовлення цільового споживача (рис. 1). Це сприяє розширенню кількості модифікацій базових моделей, збільшує обсяги реалізації продукції.



**Рис. 1. Кластер автопаливозаправників на шасі різних моделей автомобілів
ПрАТ «45-й експериментальний механічний завод»**

Водночас розробляються і власні пристрої для виконання робіт з наповнення ємностей для перевезення (наприклад, мотонасоси, які також випускаються різної потужності і з урахуванням густини та інших особливостей сумішей, які перевозяться – паливно-мастильні матеріали, вода, молоко тощо). Так зростає ступінь укомплектування основних агрегатів необхідними пристроями для їх надійної роботи, що збільшує їх споживчу цінність і, відповідно, обсяги виручки заводу від продажу таких виробів.

Однак така стратегія розвитку продукту може бути реалізована лише деякими із підприємств автомобілебудування – тими, що мають значний науково-дослідницький доробок. Проте нинішній стан багатьох підприємств автомобілебудування, що сформувався у ході перерозподілу власності, можна охарактеризувати як такий, що втратив свій потенціал створення нових продуктів через вимивання фахівців високої кваліфікації. Портфель інновацій таких підприємств матиме зовсім інший склад і структуру.

А взагалі, підкреслимо, що планування портфеля інновацій має здійснюватися в межах загальної концепції розвитку підприємства, яка втілюється у його базовій, конкурентній та інноваційній стратегіях.

Для розвитку підприємства як відкритої системи важливо, щоб воно зберігало свою конкурентоспроможність, що уможливує досягнення цілей, які переводять її у якісно новий і кращий з погляду здатності до існування у майбутньому стан. Водночас важливо, щоб цей перехід не порушив здатність системи відновлювати свою рівновагу. Тобто необхідно обрати найкращі для системи способи реалізації

цілей розвитку і це слід враховувати при плануванні інноваційної діяльності.

Якщо припустити, що портфель інновацій створюється для реалізації цілей розвитку, то у його складі, з одного боку, мають бути проекти, які стануть основою нового напрямку діяльності (проте ризик їх втілення є найвищим з погляду ринкових очікувань), а з іншого – проекти вдосконалення існуючого бізнесу (вони несуть мінімальні ризики, проте здебільшого забезпечують невисоку економічну віддачу).

Зниження рівня інноваційного ризику має досягатися через відбір такої сукупності інноваційних проектів, яка уможливує отримання прийнятної величини їх сумарної доходності протягом запланованого періоду за рахунок реалізації створених споживчих продуктів за встановлених обмежень ресурсного та інституційного характеру. Корисним у формуванні такої сукупності може бути підхід з погляду відповідності проектів базовій стратегії бізнесу.

За Ф. Котлером, такими стратегіями можуть бути: стратегія концентрованого, інтеграційного або ж диверсифікованого зростання. Очевидно, що для кожної із зазначених стратегій портфелі інновацій мають бути різними. Якщо у першому випадку у складі портфеля переважають проекти з розвитку продукту чи ринку, які несуть невеликі ризики неприйняття (як у наведеному вище прикладі), то у третьому – найбільша увага повинна приділятися саме мінімізації ризиків, оскільки успішність стратегії диверсифікації залежить як від існуючих ринкових позицій підприємства, так і від здатності нових видів діяльності створювати високу споживчу цінність.

Мінімізація ризиків досягається завдяки кваліфіковано проведеним маркетинговим

дослідженням, у ході яких мають бути отримані реальні прогнози розвитку попиту і пропозиції на цільових сегментах ринку і їх зіставлення із структурою науково-технічних розробок. Прикладом успішної інноваційної стратегії є стратегія виходу на ринок компанії «Веста», яка створена у 1995 р. вченими Інституту транспортних систем і технологій НАНУ. На той час інститут мав понад 100 запатентованих розробок у своїй галузі, але вони нікого із виробників не цікавили. «Веста» почала з виявлення тих ринкових ніш, де розробки вчених могли б знайти практичне застосування. У ході ринкових досліджень виявили величезний попит на акумулятори (в Україні не було їх власного виробництва). Першим бізнес-проектом «Вести» стало будівництво заводу для випуску акумуляторів усіх типів і розмірів. Менш, ніж через два роки завод вийшов на проектну потужність з рентабельністю більше 500%. У 1998 р. побудовано другий завод більшої потужності, а у 2000 – третій, але вже для утилізації відпрацьованих акумуляторів. Після появи на ринку самовідновних акумуляторів «Веста» запропонувала свій варіант – з кращими характеристиками і на 30% дешевший. Нині ця модель визнається найкращою у світі. Її модифікували за типорозмірами і призначенням і з успіхом продають на ринках не лише України, а й Європи. А компанія розпочала нові бізнес-проекти – виробництво промислових тягових батарей та інтегрованих систем енергозабезпечення (синтез вітряка, сонячних батарей і енергонакопичувального пристрою), призначення яких – генерувати електроенергію там, де відсутні загальні електромережі [8].

Отже, високий інноваційний потенціал підприємства створює добре підґрунтя для його кількісного зростання на базі реалізації наступальної інноваційної стратегії. Успіх одних проектів сприяє розробленню та реалізації інших – від проектів розвитку продукту до проектів диверсифікації бізнесу.

Отже, розроблення моделі планування портфеля інновацій підприємства автомобілебудування, на доповнення до існуючих методів оптимізації, має здійснюватися з використанням стратегічного маркетингового підходу, тобто за критеріями відповідності інновацій ринковим очікуванням, що визначатиме особливості і зміст базових і конкурентних стратегій підприємства, та синергічного підходу, тобто за критеріями взаємодоповнюваності чи спорідненості інноваційних проектів, які акумулюватимуть ресурсну чи ринкову синергію і сприятимуть зростанню сукупних грошових потоків від реалізації портфеля проектів порівняно з їх відокремленою реалізацією.

Оскільки частина зазначених критеріїв (та, що стосується отримання можливого ефекту за рахунок ринкової синергії) не можуть бути чітко виміряні, доцільно для побудови моделі планування портфеля інновацій обрати методологію нечітких множин. Модель має бути багатокритеріальною і включати, з одного боку – чітке означення оцінки витрат ресурсів (для уникнення занадто великої громіздкості розрахунків), а з іншого – нечіткі оцінки ефекту (за їх видами і величиною).

Тобто, при побудові моделі має обов'язково враховуватися множина видів ефектів (економічний, соціальний, техніко-технологічний, екологічний), величина яких оцінюватиметься експертами. Крім того, зважаючи на відмінності складу портфеля інновацій різних за інноваційним потенціалом підприємств (що зумовлюється різною здатністю таких підприємств до створення інновацій і, відповідно, наданням переваги власним розробкам або їх залученню зі сторони), можна говорити про те, що загальна модель оптимізації складу портфеля має охоплювати множину інноваційних стратегій (наступальну, захисну, імітаційну, нішеву тощо) та множину інновацій за ознакою їх належності до різних етапів життєвого циклу (народження, поширення, вдосконалення). Очевидно, що для постійного підтримання конкурентоспроможності підприємства автомобілебудування його продукція має постійно оновлюватися, тому до складу портфеля інновацій необхідно вносити як ті проекти, які близькі до стадії комерціалізації, так і ті, що знаходяться на стадії експериментальної перевірки чи прикладного втілення нових концепцій.

За основу побудови моделі портфеля інновацій підприємства автомобілебудування можна взяти багатокритеріальну задачу формування портфеля проектів, наведену в [5, с. 285]. Множинами вихідних умов побудови моделі мають бути: множина інноваційних стратегій; множина проектів; множина життєвих циклів інновацій; множина ефектів.

При цьому необхідно дотримуватися припущення про адитивність ресурсних потреб та позитивну синергію ефектів проектів, що входять до складу портфеля інновацій. Це першочергово стосується ресурсів: ресурси за усіма їх видами, необхідні для реалізації портфеля проектів, мають бути не більшими за ресурсні потреби проектів даного портфеля у разі їх відокремленої реалізації. Але сумарний ефект (за усіма видами) має бути більшим, ніж ефекти від реалізації окремих проектів.

Припустимо, що проект $i \in P$ за певним критерієм $l \in K$ характеризується нечіткою оцінкою \tilde{a}_{il} , яка визначається функцією приналежності

$$\mu_{\tilde{a}_{il}}(a_{il}) : A_l \rightarrow [0; 1] \quad (1)$$

Унаслідок адитивності оцінок за різними видами ефектів портфель $Q \subseteq N$ характеризується векторною оцінкою:

$$\tilde{a}_Q = (\tilde{a}_{Q1}, \tilde{a}_{Q2}, \dots, \tilde{a}_{QK}) \quad (2)$$

де \tilde{a}_{Ql} – нечітка оцінка ефекту з функцією приналежності $\mu_{\tilde{a}_{Ql}}(a_{Ql}) : A_l \rightarrow [0; 1]$, яка

визначається експертами за ступенем відповідності стратегічним цілям підприємства.

Ступінь відповідності портфеля інновацій стратегічним цілям підприємства можна визначити як

$$F(Q) = \max \min[\mu_{\bar{a}_q}(a), \mu_{\bar{g}}(a)], Q \subseteq N \quad (3)$$

Ступінь відповідності може бути в інтервалі $[0; 1]$ і відображати числове значення (чітке вираження) відповідності портфеля інновацій стратегічним цілям підприємства. Таким чином, чим ближче його величина до 1, тим краще даний портфель інновацій відповідає стратегічним цілям підприємства.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Здатність підприємства автомобілебудування своєчасно адаптуватися до зміни споживчого попиту залежить від результативності й ефективності його інноваційної діяльності. Водночас остання великою мірою визначається тим, наскільки менеджмент підприємства може акумулювати ресурсну та ринкову синергію у цій діяльності, що стає можливим при використанні методології портфельного планування. Проте завдання

врахування ринкової синергії при побудові оптимізаційної моделі ускладнюється прогнозуванням оцінок можливих ефектів, які можуть відрізнятися залежно від інноваційних можливостей підприємства. Вони суттєво впливають на вибір інноваційної стратегії, і, тим самим, на вибір складу портфеля інновацій. І якщо ресурсну синергію можна оцінити доволі чітко, то оцінка ринкової потребує використання апарату нечітких множин. Запропоновано сукупності множин, що мають бути враховані при побудові оптимізаційної моделі і алгоритм її побудови, зорієнтований на визначення ступеня відповідності портфеля інновацій стратегічним цілям підприємства. Апробація даної моделі на конкретних підприємствах автомобілебудування має стати предметом наступних досліджень.

Список літератури

1. Кочетков С.В. Механизм формирования инновационного портфеля предприятия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://conf.bstu.ru/conf/docs>
2. Економіка та організація інноваційної діяльності: підручник / За ред. Павленка І.А. — К.: КНЕУ, 2010. — 456 с.
3. Коробейников О.П. Роль инноваций в процессе формирования стратегии предприятия / Коробейников О.П., Трифилова А.А., Коршунов И.А. // Менеджмент в России и за рубежом. — 2010. — №3. — С.29-43.
4. Управление инновационным проектом [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://works.torefer.ru>.
5. Царев В.В. Оценка экономической эффективности инвестиций / Царев В.В. – СПб.: Питер, 2008. – 464 с.
6. Radulescu Z., Radulescu M. Proekt Portfolio Selection Models and Decision Support [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.ici.ro.
7. Стадник В.В. Інноваційно-інвестиційні стратегії в управлінні ринковою вартістю підприємства: Монографія / В.В.Стадник, Є.М.Рудніченко, Т.С.Томалья, Н.І.Непогода. — Хмельницький: ХНУ, 2008. — 302 с.
8. Рожан О. Технопарк як стартовий прискорювач, або історія перетворення академічного директора в успішного топ-менеджера // Дзеркало тижня. — 2009. — № 43. — 5 листопада.

Аннотація

Ольга Фроленко

ІННОВАЦІЙНИЙ МЕХАНІЗМ РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА АВТОМОБІЛЕБУДУВАННЯ

Визначено, що результативність інноваційної діяльності вітчизняних підприємств автомобілебудування, які працюють в основному в межах третього та четвертого технологічних укладів, не завжди забезпечує її високу ефективність, оскільки реалізація створених інновацій відбувається переважно в невеликих за обсягом цільових ринках, к тому ж, переважно національних. Встановлено, що це не дає можливості досягти ефекта масштабу при комерціалізації нової продукції за великих витрат на її створення і актуалізує проблему пошуку шляхів підвищення ефективності інноваційної діяльності, зокрема, застосування портфельного підходу до планування інновацій. Представлено загальні методичні підходи до обґрунтування складу портфеля інновацій підприємства автомобілебудування з урахуванням його стратегії та можливості досягнення ринкової синергії. Визначено сукупності множин, які повинні ввійти в склад оптимізаційної моделі.

Ключові слова: модернізація управління підприємством, портфель інновацій, оптимізаційна модель, стратегія розвитку підприємства.

Summary

Olha Frolenko

INNOVATIVE MECHANISM OF AUTOMOTIVE COMPANY STRATEGIC POTENTIAL

It was determined that the innovation effectiveness of domestic automotive enterprises, operating primarily within the third and fourth technological structures is not always efficient, since the implementation of created innovations is mainly takes place within modest target markets, primarily national ones. It does not allow achieving the scale effect of new products commercialization due to high production cost; hence, it activates the challenge of innovation improvements research, in particular with portfolio planning approach to innovation. General methodological approaches to studying automotive innovations portfolio were suggested herewith, also strategies and market opportunities for achieving synergies were considered as well model optimization multiplicity was defined.

Keywords: modernization of company management, innovation portfolio, optimization model, company development strategy.

ВИЗНАЧЕННЯ МЕТОДІВ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ПІДПРИЄМСТВА НА БАЗІ РІЗНИХ ПІДХОДІВ

Досліджуються базові принципи побудови загальної схеми управління витратами та методи управління витратами в рамках функціонального системного та процесного підходів.

Ключові слова: витрати, методи обліку витрат, управління витратами, підходи до управління витратами.

Постановка проблеми. Процес функціонування суб'єктів господарювання в умовах нестабільного ринкового середовища зумовлюється обмеженістю оборотних коштів, відсутністю державних замовлень, проблемами із збутом продукції, несвоєчасністю платежів, високим податковим тягарем, напруженою соціальною обстановкою, що негативно позначається на результатах їх діяльності. Базовою складовою цілісної системи управління підприємством, що безпосередньо відображає взаємозв'язок результату виробничої та господарської його діяльності, є управління витратами. Отже обґрунтоване використання методів обліку витрат є запорукою оптимального ведення господарської діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню витрат підприємства та методів їх обліку присвячені праці вітчизняних науковців: Ф. Ф. Бутинця, С. Ф. Голова, Є. В. Мниха, В. Я. Савченка, В. В. Сопка, М. Г. Чумаченка, а також зарубіжних учених: Е. Бріттона, Б. Райна,

Т. Скоуна, Р. Холта, Ч. Хорнгрена, Дж. Фостера та ін.

Виділення нерозв'язаних раніше частин загальної проблеми. Однак дискусійним теоретичним питанням, що має конкретне практичне значення, залишається вибір методу обліку витрат для суб'єктів господарювання у нестабільних і кризових економічних умовах. При цьому важливим фактором, що визначає поліваріантність такого вибору, є існування різних підходів до розв'язання цієї проблеми.

Методологічною основою вибору методу управління витратами виступає чітке уявлення та розуміння загальної системи управління ними.

Викладення основного матеріалу. Виходячи з того, що первинною формою систематизації знань є принцип, на підставі аналізу літературних джерел [4; 8] можна визначити базові принципи управління, які будуть використані в основі побудови загальної схеми управління витратами (рис. 1).

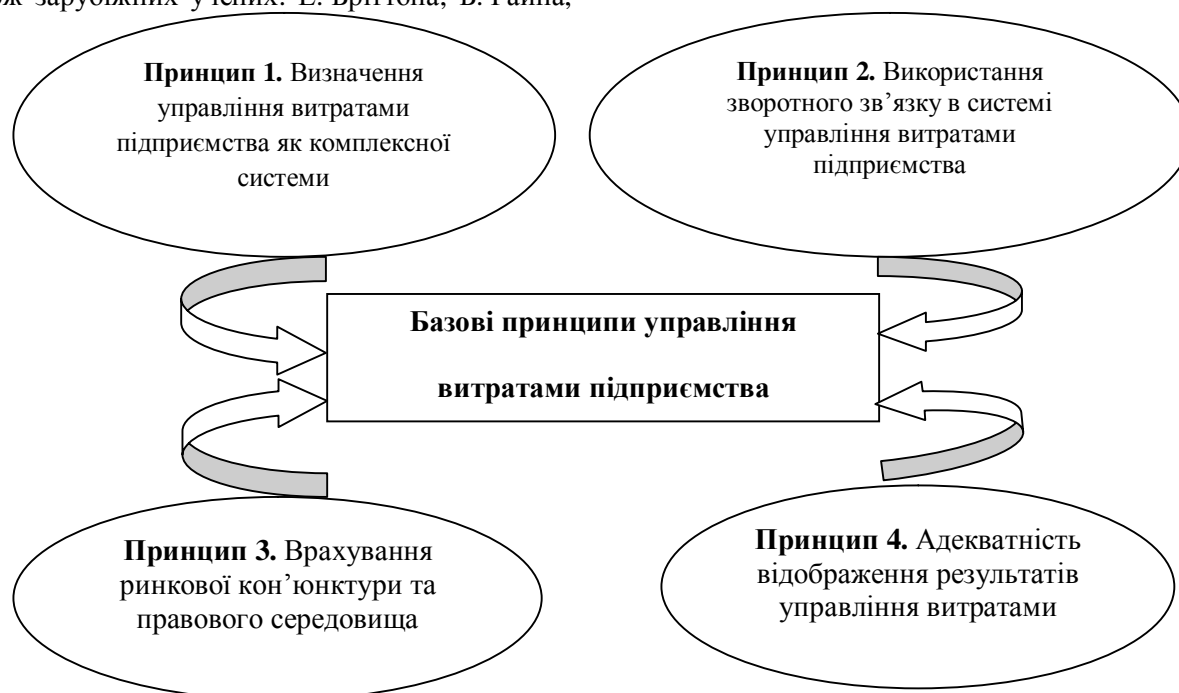


Рис. 1. Принципи управління витратами підприємства

Використання зазначених принципів управління витратами дозволить:

з одного боку, проаналізувати чинники, які впливають на витрати підприємства, а з іншого – дослідити всі функції управління витратами;

визначити керуючі впливи для зменшення або оптимізації витрат та розробити низку тактичних заходів щодо ефективної реалізації цих впливів;

функціонувати в рамках чинного правового середовища, що проявляється у дотриманні існуючих норм законодавчих та підзаконних актів, зокрема системи обліку, оподаткування, звітності і т. ін. Окрім того, кожна галузь та кожне підприємство за видом (мале, середнє чи велике, приватне або державне) може мати свої, властиві тільки їм нормативно-правові особливості стосовно управління витратами;

здійснювати управління витратами на основі розробленої стратегії, яка повинна враховувати перелік заходів щодо управління витратами в різних умовах економіко-правового середовища. Крім того, ця стратегія має бути адекватною, тобто приводити до зменшення або оптимізації витрат підприємства.

На підставі композиції принципів та з позицій розгляду управління витратами як системи, загальна система управління витратами підприємства може мати такий вид (рис. 2).

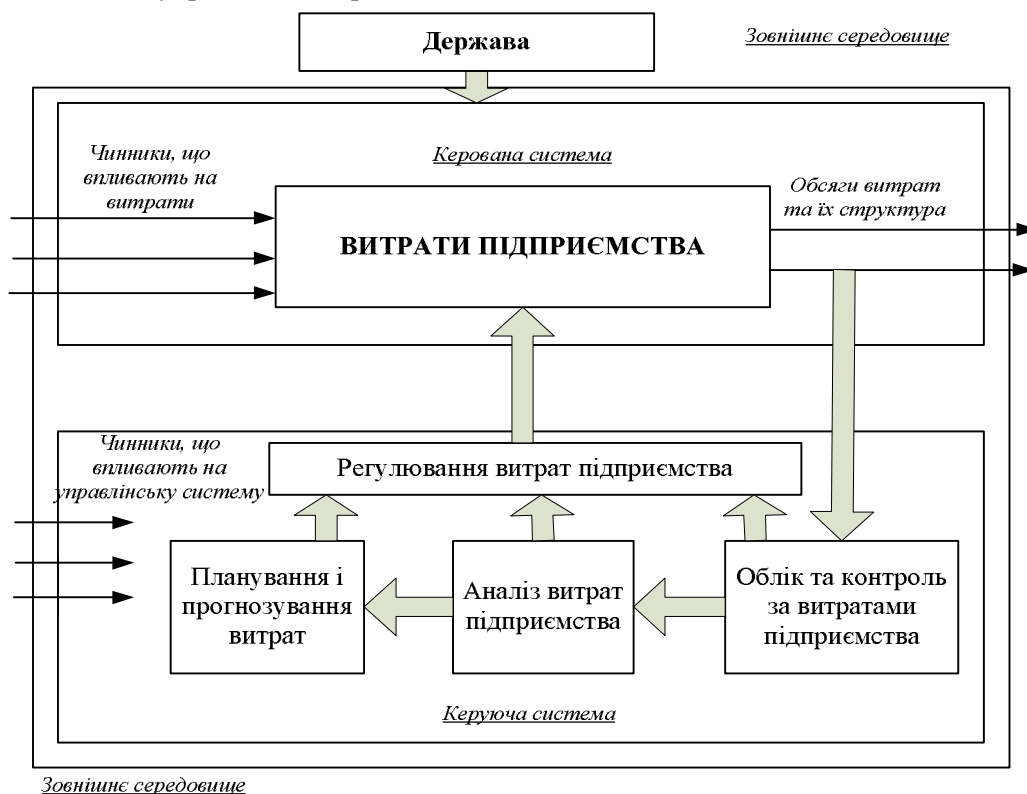


Рис. 2. Загальна система управління витратами підприємства

Виходячи з рис. 2, можна зробити висновок, що управління витратами – це процес впливу суб'єкта управління на об'єкт управління, який змінюється під дією зовнішнього та внутрішнього середовища.

Управління витратами підприємства здійснюється через сукупність прийомів і способів, об'єднаних у підходи до визначення методів обліку витрат підприємства:

1) поєднання – методи обліку та калькулювання витрат виступають як одне ціле, тобто як сукупність способів відображення, групування та систематизації даних про витрати, що забезпечують досягнення визначеної мети, виконання конкретного завдання, об'єднуючи облік витрат і калькулювання в єдиний процес [2];

2) відокремлення – методи обліку витрат і калькулювання собівартості продукції треба розглядати відокремлено, тобто методом обліку витрат є сукупність способів побудови аналітичних позицій (аналітичних рахунків) з

метою обґрунтованого калькулювання собівартості продукції та управління ними, методом калькулювання належить вважати спосіб групування витрат за об'єктами калькулювання, а прийоми калькуляції розглядати як технічний засіб розрахунку собівартості [7];

3) первинна систематизація – під методом обліку витрат на виробництво і калькулювання собівартості продукції належить розуміти сукупність прийомів щодо збору, групування в бухгалтерському обліку інформації про виробничі витрати та розрахунку фактичної собівартості продукції для контролю за витратами підприємства, а також для віднесення витрат на одиницю продукції [1; 6].

Підходи до визначення методу обліку витрат підприємства дозволяють на підставі заданої мети і поставлених завдань обрати адекватні методи їх дослідження, що забезпечують надійну, достовірну й оперативну інформаційну базу, яка є підґрунтям для подальшого

формування комплексної системи економічного аналізу фінансово-господарської діяльності підприємства.

У рамках наведених підходів діють такі методи обліку витрат підприємства [1; 3; 5; 6; 7].

1) нормативний метод обліку витрат;

2) метод обліку витрат, зорієнтований на виробництво готової продукції;

3) метод обліку витрат, зорієнтований на реалізацію готової продукції.

Нормативний метод обліку витрат застосовується у двох аспектах:

у поєднанні з позамовним (застосовується в індивідуальному або дрібносерійному виробництві) та попередільним (застосовується на підприємствах з однорідною за вихідним матеріалом і характером обробки масовою продукцією) методами обліку витрат для оцінки і контролю за використанням виробничих ресурсів підприємства в цілому та його структурних підрозділів, зокрема;

нормативний метод може бути визначений обліковою політикою підприємства щодо оцінки готової продукції та незавершеного виробництва. При цьому в основу оцінки готової продукції та незавершеного виробництва покладена планова (нормативна) калькуляція. Оцінка готової продукції та незавершеного виробництва проводиться за плановою собівартістю з подальшим урахуванням відхилень.

Методи обліку витрат, зорієнтовані на виробництво готової продукції, забезпечують контроль витрат за кожним окремим видом готової продукції, отримання інформації про виробничу собівартість, усунення нерационального використання ресурсів, непродуктивних витрат, оцінки рівня роботи

структурних підрозділів підприємства, для визначення витрат на одиницю продукції та відхилення від стандартних витрат з аналізом можливих причин таких відхилень.

Методи обліку витрат, зорієнтовані на реалізацію готової продукції, передбачають вдосконалення теоретико-методичної бази прийняття рішень щодо управління витратами підприємства та уміння коригувати їх відповідно до змін ринкової кон'юнктури та інших зовнішніх факторів.

Наведений аналіз методів обліку витрат дає підстави використовувати їх комплексно, оскільки вони не є антагоністичними. Комплексне їх використання з урахуванням особливостей створює передумови для формування необхідної надійної та системної (структурованої) інформаційної бази даних щодо економічного аналізу витрат підприємства, які можна розглядати як економічний підхід.

У науковій практиці управління витратами підприємства традиційно реалізується через функціональний, системний та процесний підходи, що дозволяють: визначити функції управління витратами на основі формування облікової бази і контролю їх виконання; виділити структурні елементи управління витратами; відстежити послідовність взаємозв'язку прийнятих рішень на всіх стадіях життєвого циклу підприємства.

Критерієм віднесення певного методу до конкретних підходів є: для функціонального підходу – облік і контроль витрат; системного підходу – спрямування на стратегічне управління; процесного підходу – зниження витрат чи їх оптимізація (табл. 1).

Таблиця 1

Відповідність методів і підходів в управлінні витратами підприємства

| Підхід | Метод | Змістова характеристика |
|----------------|---|--|
| 1 | 2 | 3 |
| Функціональний | Стандарт-костинг (Standard-costing) | попереднє нормування витрат за елементами та статтями витрат; складання нормативних калькуляцій; окремий облік нормативних витрат і відхилень; аналіз відхилень; уточнення калькуляцій при зміні норм |
| Процесний | Процесно-орієнтоване управління витратами (Activity-based management) | створення системи перенесення витрат підприємства на вартість продукції, для якої потрібно зробити ці витрати, а також удосконалення операцій за рахунок управління носіями функцій, що сприяють виникненню витрат |
| | Метод порівняння ключових показників та процесів (Benchmarking) | розгляд рівнів розвитку підприємств як контрольних значень, вивчення етапів діяльності передових підприємств і факторів здійснення, які сприяють підвищенню конкурентоспроможності підприємства |
| | Метод калькулювання цільової собівартості (Targetcosting) | визначення цільової ціни на продукцію, відповідно до якої встановлюється бажана сума прибутку та собівартості продукції, яка є критерієм для розробки, виробництва та просування продукції |
| | Метод безперервного вдосконалення (Kaizen-costing) | забезпечення необхідного рівня собівартості та пошук можливостей зниження витрат до певного цільового рівня |
| | Реінжиніринг бізнес-процесів (Business process reengineering) | визначення пріоритетних бізнес-процесів для ефективної роботи підприємства; аналіз та оцінка їх оптимальності за витратами, якістю тощо; формування оптимальної моделі виконання процесу; визначення критеріїв якості кінцевих і |

| | | |
|-----------|---|--|
| | | проміжних результатів і нормативів їх виконання; розробка регламентів бізнес-процесів; організація моніторингу впровадження оптимізованих бізнес-процесів |
| Системний | Аналіз ланцюжків вартостей (Value chain analysis) | визначення послідовності процесів, які формують максимальну додану вартість продукції; аналіз цих процесів і моделювання ланцюжків вартості, визначення можливих шляхів оптимізації бізнес-процесів |
| | Стратегічне позиціонування (Strategic positioning analysis) | формування стратегій сталого розвитку конкурентних переваг – низької собівартості (лідювання за витратами) та диференціації продукції. Лідювання за витратами базується на економії за рахунок масштабів виробництва; використання досвіду управління собівартістю у вигляді формування емпіричних залежностей витрат від різних факторів бізнесу; суворий контроль за витратами |
| | Аналіз витратоформуючих факторів (Cost driver analysis) | проведення аналізу витрат на більш високому рівні їх формування з подальшою розробкою планів та програм розвитку за рахунок впровадження організаційно-технічних та економічних інновацій |

Зазначимо, що в рамках функціонального підходу методи управління витратами передбачають відповідність взаємодії розподілу витрат з певною сукупністю функцій управління (перш за все обліковою та контрольною); системного ж підходу – передбачають реалізацію функцій управління через елементи управлінського процесу, що враховують зміни ринкового середовища, визначаючи напрям дій і варіант досягнення кінцевого результату.

Методи управління витратами в рамках процесного підходу зорієнтовані на досягнення

кінцевого результату і розглядають внутріфірмове утворення споживної вартості як частину глобальної, що враховує взаємозв'язок між зміною витрат і завантаженням виробничих потужностей.

Отже, обґрунтований вибір методів управління витратами підприємства на базі визначеного підходу дає можливість побудови ефективної системи економічного аналізу, спрямованої на прийняття компетентних управлінських рішень.

Список літератури:

1. Бахрушина М. А. Бухгалтерский управленческий учет: учебник для вузов 2-е шк. / М. А. Бахрушина. – М. : ИКФ Омега-Л; Высш. шк., 2002. – 528 с.
2. Бутинець Ф. Ф. Облік і аудит / Ф. Ф. Бутинець, Л. Л. Горещька. – Житомир : ПП «Рута», 2002. – 544 с.
3. Бутинець Ф. Ф. Теорія бухгалтерського обліку: підручник / Ф. Ф. Бутинець. – Издательство: Рута, 2003. – 444 с.
4. Грещак М. Г. Внутрішній економічний механізм підприємства: навч. посіб. / М. Г. Грещак, О. С. Коцюба. – К. : КНЕУ, 2001. – 228 с.
5. Жарикова Л. А. Управленческий учет: учеб. пособие / Л. А. Жарикова. – Тамбов : Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2004. – 136 с.
6. Загородний В. П. Бухгалтерский учёт в Украине (С использов. Национальных стандартов) : учебное пособие для студентов вузов / В. П. Загородний ; 5-ое изд., доп. и перераб. – К. : Издательство А.С.К., 2003. – 847 с.
7. Маренич Т. Г. Методи обліку витрат та калькулювання собівартості продукції / Т. Г. Маренич // Бухгалтерський облік і аудит. – 2006. – № 12. – С. 19–25.
8. Раєвнева О. В. Управління розвитком підприємства: методологія, механізми, моделі : монографія / О. В. Раєвнева. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2006. – 496 с.

Аннотация

Анна Свидло

ОПРЕДЕЛЕНИЕ МЕТОДОВ УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА БАЗЕ РАЗЛИЧНЫХ ПОДХОДОВ

Исследуются базовые принципы построения общей схемы управления затратами и методы управления затратами в рамках функционального, системного и процессного подходов.

Ключевые слова: затраты, методы учета затрат, управления затратами, подходы к управлению затратами.

Summary

Hanna Svydlo

DETERMINATION OF COST CONTROL METHODS BASED ENTERPRISE DIFFERENT APPROACHES

Examines the basic principles of the overall scheme of cost management and cost management methods within a functional system and process approaches.

Keywords: costs, methods of cost accounting, cost management, cost management approaches.

РИЗИК РЕПУТАЦІЇ У СИСТЕМІ РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТУ БАНКУ

Удосконалено визначення економічного змісту категорії «ризик репутації банку», визначено місце та взаємозв'язок ризику репутації з фінансовими ризиками банку. Доведено комплексність прояву ризику репутації і як ризик-фактора, так і ризику-результату.

Ключові слова: репутаційний ризик банку, комплаєнс-ризик, комплаєнс-контроль.

Постановка проблеми. В умовах жорсткої конкуренції на фінансовому ринку головним цільовим орієнтиром кожної фінансової установи, зокрема банку, є клієнт як рушійний чинник формування основного комерційного інтересу банківської установи – прибутку. А критерієм для вибору, продовження, поглиблення відносин між клієнтом та банком є репутація останнього. Саме репутація, а точніше її погіршення, може у дуже короткий час змусити фірму вийти з ринку. Оскільки для банку довіра його клієнтів є основою стійкого функціонування, тому й управління репутацією як однією з ключових нефінансових ознак діяльності установи, належить до пріоритетних завдань банку. Усе вищезазначене й обґрунтовує практичну значущість і актуальність обраної теми дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання управління репутацією фірми, зокрема банку, підходи до оцінки рушійних факторів ризику репутації є об'єктом дослідження багатьох вітчизняних і зарубіжних науковців. Зокрема варто відзначити суттєвий внесок у розробку методологічних аспектів даної проблематики таких науковців: О. Васюренко, Ж. Довгань, Л. Домбровська, О. Кириченко, О. Чорна, А. Г. Феринг, В. Г. Хенн, Б. Б. Сонь, Ф. Мар, С. Катрин. Також питанням репутації банку велика увага приділена у документах Базельського комітету з банківського нагляду та нормативних і методичних матеріалах Національного банку України.

Виділення нерозв'язаних раніше частин загальної проблеми. Але, незважаючи на значку увагу до дослідження даного питання, залишається нерозв'язаною проблема організації ефективного процесу управління ризик репутації у системі ризик-менеджменту. Тому значний інтерес і практичну цінність становить узагальнення підходів до теоретичної сутності репутації банку як нефінансового ризику та розробка рекомендацій щодо організації ефективного процесу управління ним.

Формулювання цілей статті. Для досягнення даної мети були поставлені такі завдання: аналіз категоріального апарату обраного предмету дослідження; систематизація рушійних чинників виникнення ризику репутації банку; уточнення економічного змісту категорії «ризик репутації банку»; обґрунтування дієвих підходів до управління ризиком репутації банку.

Викладення основного матеріалу. Зауважимо, що аналіз наукової літератури дозволяє зробити висновок про відсутність єдиного підходу до тлумачення економічного змісту категорії «репутація банку». Так, професор Васюренко О. В. визначає репутацію

банку як динамічну характеристику поведінки банку, що формується у суспільстві упродовж досить тривалого періоду [1, с. 177]. Поряд з цим Бондаренко А. Ф. вважає, що репутація банку – це позитивне або негативне враження, думка суспільства чи окремого сегмента ринку про банк [2].

Підкреслимо, що дані визначення нерівнозначні за змістом. На нашу думку, репутація банку – це комплексна результативна характеристика діяльності установи на ринку. Щодо тлумачення репутації банку як враження, думки про банк на ринку, то вважаємо, що це більш відповідає змісту категорії «імідж», яка є лише одним із факторів репутації установи. Тому категорію «репутація банку» належить розуміти як динамічну характеристику поведінки банку, що формується у суспільстві упродовж досить тривалого періоду, оскільки досліджувана категорія характеризується такими ознаками як часовий параметр і тісним взаємозв'язком між минулими подіями та поточним станом банку.

На підставі вище зазначеного слід узагальнити, що до змісту рушійних чинників, які мають безпосередній вплив на рівень репутації банку, слід відносити: довіру до банку з боку контрагентів та клієнтів; ділову репутацію керівника банку як першої особи; якість сервісного обслуговування клієнтів; кваліфікацію персоналу; рекламну та маркетингову політику банку в ринковому середовищі; відносини банку з державою; географія банку; міжнародні зв'язки банку з контрагентами та фінансовими організаціями, визнання на міжнародному ринку; організація безпеки банку по відношенню до внутрішніх і зовнішніх загроз; характер і обсяг скарг і звернень від клієнтів, здатність та бажання керівництва відповідно реагувати на них; існування гучної або помітної судової справи; штрафи, пені та інші фінансові збитки, завдані банку в минулому в результаті притягнення банку (або його керівників) до адміністративної, цивільної або кримінальної відповідальності; результати перевірок уповноважених органів державного регулювання, бажання та здатність керівництва відповідно реагувати на їхні рекомендації. Також усі вищезазначені фактори можна згрупувати за такими основними напрямками: якість взаємовідносин клієнт-банк; якість взаємовідносин держава-банк; якість системи менеджменту в банку; рівень завоювання ринку; репутація перших осіб банку. На нашу думку, на сьогодні, фінансовим установам варто розглядати й управляти діловою репутацією, не просто як результатом діяльності, а як функціональним ризиком у системі нефінансових ризиків банку. У процесі аналізу

змісту категорії «ризик репутації банку» слід підкреслити підхід Національного банку України. Так, відповідно до методичних вказівок з інспектування банків «Система оцінки ризиків», ризик репутації тлумачиться як наявний або потенційний ризик для надходжень та капіталу, який виникає через несприятливе сприйняття іміджу фінансової установи клієнтами, контрагентами, акціонерами або органами нагляду [3]. Поряд із цим, згідно з методичними рекомендаціями та розробками консультативного банківського об'єднання, наводиться таке визначення ризику репутації банку: «Ризик репутації – поточний або передбачуваний вплив на дохід або капітал, що є результатом негативної громадської думки» [4].

Дані визначення зводять зміст ризику репутації до іміджу фінансової установи. Разом з цим, імідж це лише один із чинників репутаційного ризику. Тобто вплив на імідж є необхідною, однак не достатньою умовою забезпечення належного рівня репутації банку. Так, репутація компанії визначається як розгорнутий комплекс оціночних представлень цільової аудиторії про фірму, що сформований на основі об'єктивних параметрів компанії (факторів репутації), що є значущими для цільової аудиторії [5]. А імідж організації визначається як сформований, дієвий, економічно забарвлений образ фірми або окремих її складових, наділених певними характеристиками, заснованими на реальних або перспективних властивостях конкретної установи [6]. З огляду на все вищезазначене підкреслимо, що ризик репутації банку варто тлумачити як поточний або передбачуваний вплив на надходження або капітал, що є

результатом впливу комплексу об'єктивних внутрішніх і зовнішніх факторів на сприйняття банку як бізнесу клієнтами та контрагентами за даних економічних умов.

Зауважимо, що у системі управління ризиками банку ризик репутації займає вагоме місце, оскільки він постійно взаємодіє з іншими та впливає на результативні характеристики банківської установи (рис. 1). При цьому, на нашу думку, ризик репутації може мати місце як у полі дії ризик-факторів, так і в полі прояву ризик-результатів. Так, у полі дії ризик-факторів репутаційний ризик здійснює вплив на депозитний ризик, а отже, на кількісні та якісні характеристики зобов'язань банку. Поряд з цим, ураховуючи взаємопов'язаність усіх аспектів банківської діяльності, репутаційний ризик має безпосередній вплив на фінансовий результат банку, а отже, його капітал. У полі прояву ризик-результатів, на нашу думку, ризик репутації є наслідком кінцевих результатів управління діяльністю банку, зокрема його ліквідністю та капітальною стійкістю.

Ураховуючи отримані висновки про комплексність впливу ризику репутації на діяльність банку, слід вважати, що ефективними методами управління даним ризиком будуть саме ті, що характеризуються системним підходом. На відміну від існуючих найбільш комплексним у даному контексті, є метод комплаєнс-контролю. Комплаєнс у банківській сфері є усвідомленим прагненням до відповідності банківської діяльності законодавчим і нормативним вимогам, установленим правилам і процедурам, кодексам і стандартам. Загалом систематизація ризик репутації у системі ризиків банківської діяльності представлено на рис. 1.

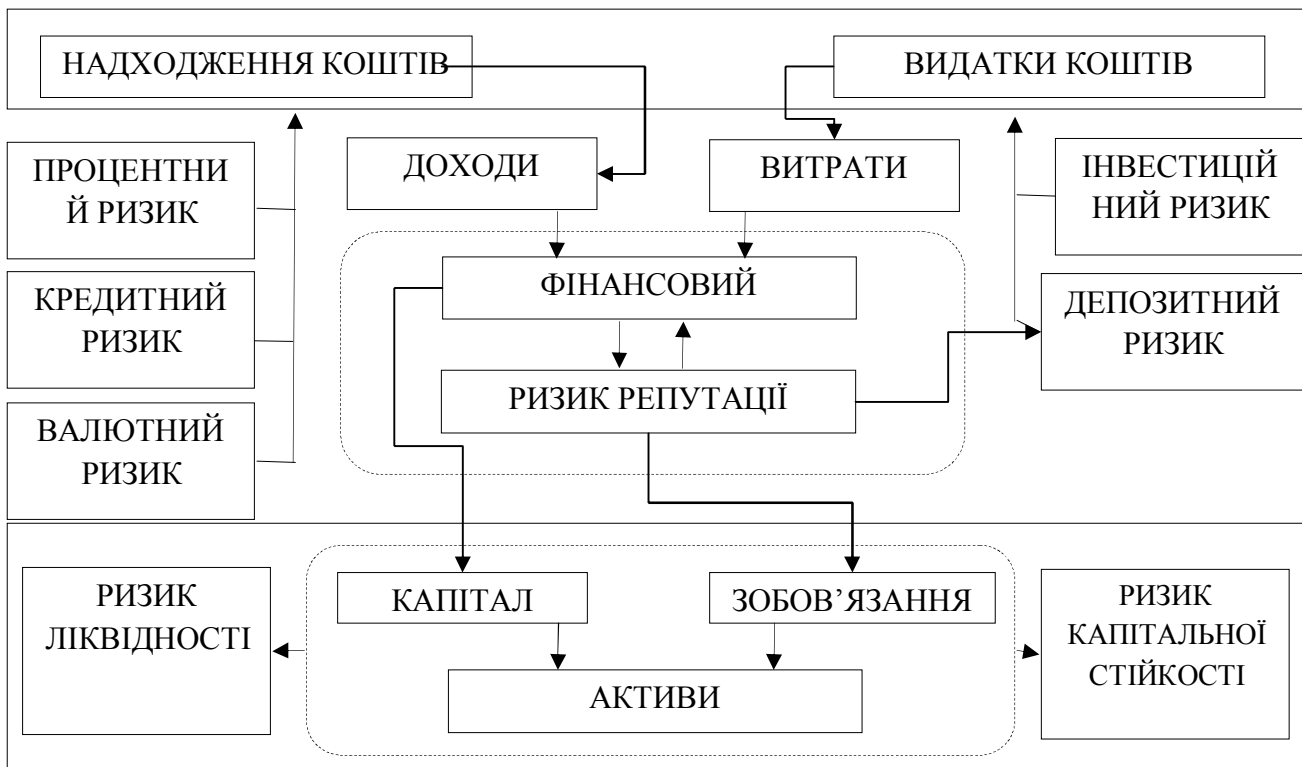


Рис. 1. Ризик репутації у системі ризиків банківської діяльності
[складено на основі 7, с. 36]

Згідно з методичними рекомендаціями щодо вдосконалення корпоративного управління в банках України комплаєнс-ризик – це ризик юридичних санкцій, фінансових збитків або втрати репутації внаслідок невиконання банком вимог законодавства України, нормативно-правових актів, внутрішніх положень і правил, а також – стандартів і кодексів саморегулюючих організацій, що стосуються діяльності банків [8]. Тобто, згідно з даним тлумаченням, ризик-

репутації є одним з проявів комплаєнс-ризиків (табл. 1). Окрім цього, юридичний ризик та фінансові збитки, як зазначалося вище, належать до рушійних чинників погіршення репутації банку. Саме тому, на нашу думку, метод комплаєнс-контролю, на відміну від існуючих, є дієвим механізмом управління ризиком репутації банку. Взаємозв'язок ризику репутації та комплаєнс-ризиків банку представлено в таблиці 1.

Таблиця 1

Взаємозв'язок ризику репутації та комплаєнс-ризиків банку
[складено автором]

| Порівняльний критерій | Ризик репутації | Комплаєнс-ризик |
|---------------------------------|--|---|
| 1. Формуючі структурні елементи | <ul style="list-style-type: none"> – Рівень кваліфікації персоналу – Стан взаємовідносин з клієнтами – Соціальна відповідальність персоналу та банку в цілому | <ul style="list-style-type: none"> – Відповідність діяльності вимогам законодавства – Відповідність діяльності внутрішнім положенням і правилам – Відповідність діяльності кодексу ділової етики |
| 2. Характерні прояви | <ul style="list-style-type: none"> – Імовірність понесення фінансових втрат – Втрата іміджу – Втрата конкурентних позицій на ринку | <ul style="list-style-type: none"> – Юридичні санкції – Втрата репутації – Фінансові втрати |
| 3. Наслідки | <ul style="list-style-type: none"> – Впливає на спроможність банку встановлювати нові відносини з контрагентами, надавати нові послуги або підтримувати існуючі відносини | <ul style="list-style-type: none"> – Сприяє втраті переваги на ринкових сегментах, відтоку клієнтів |

Отже можна зазначити, що впровадження системи комплаєнс-контролю в банку є найраціональнішим методом управління ризиком репутації за наявних факторів впливу. Така система дасть змогу ідентифікувати, контролювати та відповідно реагувати на виявлений ризик.

З огляду на все вищезазначене, пропонуємо авторську схему реалізації системи комплаєнс-контролю в банку з метою мінімізації ризику репутації та забезпечення стійкого функціонування банку на ринку, яка на відміну від існуючих базується на розробці внутрішніх нормативних документів, програмі комплаєнсу та створення незалежного функціонального підрозділу комплаєнс-контролю. Провідне місце у реалізації системи має займати програма комплаєнс-контролю, яка передбачає такі аспекти: створення функціонального підрозділу; взаємозв'язки та комунікації; нормативні документи; тренінги для персоналу; аудит і моніторинг; відповідальність і санкції. Розробка відповідної програми має враховувати особливості відповідного банку. Функціонування впровадженної системи містить відповідні сфери контролю, які є відображенням наявних ризикових сфер, що впливають на виникнення комплаєнс-ризиків: цілісність клієнтської бази; взаємодія з персоналом; організаційна і системна

цілісність; соціальна відповідальність. Повноцінна діяльність даної системи можлива лише при врахуванні всіх областей ризику та факторів, що впливають на формування ризику репутації, тому формування незалежної системи має стати першочерговим завданням. Важливою складовою частиною системи комплаєнс-контролю має стати система моніторингу комплаєнс-ризиків, яка має врахувати всі ризикові сфери та області. Система моніторингу виконує ряд ключових функцій: від ідентифікації ризиків до реалізації протидіючих заходів. Провідне місце у даній системі має скласти комплекс превентивних заходів щодо запобігання виникненню та впливу відповідних ризиків. Організація самої системи, безперечно, має базуватися на відповідній моделі. Упроваджуючи трирівневу систему захисту та моніторингу «власники (бізнес) – комплаєнс-контроль – аудит», банк має змогу ефективно управляти ризиком репутації, врахувавши всі аспекти його формування, та мінімізувати вплив наявних комплаєнс-ризиків, що дозволить уникати неочікуваних втрат банку. У цілому структурно-логічна схема реалізації системи комплаєнс-контролю в банку представлена на рис.2.

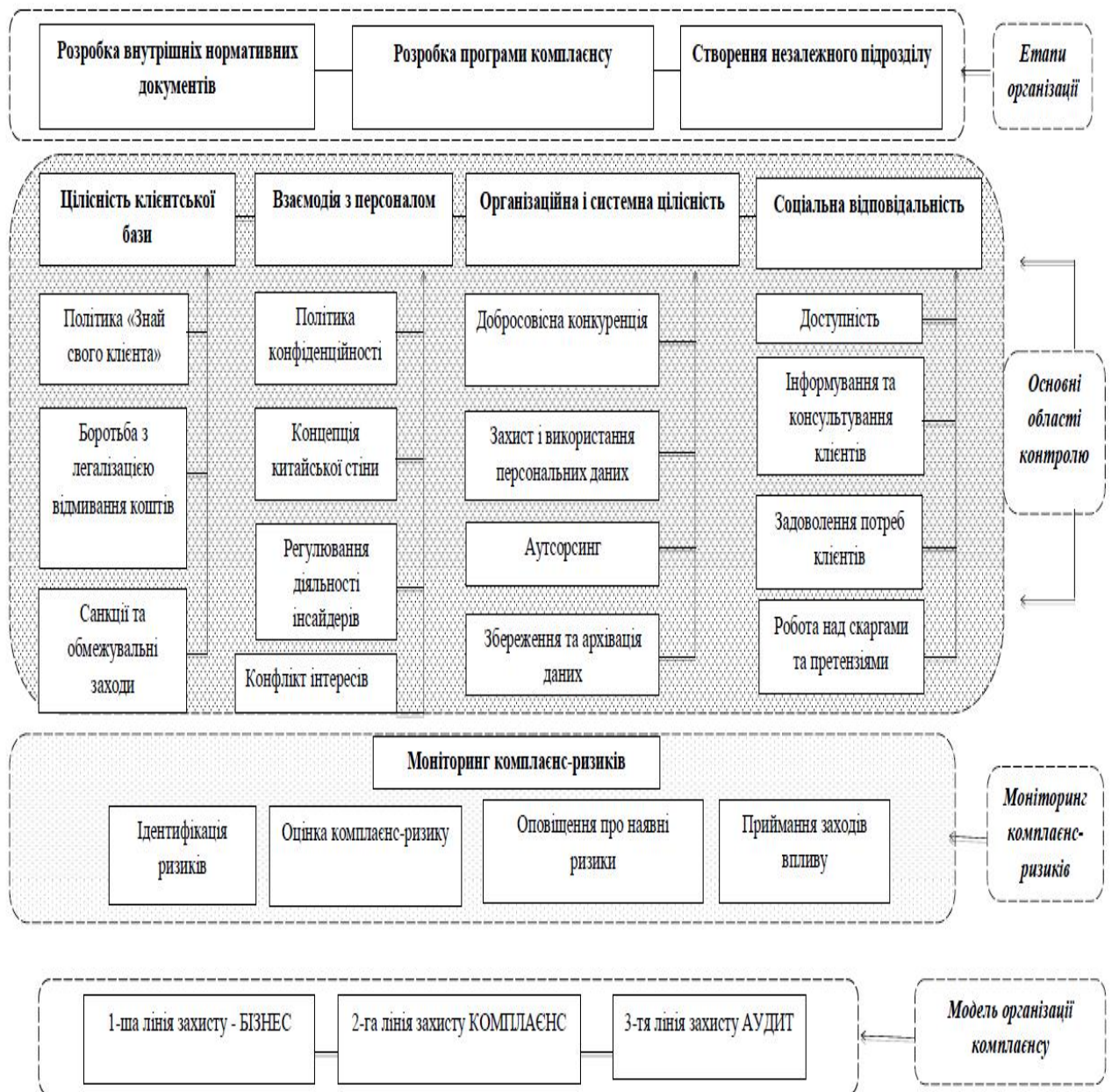


Рис. 2. Структурно-логічна схема реалізації системи комплаєнс-контролю в банку

Висновки та перспективи подальших досліджень. Отже, репутація, а точніше її погіршення, може у дуже короткий час змусити фірму вийти з ринку. Оскільки для банку довіра його клієнтів є основою стійкого функціонування, тому й управління репутацією як однією з ключових не фінансових ознак діяльності установи, належить до пріоритетних завдань банку.

Узагальнення рушійних факторів впливу на рівень репутації банку дозволили удосконалити визначення економічного змісту категорії «ризик репутації банку». Обґрунтовано хибність ототожнення репутації банку з іміджем установи, що має принципове значення на етапі вибору

методичного апарату управління досліджуваним ризиком. Також у статті визначено місце та взаємозв'язок ризику репутації з фінансовими ризиками банку. Доведено комплексність прояву ризику репутації і як ризик-фактора, так і ризику-результату. На підставі проведеного порівняльного аналізу зроблено висновок, що ризик репутації є одним з проявів комплаєнс-ризиків. Обґрунтовано, що метод комплаєнс-контролю є найбільш дієвим механізмом управління ризиком репутації банку. Розроблено схему реалізації трирівневої системи комплаєнс-контролю як у контексті управління репутацією, так і забезпечення стійкого функціонування банку на ринку в цілому.

Список літератури:

1. Банківський менеджмент [Текст] / О. В. Васюренко. – К. : Вид. центр «Академія», 2001. – 320 с.
2. Бондаренко А. Ф. Підходи до визначення ефективності паблік рілейшнз у банківських установах [Електронний ресурс] / А. Ф. Бондаренко, С. В. Дубовик. – Режим доступу: <http://dspace.uabs.edu.ua/bitstream/123456789/725/1/16>.
3. Методичні вказівки з інспектування банків «Система оцінки ризиків» [Електронний ресурс] : постанова Правління Національного банку України : офіц. текст : від 15.03.2004 №104 – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/v0104500-04>.
4. Reputation Risk [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.bankersonline.com/tools/riskmgt_reputationrisk.doc.
5. Репутація [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://ru.wikipedia.org/wiki/Репутация>.
6. Імідж [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://uk.wikipedia.org/wiki/Імідж>.
7. Управління ризиками банків [Текст] : монографія у 2 томах. Т. 1: Управління ризиками базових банківських операцій / [А. О. Єпіфанов, Т. А. Васильєва, С. М. Козьменко та ін.] / за ред. д-ра екон. наук, проф. А. О. Єпіфанова і д-ра екон. наук, проф. Т. А. Васильєвої. – Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2012. – 283 с.
8. Методичні рекомендації щодо вдосконалення корпоративного управління в банках України [Електронний ресурс] : постанова Правління Національного банку України : офіц. текст : від 28.03.2007 р. № 98. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/v0098500-07>.

Аннотація

Ольга Тимошенко

РИСК РЕПУТАЦИИ В СИСТЕМЕ РИСК-МЕНЕДЖМЕНТА БАНКА

Усовершенствовано определение экономического содержания категории «риск репутации банка», определено место и взаимосвязь риска репутации с финансовыми рисками банка. Доказано комплексность проявления риска репутации и как риск-фактора, так и риск-результата.

Ключевые слова: репутационный риск банка, комплаєнс-риск, , комплаєнс-контроль.

Summary

Olga Tymoshenko.

REPUTATIONAL RISK IN THE RISK MANAGEMENT OF THE BANK

The paper improved the definition of the economic content of the category of "the risk of the bank's reputation," the place and the relationship reputation risk to financial risks of the bank. Proved complexity manifestations and reputation risk as the risk factor, and risk result.

Keywords: Bank of reputational risk, compliance risk, compliance control.

ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ПРОДОВОЛЬЧОГО РИНКУ ЯК ЧИННИКИ СТРАТЕГІЧНОЇ ПОВЕДІНКИ ПІДПРИЄМСТВ СПОЖИВЧОЇ КООПЕРАЦІЇ РЕГІОНУ

Здійснена оцінка основних тенденцій розвитку продовольчого ринку як чинників формування стратегічної поведінки підприємств споживчої кооперації регіону. Проведено огляд представленості мережних роздрібних операторів на продовольчому ринку України та визначені можливі перспективні ніші для розвитку споживчої кооперації: узагальнено тенденції продовольчого ринку, які впливають на діяльність національних і регіональних операторів продовольчого ринку, визначені проблеми функціонування організацій споживчої кооперації на регіональному продовольчому ринку. Сформовані рекомендації щодо напрямків використання маркетингових інструментів в процесах розробки та реалізації стратегічних і тактичних рішень відносно подальшого перспективного розвитку організацій споживчої кооперації.

Ключові слова: продовольчий ринок, роздрібна торгівля, стратегічні рішення.

Постановка проблеми. Згідно з міжнародним рейтингом *The Global Food Security Index 2014*, складеним *The Economist*, Україна знаходиться на 52-му місці з 109 досліджуваних країн за параметрами фінансової та фізичної доступності продуктів харчування [2]. При цьому витрати українців на продукти харчування становлять до 50-55% щомісячного бюджету

середньостатистичної сім'ї, тоді як, наприклад, у Німеччині – до 20%. З початку кризи 2009 р. продовольчі товари займають у структурі роздрібного товарообороту частку в межах 40% (рис.1), що засвідчує їх важливість як автономної частини споживчих витрат і важливість продовольчого ринку як основного індикатора довіри до влади.

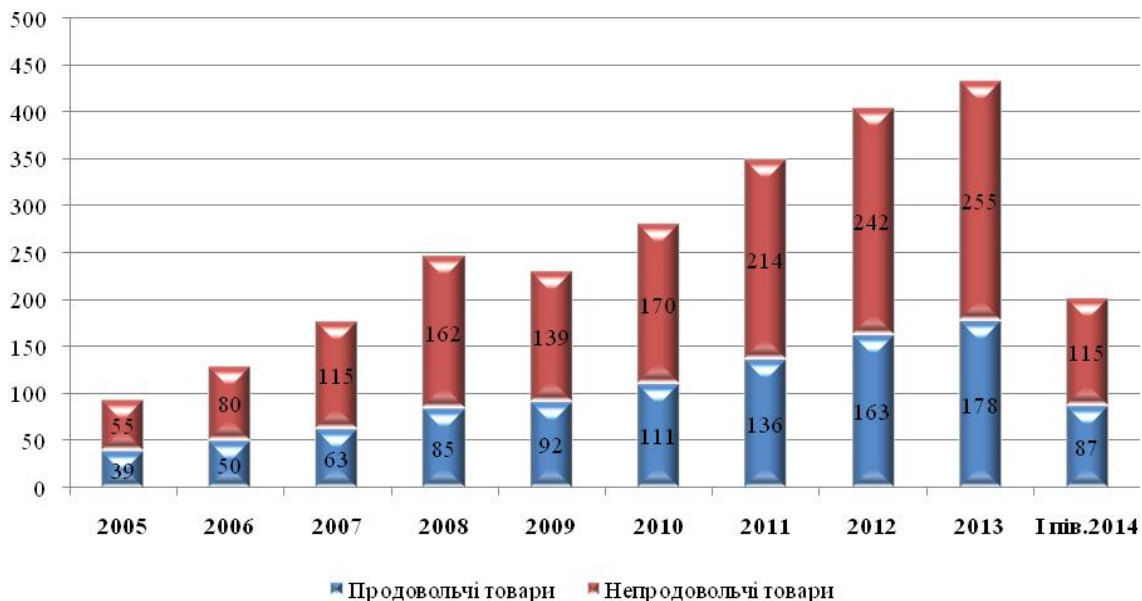


Рис.1. Динаміка та структура роздрібного товарообороту в Україні, млрд. грн. [4;7]

Активним учасником продовольчого ринку України є споживча кооперація, яка в сукупному обсязі продаж займає 3-8% торговельної пропозиції, а в регіональному вимірі її продовольчі магазини представлені в більшості малих і середніх населених пунктів України. Споживча кооперація України є багатогалузевою господарською системою, яка охоплює більше 20 галузей і видів діяльності, серед яких основне місце займає торгівля. Ринкові умови вимагають від торговельних організацій споживчої кооперації грамотних та виважених стратегічних

рішень, які базуються на урахуванні змін зовнішнього середовища як на макрорівні, так і на мікрорівні, тобто необхідне визначення й урахування тенденцій розвитку тих ринків, де споживча кооперація позиціонує себе в якості активного гравця.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми формування та функціонування продовольчого ринку висвітлені у наукових працях вітчизняних учених: В. Андрійчука, В. Бойка, М. Дем'яненка, П. Канінського,

Ю. Коваленка, М. Коденської, О. Крисального, М. Малика, Х.Махмудова, Н. Мезенцевої, В. Месель-Веселяка, Г. Підлісцького, В. Рабштини, П. Саблука, П. Стецюка, М. Федорова, О. Шевченка, О. Шпикуляка, В. Юрчишина та ін. Процеси розвитку ринку споживчої кооперації як вагової складової національного продовольчого ринку досліджують С. Бакай, О.Березін, Б. Дмитрук, В. Губенко, О. Крисальний, П. Макаренко та інші.

Виділення не розв'язаних раніше частин загальної проблеми. Однак виклики глобальної продовольчої кризи та наслідки світової фінансово-економічної кризи зумовили необхідність розширення проблематики та удосконалення існуючих підходів до дослідження тенденцій та параметрів розвитку продовольчого ринку України. Результати таких досліджень повинні стати орієнтирами формування стратегій та вибору тактики учасниками регіонального продовольчого ринку як для їх стабільного функціонування в умовах конкурентного середовища, так і для забезпечення продовольчої безпеки країни та її регіонів.

Формулювання цілей статті. Метою статті є оцінка основних тенденцій розвитку продовольчого

ринку як чинників формування стратегічної поведінки підприємств споживчої кооперації регіонів. Для досягнення поставленої мети необхідно виконати такі завдання: провести огляд представленості мережних роздрібних операторів на продовольчому ринку України та визначити можливі перспективні ніші для розвитку споживчої кооперації; узагальнити тенденції продовольчого ринку, які впливають на діяльність національних та регіональних операторів продовольчого ринку, визначити проблеми функціонування організацій споживчої кооперації на регіональному продовольчому ринку; сформулювати рекомендації щодо напрямків використання маркетингових інструментів у процесах розробки та реалізації стратегічних та тактичних рішень відносно подальшого перспективного розвитку організацій споживчої кооперації.

Викладення основного матеріалу. Оборот продовольчого роздробу в Україні оцінюється в \$22,2 млрд., немережні торговельні формати, як і раніше, формують більшу частину цього ринку. За даними на 2013 р. частка мережних продовольчих операторів у загальному обсязі роздрібно товарообороту підприємств країни складала 33%, що на 2% більше, ніж роком раніше (рис.2)

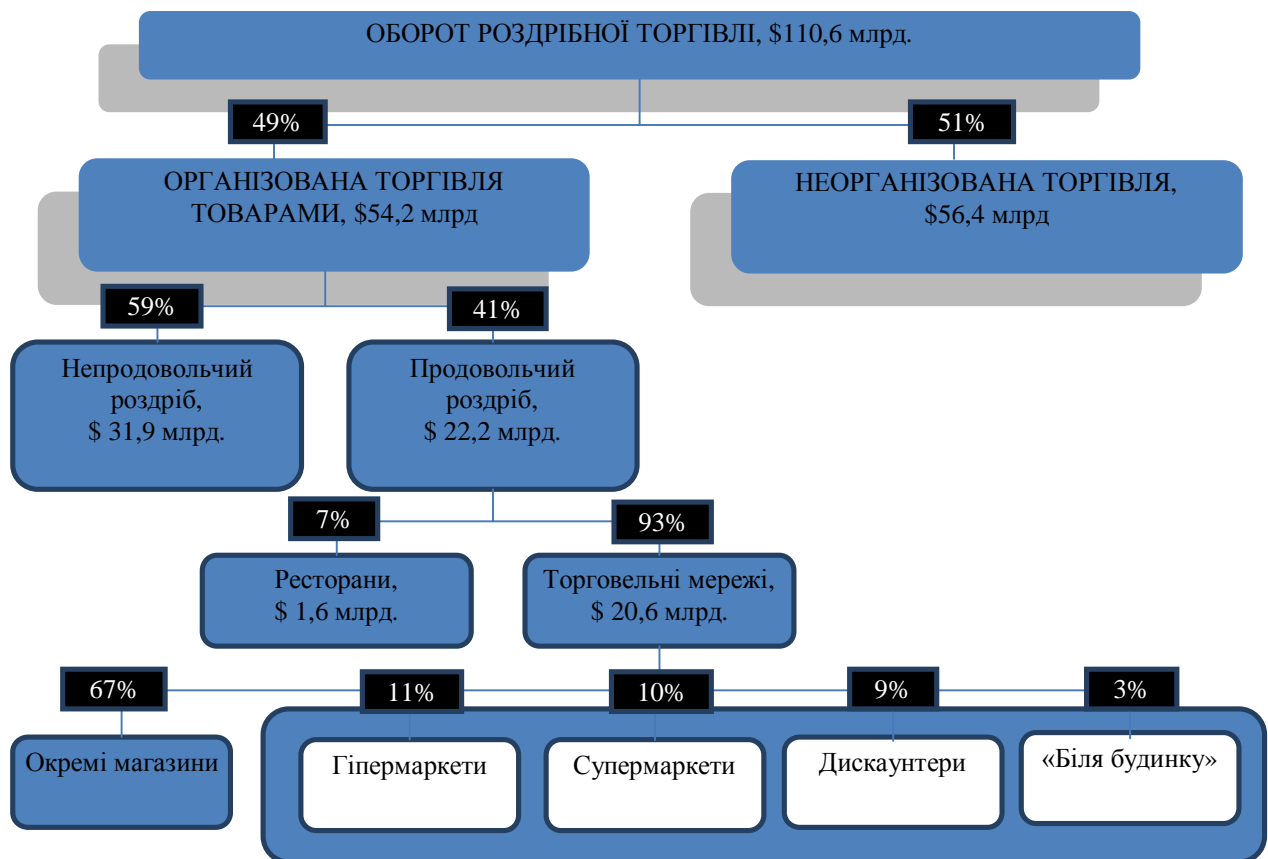


Рис.2. Структура роздрібно торгівлі в Україні [4]

Існує значна кількість продовольчих товарів, які українські споживачі купують на відкритих ринках. У найближчі роки очікується витіснення стихійної торгівлі сучасними роздрібними форматами (які працюють в тому ж ціновому сегменті), а також подальша консолідація ринку із фокусуванням зусиль на онлайн-продажах.

Ринок продовольчого роздробу України продовжує характеризуватися низьким рівнем консолідації, на ньому діють понад 100 торговельних операторів сучасного класу. При цьому в кожному регіоні представлені в середньому по десять таких компаній. Найменша їх кількість (5 операторів) налічується в

Хмельницькому та Сумах, найбільша (понад 30 операторів) – у Києві. Але тенденції поступово змінюються. Так, 2014 р. для українського ринку роздробу характеризувався значною кількістю угод злиттів і поглинань у різних сегментах.

На українському ринку присутні міжнародні гравці, такі як Metro Group, Auchan, Rewe Group

(Billa), Spar. Проте лідируючі позиції як за кількістю магазинів, так і за обсягами продажів займають місцеві компанії: «АТБ-маркет» та Fozzy Group. Практично всі представники топ-10 володіють мережею магазинів різних торгових форматів (супермаркет, гіпермаркет, магазин «біля дому», cash & carry, дискаунтер) (рис.3).

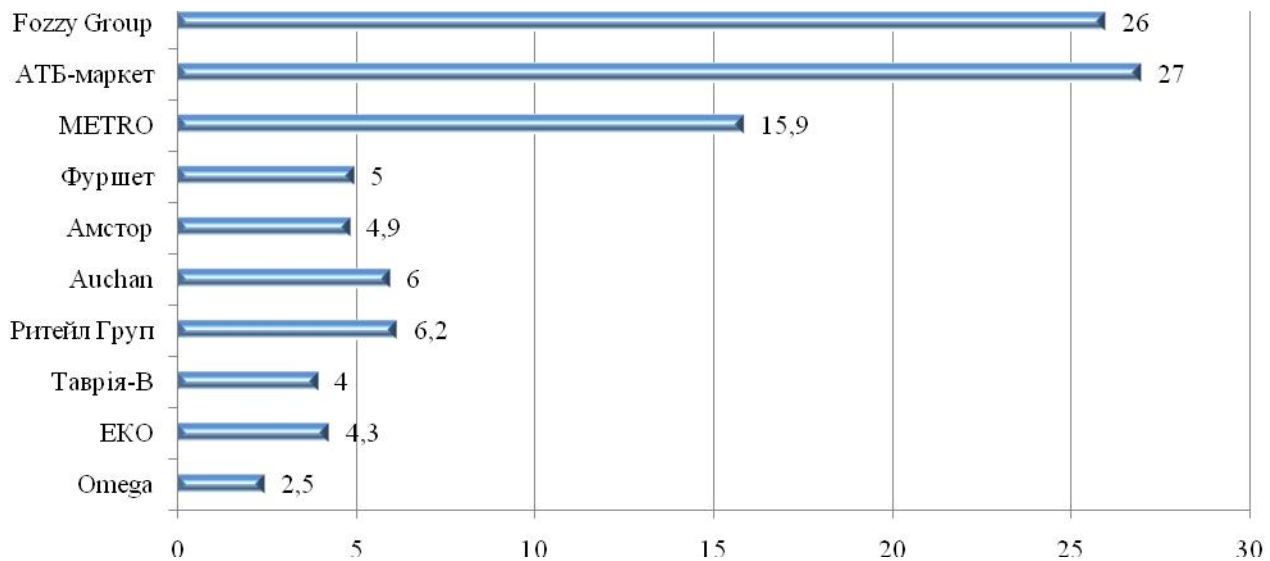


Рис.3. Топ-10 продовольчих мереж України за обсягами виручки, січень-серпень 2014 р., млрд. грн. [1]

Протягом 2013-2014 рр. лідируючі мережі «АТБ-маркет» та Fozzy Group зберегли свої позиції і забезпечили зростання більшою мірою за рахунок активного розширення мережі в форматах «магазин біля дому» та міні-маркет. «Рітейл Групп» (мережі «Велика Кишеня», «Велмарт») запустила проект ВК «Експрес» у форматі «магазини біля дому». FMCG-ритейлери за 2013 р. відкрили 451 магазин, з яких абсолютна більшість (183 одиниці) у форматі «магазин біля дому» [6]. Найбільш активно в цьому форматі розвивались мережі «Наш Край», «Фора» та «Брусничка». Позитивним фактором для розвитку формату «магазин біля дому» є невеликий обсяг інвестицій та швидка окупність.

Класично ця ніша, особливо в сільській місцевості, була освоєна роздрібними підприємствами споживчої кооперації, але сьогодні ринок формує нові виклики і недостатня гнучкість і низька мобільність системи споживчої кооперації спричинили втрату цього перспективного сегмента регіонального та локального продовольчого ринку. Перспективність продовольчого сегменту підтверджується дослідженнями проведеними TradeMaster Group, за результатами яких продукти харчування залишаються вагомою частиною сімейних витрат населення, яке проживає в регіонах (рис.4).

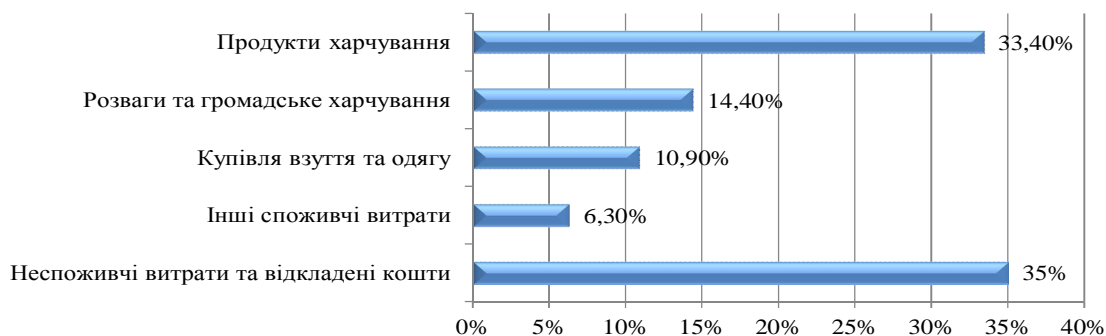


Рис. 4. Розподіл сімейних витрат жителів м. Чернівці [3]

На основі кабінетних досліджень нами узагальнені основні тенденції продовольчого ринку, які впливають на діяльність національних та регіональних операторів продовольчого ринку і які необхідно врахувати системі споживчої кооперації загалом та Чернівецької обл. зокрема:

- Інфляційні очікування та ажіотажний попит споживачів, спекулятивна поведінка операторів продовольчого ринку будуть і надалі провокувати зростання цін по групі соціально значущих продуктів, яке на сьогодні склало 21% (без урахування сезонного зниження цін на с/г продукцію).

- Найскладнішою ситуація залишиться для молочної, кондитерської, консервної галузей, оскільки ці сектори практично обмежені в експортних можливостях (хоча так і не змогли створити ефективні товарні потоки за вектором внутрішнього продовольчого ринку), а імпорт через девальвацію гривні не може стати (і не повинен, в силу підтримки продовольчої безпеки країни) повноцінним замінником вітчизняних продуктів.

- Структура споживчого кошика буде змінюватися: у першу чергу внаслідок ослаблення курсу гривні до іноземної валюти і подорожчання імпортованих продуктів, таких як риба, фрукти, кава, чай та інші. Імпортозаміщення та активне просування нових марок вітчизняних продуктів-замінників стане вагомим стратегією у сфері торговельного маркетингу.

- Основною тенденцією в продовольчому сегменті у найближчій перспективі виступатиме орієнтація на максимальний попит на товари зі знижками. По-перше, це дозволяє швидше реалізовувати товар і не списувати його, а по-друге, дає можливість операторам більше заробляти на обороті.

- Найближчим часом основними місцями покупки продуктів для українців залишаться ринки та інші форми неорганізованої торгівлі, а також магазини-дискаунтери, які проводять найбільш стриману цінову політику. Так, близько 50% продуктів у 2014 р українці купували на ринках, за ними слідують магазини біля дому (до 25%) і супермаркети (близько 12%). У структурі споживчого попиту жителів Чернівецької обл. будуть і надалі домінувати ринкові формати торгівлі – 42% городяни здійснюють покупки на ринку «Калинівський». Серед Торгових центрів лідерами за кількістю покупців і лояльності городян є ТВЦ «Боянівка» та ТРЦ Depot Center. Також відзначено, що регіональний дистрибутор ТОВ «Рома» з початку 2014 р. розпочав роботу 9 магазинів мереж «Норма», «Рома» й «Тайстра» [3].

- Буде продовжуватися скорочення попиту у непродовольчому сегменті споживчого ринку (предмети гігієни, побутова хімія, косметика) та переорієнтація споживчих потоків на користь придбання цих засобів у великих магазинах (особливо там, де є дешеві власні торгові марки (private label)). Протягом 2015 р. споживачі будуть максимально економити саме на цій категорії товарів (крім того, відзначимо, що ці товари були закуплені сім'ями у надлишковій кількості в період тимчасового збереження низького курсу валюти у ціні товару). Зазначене сигналізує про необхідність скорочення цієї

групи товарів у асортименті невеликих магазинів.

- Відвідувачі українських супермаркетів будуть активніше купувати продукцію власних торгових марок (private label) роздрібних мереж – самостійне пакування магазинами круп, заморожених напівфабрикатів, побутової хімії та багатьох інших товарів для подальшого продажу, випічка кондитерських виробів та хлібобулочної продукції під власними брендами створює тактичну конкурентну перевагу мережних форматів відносно незалежних виробників за ціною, яка у продукції private label нижча на 5-10 % за середньоринкову. Саме даний чинник зумовив активне зростання інтересу покупців (на 40%) саме до продукції даної категорії, яке спостерігалось з початку 2015 р.

- Можна прогнозувати активізацію впливу регіональних чинників на розвиток продовольчого і непродовольчого ритейлу. Так 20% населення м. Чернівців працюють за кордоном або мають працюючого за кордоном члена сім'ї. Це дозволяє утримувати відносно високу споживчу активність домогосподарств Чернівецької обл., яка за, офіційною статистикою, відноситься до регіонів з низькими доходами. Особливістю споживання і місцевих традицій проведення дозвілля жителями Чернівецької обл. є переважання витрат на розваги і громадське харчування над витратами на взуття та одяг (рис.3). Закладам споживчої кооперації слід враховувати дану особливість, оскільки потік споживачів, який у вихідні дні спрямовується в обласний центр, можна локалізувати у місцях проживання тільки за рахунок промоцій, дешевих пропозицій, ярмарків, регіональних подій тощо.

- Невисокий економічний потенціал Чернівецького регіону зумовлює його розвиток головним чином за рахунок туристичних потоків і функціонування промислово-оптового Калинівського ринку. Це формує значну частку ринків у структурі споживчого попиту, що при порівняно низькому рівні оренди і високої вакантності в ТРЦ стримує подальший розвиток ринку і вихід великих мережних роздрібних операторів.

- Регіональна активізація мережних стратегій з відкриття магазинів формату «біля дому». Невеликі розміри таких магазинів, зручність розташування, акцент на доступності мережних товарів (private label) за найнижчими цінами безпосередньо біля місця проживання споживачів і надалі забезпечать високий відсоток зростання торговельних точок даного формату в умовах зниження купівельної спроможності населення. Тому багато операторів намагаються охопити саме цей сегмент ринку, відкриваючи нові торгові точки, але водночас це може витіснити з ринку заклади системи споживчої кооперації.

Серед великої кількості проблем функціонування та розвитку системи споживчої кооперації ми акцентуємо увагу на тих, що формуються на регіональному продовольчому ринку: втрата позицій порівняно із комерційними торговельними мережами; низька гнучкість організації торговельно-технологічного процесу; практична відсутність маркетингових інструментів у конкурентній

боротьбі; незнання цільового споживача.

Однією з важливих складових забезпечення ефективності торговельного маркетингу організацій споживчої кооперації при роботі на продовольчому ринку є системне виконання маркетингових функцій торгового підприємства та активне використання маркетингових інструментів, які можуть бути частиною загальної маркетингової програми торговельних підприємств споживчої кооперації, та повинні орієнтуватися на:

- визначення та подальшу орієнтацію пропозиції на потреби цільового споживача;
- ідентифікацію формату роботи на продовольчому ринку за фірмовою назвою, брендом торговельної точки;
- логістизацію процесів постачальницько-збутової діяльності підприємств;
- активне впровадження системи самообслуговування в організацію торговельно-технологічних процесів при пропозиції продовольчих товарів для підприємств споживчої кооперації;
- оптимізацію асортименту на основі споживчих переваг клієнта;
- зростання ролі мерчандайзингу в управлінні поведінкою покупця на місці продажу.

Висновки. Сьогодні в умовах конкурентної боротьби за свою частину споживчого ринку стратегічна орієнтація на використання маркетингових підходів для підприємств системи споживчої кооперації є необхідною умовою привернення уваги потенційних платоспроможних споживачів, особливо на продовольчому ринку. Але маркетинг вимагає коштів, і ці кошти мають бути авансованими. При цьому для забезпечення дієвості маркетингових інструментів універсальних і загальних порад не існує, вони мають бути сформовані адресно:

1) для кожної окремої торговельної точки, визначаючи її стратегію й тактику у використанні маркетингових інструментів в боротьбі за свого цільового споживача;

2) для торговельної мережі, де визначення стратегічних позицій (ідентифікація цільового сегменту покупців, розробка оптимальних логістичних схем у сфері постачання та збуту, створення системи ціноутворення, розробка та просування торгової марки й елементів корпоративного стилю – створення та поширення комунікаційних засобів і прийомів) проводиться в цілому для мережі, а тактика (оптимізація асортименту, ефективне планування торговельного залу, розробка стандартів мерчандайзингу) пропонується окремо для кожної торговельної точки

При першому варіанті всі маркетингові витрати покладаються на окрему торговельну точку, у другому варіанті витрати розподіляються так: на стратегічну складову припадає біля 70% витрат, а 30% на організацію поточної тактичної маркетингової роботи у кожній торговельній точці. Другий варіант дешевший, тому торговельна мережа споживчої кооперації, використовуючи даний підхід об'єктивно має можливість сформулювати конкурентну перевагу перед окремо функціонуючими торговельними точками.

Сьогодні споживча кооперація маючи всі ознаки горизонтальної корпоративної торговельної мережі за організаційною ознакою, не використовує цю перевагу, на відміну від комерційних торговельних мереж. Пайовий підхід, який є змістовною основою споживчої кооперації, дозволяє оптимізувати маркетингові витрати і розробити єдині стратегічні підходи до маркетингу торговельної мережі системи споживчої кооперації та визначити тактичні позиції по напрямку реалізації маркетингових функцій (рис.4):

СТРАТЕГІЧНІ ПОЗИЦІЇ

- Ідентифікація цільової аудиторії
- Логістика
- Принципи ціноутворення
- Принципи асортиментної політики
- Брендінг
- Рекламування
- Розробка елементів фірмового стилю
- Створення та просування ВТМ
- Розробка стандартів мерчандайзингу

ТАКТИЧНІ ПОЗИЦІЇ

- Оптимізація використання площі торговельного залу
- Розміщення торговельного обладнання
- Аналіз асортименту (складання матриці на основі АВС-XYZ аналізу)
- Розробка планogram викладки
- Формат та структура подання акційних пропозицій

Рис.4. Необхідні складові стратегічного та тактичного підходу до маркетингової програми системи споживчої кооперації

Висновки та перспективи подальших досліджень. Реалізація стратегічних позицій має забезпечуватися із загального фонду пайщиків і включати: маркетингові дослідження спрямовані на ідентифікацію цільової аудиторії; логістичну підтримку та логістичний менеджмент (схеми

закупівлі та постачання, забезпечення збуту, алгоритми оптимізації та підтримки товарних запасів, інформаційний супровід товаропотоків); формування ринкових принципів ціноутворення; визначення оптимальної моделі асортиментної політики (визначення асортиментних категорій

для мережі); брендинг мережі; спільні програми комунікацій та рекламування торговельної мережі; розробку елементів фірмового стилю; створення та просування *private label* (власних торговельних марок, що належать мережі); розробку стандартів мерчандайзингу.

Тактичні завдання повинні фінансуватися та управлятися окремою торговельною точкою системи споживчої кооперації і орієнтуватися на: оптимізацію використання площі торговельного залу; розміщення торговельного обладнання; аналіз асортименту (складання матриці на основі АВС-XYZ аналізу); розробку планогам викладки; визначення формату та структури

подання акційних пропозицій.

Головною таких залишається принципове вирішення наступних базових питань: якою має бути структура майбутньої кооперації (існуюча система споживчої кооперації чи маркетингова горизонтальна кооперативна мережа); як будуть фінансуватися маркетингові програми; хто буде забезпечувати реалізацію маркетингових заходів (власні кадри чи залучені спеціалісти). Від результатів її вирішення залежить майбутній розвиток і функціонування в сучасних ринкових реаліях або поступова здача конкурентних позицій і відхід у минуле як рудименту планової економіки.

Список літератури:

1. Власенко Н. Забрасывая сети [Електронний ресурс] / Н. Власенко // Бизнес. – 2014. – №41. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.business.ua/archive/76773/>
2. Мурга М. Суровая реальность: Как изменилось поведение украинских потребителей [Електронний ресурс] / М. Мурга. – Режим доступу до ресурсу: <http://112.ua/statji>
3. Обзор ритейл-рынка Западной Украины 2014 года [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: http://www.trademaster.ua/articles,finance,magazin,marketng_i_prodazhi,news,realty,tovary_postavshiki,1486.
4. Романишин А. Розница: испытание на прочность [Електронний ресурс] / А. Романишин
5. Синельников, Е. Кражан. – Режим доступу до ресурсу: http://www.eba.com.ua/static/members_reviews/EY-Report-KSBD-Retail-trends-2014-Rus_11112014.pdf
5. Стратегія розвитку споживчої кооперації України (2004-2015 рр.) // Вісті...Діловий Випуск. Вкладка. – 2004. – 9 квітня. – № 15 (268). – С. 7 (С. 1-32).
6. Юрко І. В. Вплив глобалізації на роздрібну торгівлю України / І. В. Юрко, Л.В.Іржавська // Технологический аудит и резервы производства – 2014. – № 3/3(17). – С.10-13
7. Держкомстат України (2014) [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

Аннотация

Ірина Буднікевич, Ірина Черданцева, Наталія Тафій

ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОГО РЫНКА КАК ФАКТОРЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПОВЕДЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ РЕГИОНА

Осуществлена оценка основных тенденций развития продовольственного рынка как факторов формирования стратегического поведения предприятий потребительской кооперации региона. Проведен обзор представленности сетевых розничных операторов на продовольственном рынке Украины и определены возможные перспективные ниши для развития потребительской кооперации; обобщенно тенденции продовольственного рынка, которые влияют на деятельность национальных и региональных операторов продовольственного рынка, определены проблемы функционирования организаций потребительской кооперации на региональном продовольственном рынке. Сформированы рекомендации по направлениям использования маркетинговых инструментов в процессах разработки и реализации стратегических и тактических решений относительно дальнейшего перспективного развития организаций потребительской кооперации.

Ключевые слова: продовольственный рынок, розничная торговля, стратегические решения.

Summary

Irina Budnikovich, Irina Cherdantseva, Natalia Taftiy

MAJOR TRENDS OF FOOD MARKET DEVELOPMENT AS FACTORS OF STRATEGIC BEHAVIOR OF ENTERPRISES OF CONSUMER COOPERATIVES REGION

The estimation of major developments in the food market as factors in the formation of strategic behavior of enterprises of consumer cooperatives in the region is realized. The review of the representation of network retail operators in the food market of Ukraine is made and identified possible promising niche for the development of consumer cooperatives; the trends in the food market that affect the activities of national and regional operators in the food market are summarized, the problems of consumer cooperation organizations at the regional food market are defined. Recommendations on areas of use of marketing tools in the development and implementation of strategic and tactical decisions regarding further future development of consumer cooperation organizations are given.

Keywords: food market, retail, strategic decisions

КОНЦЕПЦІЯ РОЗВИТКУ РИНКУ ЮРИДИЧНИХ ПОСЛУГ ЧЕРНІВЕЦЬКОЇ ОБЛАСТІ

Розкрито мету, цільові індикатори, завдання, напрямки «Концепції розвитку регіонального ринку юридичних послуг Чернівецької області» та інструменти їх реалізації. Визначені засади розвитку регіонального ринку юридичних послуг, такі як партнерство та саморегулювання. Систематизовані етапи розробки «Концепції розвитку регіонального ринку юридичних послуг Чернівецької області» та окреслені її цільові орієнтири.

Ключові слова: ринок юридичних послуг, регіональний ринок юридичних послуг, «Концепція розвитку регіонального ринку юридичних послуг Чернівецької області».

Постановка проблеми. Ринок юридичних послуг займає особливе місце в економіці регіону – забезпечує функціонування та взаємодію системи регіональних ринків, їх інтеграцію в світовий та національний ринок. Для його ефективного функціонування необхідне формування стійкої системи регулювання та управління розвитком при узгодженому використанні інструментів державного, регіонального, ринкового саморегулювання. Регуляторні рамки допоможуть «вибудувати» юридичну професію і залучили інвестиції в Україну, тому професіонали ринку повинні приймати участь у формуванні регуляторних інструментів, які поліпшать здатність обслуговувати ці інвестиції в межах правил професійної етики та незалежності. Зазначене, безумовно, вимагає пошуку шляхів розв'язання проблеми як на загальнонаціональному, так і на регіональному рівні. У зв'язку з цим необхідна розробка «Концепції розвитку регіонального ринку юридичних послуг Чернівецької області», яка б визначила перспективи розвитку даного ринку та роль регіональних і саморегулюючих механізмів в процесах його розвитку. Концепція дозволить координувати дії учасників регіонального ринку юридичних послуг за допомогою ринкового, саморегулюючого та партнерського механізмів, які за певних умов забезпечать не тільки стійкий розвиток, але й мотивацію учасників ринку для подолання неминучого конфлікту інтересів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам функціонування регіональних ринків та їх окремих видів, таких як споживчого, транспортного, туристичного, будівельного та інших у наукових дослідженнях вітчизняних і зарубіжних авторів присвячено досить багато уваги. Зокрема, дана проблематика висвітлюється у працях І. Арженовського, М. Долішнього, С. Дорогунцова, Я. Жаліло, О. Зеленської, С. Кукури, Т. Качалої, А. Новосолова, Р. Романів, Т. Софіної, В. Третьяка, Р. Шніпера, Л. Чернюк та інших. Однак сутність і роль ринку юридичних послуг у системі регіональних ринків, попри його важливість у процесах забезпечення ринкової взаємодії, науковцями докладно не досліджена. Відкритим залишається також питання розробки

напрямків розвитку регіонального ринку юридичних послуг.

Формулювання цілей статті. Метою даної статті є розробка цільових орієнтирів і напрямків реалізації регіонального ринку юридичних послуг Чернівецької області.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основою управління регіональними ринками з боку держави є адміністративне, нормативно-правове, нормативно-технологічне, економічне; податкове, бюджетне, кредитно-грошове, цінове, антимонопольне, зовнішньоекономічне, інституційне регулювання. Вступивши до Ради Європи, Україна взяла на себе ряд зобов'язань, які стосуються, перш за все, приведення її правової та політичної систем у відповідність з вимогами даної інституції. Розвиток ринку юридичних послуг передбачає визнання вирішальної ролі, яка відведена юристам у підтримці правової держави та забезпеченні доступу до правосуддя. У світлі цього необхідна адаптація основ національного правового регулювання до домінуючих у світі практик, а також формування таких «правил гри», які визначають свободу юридичних професій та обмежують довірителів від некваліфікованих дій юристів [1]. Використання міжнародних стандартів допуску до професії, забезпечить належну якість надаваних послуг, впровадження сучасних технологій організації ринку й обслуговування клієнтів, а також навичок з управління юридичними фірмами, прийнятими на високорозвинених ринках.

На регіональному рівні регулювання ринку юридичних послуг пов'язане з тими процесами, в яких зацікавлені всі підприємства і населення регіону, і які не під силу вирішити окремим суб'єктам, а саме: процесами формування сприятливого соціально-економічного середовища. У зв'язку з цим взаємовідносини місцевих органів влади та суб'єктів регіональних ринків повинні враховувати їх економічні інтереси та узгоджуватись із соціальною, економічною та суспільною вигодою усієї системи регіональних відносин.

Взаємовідносини суб'єктів ринку юридичних послуг і місцевих органів управління повинні розглядатися як партнерські, а регіональні партнерські програми можуть служити

ефективним засобом підтримки взаємовигідних відносин. Партнерство розглядається, в основному, як питання регіональної компетенції, і в цьому питанні влада регіону не повинна залежати від волі центральних органів [2, с. 206]. Ми згодні з А.Бліновим та В.Захаровим, що не можна орієнтувати систему управління регіональними ринками на зосередження в одному напрямку, тобто на виконанні зобов'язань перед однією зацікавленою громадською групою, головне завдання регіонального менеджменту – узгодити суперечливі інтереси різних зацікавлених груп, що здійснюють найбільший вплив на розвиток підприємств і ринку» [3, с. 21].

У рамках даної статті ми зупинимося тільки на меті, цільових орієнтирах та напрямках реалізації «Концепції розвитку регіонального ринку юридичних послуг Чернівецької області». Мету Концепції можна визначити так: «Формування умов і гарантій реалізації прав членів територіальної громади на якісні юридичні послуги, правову захищеність, зміцнення законності та правопорядку шляхом розвитку регіонального ринку юридичних послуг». Розробка Концепції та її реалізація складаються з кількох

етапів (рис.1).

Заходи з реалізації концепції повинні базуватися на партнерському принципі, який полягає в активному застосуванні та розвитку видів і форм взаємодії між владою, бізнесом, наукою та освітою. Тому вже на етапі ініціації, підготовки та конкретизації Концепції (виконавці, терміни, напрямки, фінансування) слід долучити представників місцевих органів державної влади та органів місцевого самоврядування, членів територіальних представництв всеукраїнських професійних об'єднань юристів (НААУ, САУ, ААУ, АПУ), представників регіонального наукового та освітнього середовища (юридичного, економічного), професіоналів ринку (маркетологів, фахівців зі зв'язків з громадськістю та реклами, які просувають об'єкти та послуги на ринку юридичних послуг; фахівців з інформаційних технологій, які обслуговують ринок юридичних послуг, інформаційно-аналітичні видання та інші ЗМІ, що спеціалізуються на юридичній тематиці; фахівців у галузі навчання та підвищення кваліфікації персоналу).

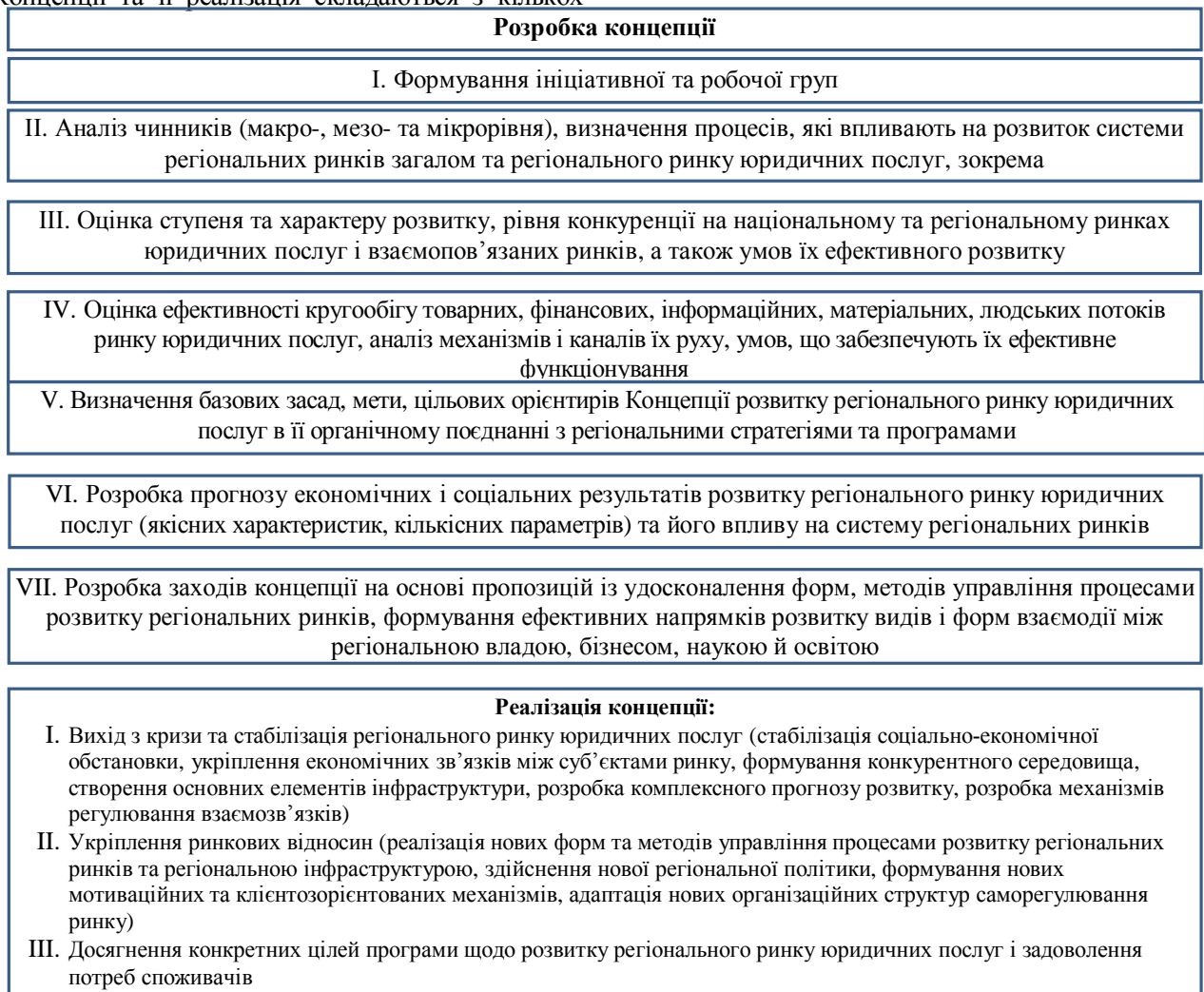


Рис.1. Етапи розробки Концепції розвитку регіонального ринку юридичних послуг та її реалізації

Джерело: складено автором на основі [4, с. 154] та власних пропозицій

На основі цього сформульовані цільові визначені основні напрямки їх реалізації та орієнтири «Концепції розвитку регіонального потенційні партнери (табл.1): ринку юридичних послуг Чернівецької обл.»

Таблиця 1

Цільові орієнтири «Концепції розвитку регіонального ринку юридичних послуг Чернівецької обл.»

| Напрямки концепції | Характеристика |
|---|--|
| I. Упорядкування окремих сегментів регіонального ринку юридичних послуг | <p><i>1.1. Упорядкування адвокатського сегмента ринку юридичних послуг Чернівецької обл.:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - імплементація передових норм регулювання й організації адвокатської діяльності на регіональному рівні; - розвиток і підтримка конкуренції на ринку професійних юридичних послуг шляхом обмеження доступу на ринок для недобросовісних учасників; - консолідація операторів ринку посередництвом злиття, приєднання, відкриття нових офісів, власного зростання; - формування регіональної динамічної інформаційної системи адвокатури. <p><i>1.2. Упорядкування нотаріального сегмента ринку юридичних послуг Чернівецької обл.:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - підвищення соціальної значимості нотаріату в житті територіальної громади; - розвиток регіонального відділення НПУ, метою яких є – самореалізація кожного нотаріуса, його власного потенціалу в самоврядуванні та інформування широкого загалу про досягнення нотаріальної спільноти; - розширенні доступу нотаріусів до інформаційних ресурсів і розширенням інформаційного простору. |
| II. Зростання обсягу та забезпечення доступності кваліфікованої юридичної допомоги: | <ul style="list-style-type: none"> - вибір адекватної моделі забезпечення населення юридичною допомогою і розробка регіональної програми надання безкоштовної юридичної допомоги (БЮД). - забезпечення соціально вразливих верств населення (молоді, пенсіонерів, безробітних, сільських жителів) реальними можливостями отримання кваліфікованої юридичної допомоги. |
| III. Підвищення правової культури, правової свідомості громадян: | <ul style="list-style-type: none"> - розробка різноманітних форм участі професійних учасників ринку в правовій освіті громадян і в розвитку правосвідомості населення; - подолання правового нігілізму (негативне, неповажне відношення до права, законів, порядку, породжене юридичним невіглаством і правовою невихованістю значної частки територіальної громади). |
| IV. Формування культури споживання юридичних послуг: | <ul style="list-style-type: none"> - підвищення культури використання населенням послуг нотаріусів; - упровадження клієнтоорієнтованого підходу в практику регіональних юридичних фірм; - налагодження ефективної професійної комунікації між провайдером та споживачами юридичних послуг і наявність постійної інформаційної взаємодії юридичних консультативних служб зі споживачами. |
| V. Удосконалення регіональної системи юридичної освіти | <ul style="list-style-type: none"> - участь місцевих управлінь юстиції, територіальних відділень національних адвокатських об'єднань у формуванні державних стандартів юридичної освіти з метою принципової зміни системи підготовки кадрів; - підтримка відкриття в регіоні повноцінних філій рейтингових ВНЗ, а не їх брендових представників; - розробка механізму громадської акредитації регіональних провайдерів освітніх послуг за юридичними спеціальностями. |
| VI. Формування іміджу довіри до системи права, адвокатів і нотаріусів | <ul style="list-style-type: none"> - реалізація юридичними компаніями проектів <i>Probono (probono publico – для суспільного добра)</i> спрямованих на надання професійних юридичних послуг на користь громади – добровільно і безоплатно. - застосування доступного бенчмаркінгу для порівняння постачальників юридичних послуг та якості їх послуг; - розробка грамотної комунікаційної стратегії, яка повинна змінити сформований в регіоні імідж адвокатської спільноти як закритої корпорації та |

| | |
|---|---|
| | вплине на збільшення попиту громадян на адвокатські послуги. |
| VII. Визначення, формування та розвиток унікальної ніші юридичних послуг для професійних учасників регіонального ринку | <ul style="list-style-type: none"> - визначення унікальної ніші на регіональному ринку юридичних послуг (наприклад, для Чернівецької обл. такою нішою може стати весільний бізнес: юридичне супроводження торговельних угод виробників весільного одягу та участі у виставках (дана галузь найбільш розвинена та доходна в області), захист інтелектуальної власності виробників (торгові марки), підготовки до весілля, шлюбні контракти і т.д.); - створення попиту на нові юридичні послуги в традиційних галузях регіональної економіки; - упровадження системи абонентного обслуговування ніші. |
| VIII. Розвиток у регіоні бізнес-адвокатури для підвищення конкурентоспроможності регіональних суб'єктів господарювання. | <ul style="list-style-type: none"> - проведення маркетингових досліджень системи регіональних ринків для уточнення асортименту юридичних послуг, необхідних регіональним суб'єктам господарювання; - формування регіональної єдиної бази даних бізнес-клієнтів і транспарентність регіональних проєктів; - підвищення ролі адвокатів в експертній, інформаційній, договірній, інфраструктурній підтримці регіональних проєктів. |
| IX. Зростання числа громадян, які задоволені якістю юридичної допомоги: | <ul style="list-style-type: none"> - регулярне проведення моніторингових, маркетингових, соціологічних досліджень серед населення, учасників судових процесів і професійних юристів з питань задоволеності громадян якістю безоплатної правової допомоги та юридичних послуг, що надаються на платній основі; - формування регіональної системи оцінки якості юридичних послуг і транспарентність моніторингових результатів. |
| X. Ефективна реалізація антикризових заходів операторами регіонального ринку юридичних послуг | <ul style="list-style-type: none"> - оптимізація витрат і підвищення ефективності праці; - переорієнтація на іноземні ринки та іноземну клієнтуру; - впровадження практики об'єднання юридичних послуг з продуктами інших ринків ділових послуг (банкінгу, консалтингу, страхування, аудиту тощо). |
| XI. Підвищення транспарентності ринку (рівня інформаційної прозорості): | <ul style="list-style-type: none"> - формування партнерських відносин зі спеціальними сайтами-агрегаторами юридичної інформації для спрощення пошуку інформації та розміщення інформації про регіональні фірми; - створення регіонального рейтингу юридичних фірм, як незалежного інститут збору, обробки та розповсюдження інформації про результати взаємодії учасників ринку (споживачів та надавачів послуг). |
| XII. Об'єднання суб'єктів регіонального ринку на принципах самоврядування та саморегулювання | <ul style="list-style-type: none"> - передбачає створення повноцінної саморегулюючої організації учасників ринку (постачальників та споживачів юридичних послуг). Продуктивність процесу надання юридичних послуг в чому залежить від здатності організацій-провайдерів об'єднати і координувати свою діяльність в масштабах регіону, а попит на юридичні послуги визначається рівнем правової культури населення. Саме ці завдання і мають стати основою діяльності запропонованої нами некомерційної саморегулюючої організації учасників регіонального ринку юридичних послуг «Правової палати Буковини». |

Висновки та перспективи подальших досліджень. Отже, поєднання саморегулюючого механізму регіональних відносин і виражена політика місцевих органів державної влади й органів місцевого самоврядування забезпечують ефективну взаємодію ринку юридичних послуг з іншими регіональними ринками. А єдність внутрішньорегіональних і міжрегіональних матеріально-речових, нормативно-правових, фінансово-кредитних та інформаційних зв'язків, які відбуваються на взаємопов'язаних ринках,

забезпечує регіональний відтворювальний процес (виробництво, розподіл, обмін і споживання регіонального продукту). Комплексне та системне застосування інструментів регіональної політики дозволить спрямувати діяльність суб'єктів регіональних ринків юридичних послуг не тільки на реалізацію власних інтересів, але й на інституалізацію та соціалізацію середовища регіону, ефективне використання його потенціалу, забезпечення сталого розвитку.

Список літератури:

1. Гукалова І. Україна на Європейській карті складових людського розвитку / І. Гукалова. // Геополітика і екогеодинаміка регіонів. – 2014. – Том 10. – Випуск 2. – Режим доступу до журналу: <http://geopolitika.crimea.edu/arhiv/2014/tom10-v-2/index.html>.
2. Факеров Х. Проблеми регулювання потребителського комплексу Таджикистану // Общество и экономика. – 2003. – № 7-8. – С. 205-216.
3. Блинов А.О. Управление региональными рынками / А.О. Блинов, В.Я. Захаров // Менеджмент в России и за рубежом. – 2003. – № 1. – С. 19-26.
4. Смолина Е.Э. Экономический механизм управления региональными рынками / Е.Э. Смолина, Е.А. Юркина // Вестник ТГУ. – 2007. – № 1 (145). – С. 151-156.

Анотація

Ірина Буднікевич, Олеся Хохуляк

КОНЦЕПЦІЯ РОЗВИТКУ РЕГІОНАЛЬНОГО РИНКУ ЮРИДИЧЕСКИХ УСЛУГ ЧЕРНОВИЦЬКОЇ ОБЛАСТІ

Раскрыта цель, целевые индикаторы, задания Концепции развития регионального рынка юридических услуг Черновицкой области и инструменты их реализации. Определены основы развития регионального рынка юридических услуг, которыми являются партнерство и саморегулирование. Систематизированы этапы разработки «Концепции развития регионального рынка юридических услуг Черновицкой области» и обозначены ее целевые ориентиры.

Ключевые слова: рынок юридических услуг, региональный рынок юридических услуг, «Концепция развития регионального рынка юридических услуг Черновицкой области».

Summary

Iryna Budnikovich, Olesia Hohuliak

THE CONCEPT OF THE LEGAL SERVICES MARKET CHERNIVTSI REGION

The article describes the purpose, target indicators, objectives, areas of Conception of regional legal market Chernivtsi region and tools to implement them. Determine the basis for the regional market of legal services, which are partnerships and self-regulation. Systematized stages of development of the "Concept of development of regional legal services market Chernivtsi region" and marked its targets.

Keywords: legal services market, regional market of legal services, «The concept of development of the regional market of legal services to the Chernivtsi region».

**СОЦІАЛЬНИЙ ДІАЛОГ НА ТЕРИТОРІАЛЬНОМУ РІВНІ:
РЕГУЛЮВАННЯ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ**

Досліджено практико-правове регулювання соціального діалогу на територіальному рівні та розроблені шляхи його удосконалення.

Ключові слова. Соціальний діалог, критерії репрезентативності, національна служба посередництва та примирення (НСПП), територіальна угода, колективний договір.

Постановка проблеми. За роки незалежності Україна сформувала законодавство, в якому відбилися істотні зміни щодо підвищення статусу колективних угод, посилення ролі соціального діалогу в суспільному житті. До національного законодавства, яке регламентує процес соціального діалогу, можна віднести такі законодавчі акти:

- чинний КЗпПУ зі змінами та доповненнями;
- Господарський кодекс України;
- Закон України (далі – ЗУ) «Про колективні договори і угоди»;
- ЗУ «Про професійні спілки, їх права та гарантії їх діяльності»;
- ЗУ «Про організацію роботодавців, їх об'єднання, права та гарантії їх діяльності»;
- ЗУ «Про порядок вирішення колективних трудових спорів (конфліктів)»;
- ЗУ «Про соціальний діалог»;
- Постанова КМУ від 05.04.1994р. №225, якою затверджено «Положення про порядок повідомчої реєстрації галузевих і регіональних угод, колективних договорів» тощо.

Отже, з одного боку, існує досить вагома нормативно-правова база, а з іншого – численні випадки порушення умов колективних угод, особливо на середніх і малих приватних підприємствах, незадоволення цими угодами як працівників, так і роботодавців.

Згідно з дослідженнями Всесвітнього банку, майже 5млн. працездатних українців трудяться без офіційного оформлення трудових відносин, що висуває Україну на одне з перших місць у світі за обсягами «тіньової» економіки [5].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням регулювання соціального діалогу займалося чимало вітчизняних науковців: А.Колот, В.Жуков, С.Мельник, І.Тацишин, Є.Березін, Ю.Привалов, О. Оверчук, Б.Стачинський, О.Герасимов, Ю.Рубченко, Г. Осовий та ін.

Виділення нерозв'язаних раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на їх вагомий досягнення, залишається багато неврегульованих питань, тому що сучасний стан соціального діалогу як на рівні країни, так і на територіальному рівні доводить, що механізм колективно-договірної регулювання потребує суттєвого вдосконалення, особливо на нормативно-законодавчому рівні.

Формулювання цілей статті. Мета статті – аналіз практико-правового регулювання соціального діалогу на територіальному рівні та розробка шляхів удосконалення й перспективи розвитку цієї сфери.

Викладення основного матеріалу. У сучасних реаліях України дедалі більшого поширення набуває практика соціального діалогу, цивілізованого розв'язання будь-яких за складністю соціально-економічних проблем. Згідно ЗУ «Про соціальний діалог в Україні», соціальний діалог здійснюється на національному, галузевому, територіальному та локальному рівнях на тристоронній або двосторонній основі.

Отже, як видно з рис. 1, галузевий і територіальний рівень соціального діалогу розміщені на одному шаблі в цій ієрархії, тому в розвитку соціально-трудових відносин постає проблема узгодження взаємовідносин галузі й території, врахування положень галузевої угоди в територіальній та навпаки.

Пункт 2 ст.4 ЗУ «Про соціальний діалог в Україні» робить чіткішим зв'язок між укладанням територіальних угод і адміністративно-територіальною структурою України.

Так, сторонами соціального діалогу на територіальному рівні виступають профспілки й організації роботодавців, які діють на території відповідної адміністративно-територіальної одиниці. Крім того, у п.2ст.4 ЗУ «Про соціальний діалог в Україні» з'являються дві сторони, а саме : сторона органів виконавчої влади, суб'єктами якої є місцеві органи виконавчої влади, які діють на території відповідної адміністративно-територіальної одиниці, та органи місцевого самоврядування в межах повноважень, визначених законодавством [1]. Також соціальний діалог на територіальному рівні набуває рис квадропартизму. Але незрозумілим залишається розподіл функцій при веденні колективних переговорів між місцевими органами виконавчої влади й органами місцевого самоврядування.

На наш погляд, це суттєвий недолік, який може породити негативні правові колізії під час укладання та дії територіальних угод.

Відповідно до п.3 ст.6 ЗУ «Про соціальний діалог в Україні» встановлені кількісні критерії репрезентативності на різних рівнях. На територіальному рівні визначено такі [1]:

1) для обласних, місцевих профспілок, їх організацій та об'єднань, створених за територіальною ознакою, членами яких є не менше двох відсотків зайнятого населення у відповідній адміністративно-територіальній одиниці;

2) для організації роботодавців, їх об'єднань, що діють на території відповідної адміністративно-територіальної одиниці, на підприємствах членів яких працюють не менше

п'яти відсотків зайнятого населення у відповідній адміністративно-територіальній одиниці.

Підтвердження репрезентативності профспілок і організацій роботодавців здійснює Національна служба посередництва і примирення. До функцій даної служби належить також вирішення колективних трудових спорів, здійснюється оформлення колективних звернень як з боку профспілок, так і роботодавців.

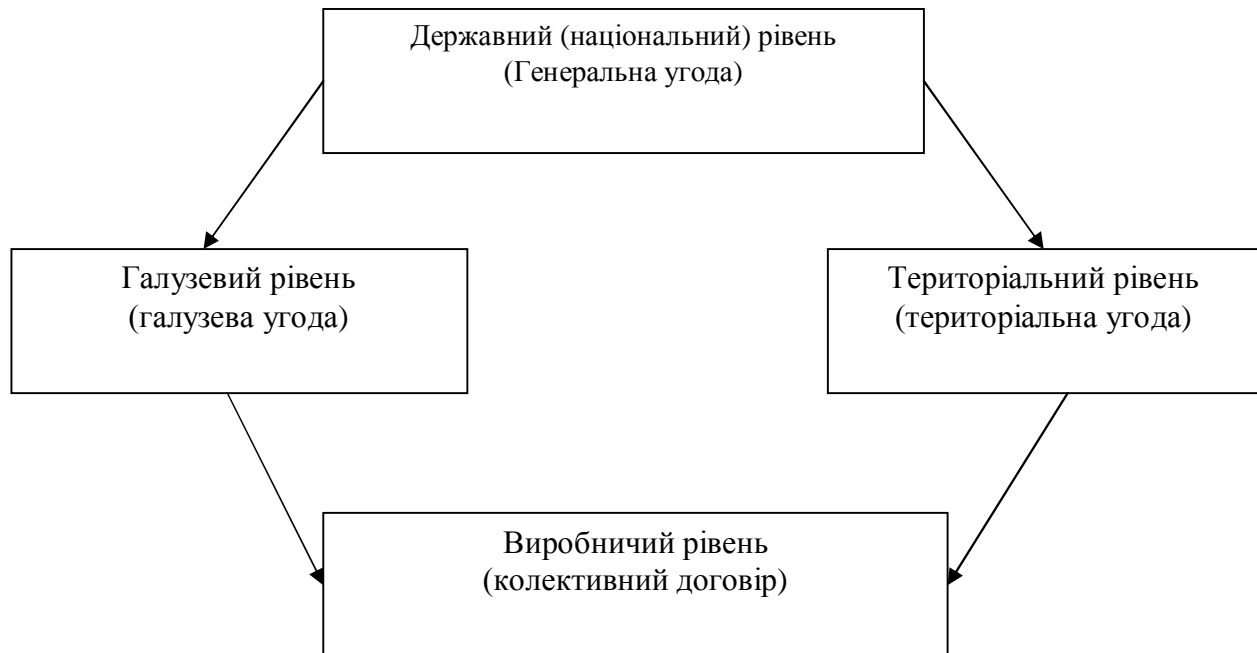


Рис.1. Система рівнів соціального діалогу в Україні

На практиці здійснення процедури підтвердження репрезентативності профспілок і організацій роботодавців виявило низку проблем, урегулювання яких потребує внесення змін до чинного законодавства. Зокрема, це стосується територіального рівня, на якому кількісний критерій для профспілок і організацій роботодавців установлюється у відсотках до зайнятого населення, а не до числа найманих працівників підприємств, установ і організацій [4]. При цьому спостерігається стійка тенденція до зменшення співвідношення числа найманих працівників і зайнятого населення. Так, у цілому по Україні це співвідношення знизилось з 79,5% у 2000 р. до 62,0% у 2010 р., а в Чернівецькій обл. складає 42,5% [7].

Аналіз колективних угод, укладених на територіальному рівні, свідчить, що суб'єктами переговорного процесу з боку найманих працівників виступають винятково профспілки. Окрім цього, саме профспілки, як правило,

виступають ініціатором ведення колективних переговорів і укладання угод [5].

Станом на 1.04.2014р. колективно-договірним регулюванням соціально-трудових відносин охоплено 80,8% трудових колективів Чернівецькій області, що на 3,8% менше, ніж у минулому році. Це найнижчий показник у Карпатському регіоні. За даними табл.1., найвищий рівень (100%) охоплення колдоговорами в Чернівецькій області: лісове господарство, рибальство, а найнижчий – фінансова діяльність (36,4%).

Понад 18% працівників краю не охоплені системою колдоговірного регулювання, як основи соціального захисту. Кожне п'яте підприємство, організація з 200 перевірених ухиляється від виконання відповідного ЗУ і вимог ст. 65 абз. 7 «Господарського кодексу України» щодо обов'язкового укладання колективних договорів. Щоправда, це стосується в основному колективів, де відсутні профспілкові організації [8].

**Стан укладання колективних договорів
за видами економічної діяльності в Чернівецькій області [8]**

| Галузь | 2012 | | | 2013 | | |
|----------------------------------|---|--|--|---|--|--|
| | Кількість укладених і зареєстрованих колдоговорів | Кількість працівників, охоплених колдоговорами | | Кількість укладених і зареєстрованих колдоговорів | Кількість працівників, охоплених колдоговорами | |
| | | Осіб | У % до облікової кількості штатних працівників | | Осіб | У % до облікової кількості штатних працівників |
| Усього | 1777 | 116158 | 84,6 | 1627 | 109053 | 79,8 |
| Сільське господарство | 82 | 3937 | 99,7 | 70 | 3819 | 87,5 |
| Лісове господарство | 34 | 3480 | 100 | 30 | 3320 | 100 |
| Рибальство,рибництво | 2 | 57 | 100 | 2 | 57 | 100 |
| Промисловість | 150 | 15736 | 82,9 | 122 | 14626 | 78,8 |
| Добувна промислов. | 5 | 197 | 100 | 5 | 210 | 78,4 |
| Переробна промислов | 127 | 10289 | 76,5 | 90 | 8767 | 72,6 |
| Вир-во електроенергії,газу,води | 18 | 5250 | 98,4 | 12 | 4330 | 88,8 |
| Будівництво | 51 | 3360 | 74,5 | 44 | 2261 | 60,8 |
| Торгівля | 100 | 2997 | 83,7 | 92 | 3046 | 82,8 |
| Діяльність готелів і ресторанів | 27 | 1109 | 76,1 | 25 | 1085 | 75,2 |
| Діяльність транспорту та зв'язку | 57 | 7734 | 92,8 | 38 | 6024 | 82,1 |
| Діяльність транспорту | 49 | 4412 | 94,1 | 37 | 4025 | 75,4 |
| Діяльність пошти та зв | 8 | 3322 | 91,2 | 1 | 1999 | 100 |
| Фінансова діяльність | 2 | 767 | 28,5 | 5 | 909 | 36,4 |
| Операції з нерухомим майном | 90 | 3418 | 79,4 | 25 | 1801 | 76,8 |
| Державне управління | 328 | 8505 | 76,2 | 300 | 7605 | 63,4 |
| Освіта | 608 | 35339 | 95,2 | 598 | 35182 | 93,2 |
| Охорона здоров'я | 138 | 25062 | 94,9 | 83 | 19959 | 90,9 |
| Надання комунальних послуг | 108 | 4657 | 77,6 | 102 | 4487 | 76,2 |
| Діяльність у сфері культури | 90 | 3788 | 81,8 | 52 | 2601 | 77,5 |

У ст.3 ЗУ «Про колективні договори і угоди» зазначено, що у разі відсутності профспілкових органів стороною колективного договору є представники працівників, обрані і уповноважені трудовим колективом [3]. Керівники таких підприємств і організацій стверджують, що працівники не виявляють ініціативи щодо підписання колективних договорів. Водночас перевіркою виявлено 37 колективів, на яких працює майже 800 працюючих, де зареєстровані профорганізації, а колдоговір не укладається (найбільш їх в АПК, держустановах, торгівлі). Роботодавці незацікавлені в укладенні колективних договорів, тому що він вимагає регулювання виробничих, трудових і соціальних відносин, що не завжди відповідають їх

інтересам. Практика ведення колективних переговорів свідчить про те, що соціальні партнери не виконують свої функції. Виникає багато неузгодженостей у діяльності територіальної служби посередництва та примирення (НСПП). Відсутня координація між територіальною службою посередництва і примирення та профспілковими організаціями. Територіальна служба посередництва та примирення, крім функції підтвердження репрезентативності, інших не виконує.

У Чернівецькій області катастрофічно втрачається профспілкове членство. Дані табл. 2 про профспілкове членство вказують на його зміни у розрізі галузевих прфспілок.

Таблиця 2

Дані про профспілкове членство на 1 січня 2014р. в області [8]

| № п/п | Назва галузевої профспілки | К-ть членів профспілок | | К-ть первинних профспілкових організацій | |
|-------|---|------------------------|--------|--|------|
| | | 2012 | 2013 | 2012 | 2013 |
| 1. | Автотранспорт | 882 | 849 | 8 | 6 |
| 2. | Агропромисловий комплекс | 19500 | 18400 | 217 | 205 |
| 3. | Держустанови | 8549 | 8425 | 416 | 403 |
| 4. | Енергетики й електротехнічної промисловості | 941 | 945 | 6 | 6 |
| 5. | Житлово-комунального господарства | 4243 | 4002 | 54 | 52 |
| 6. | Укртелеком | 1094 | 1012 | 17 | 17 |
| 7. | Укрпошта | 1870 | 1812 | 15 | 15 |
| 8. | Культура | 5197 | 5183 | 124 | 110 |
| 9. | Лісового господарства | 4506 | 4312 | 18 | 18 |
| 10. | Освіти і науки | 48753 | 49006 | 704 | 712 |
| 11. | Охорони здоров'я | 22336 | 22778 | 97 | 93 |
| 12. | Споживча кооперація | 1130 | 900 | 75 | 73 |
| 13. | Текстильної та легкої промисловості | 1768 | 1435 | 6 | 5 |
| 14. | Торгівлі | 1915 | 1302 | 55 | 51 |
| 15. | Харчової та переробної промисловості | 2718 | 2492 | 13 | 13 |
| 16. | Соціальна сфера | 2416 | 2670 | 51 | 51 |
| 17. | Пенсійний Фонд | 645 | 640 | 14 | 13 |
| 18. | Будівництва та промисловості будівельних матеріалів | 892 | 815 | 6 | 7 |
| 19. | Комп'ютерні технології | 1122 | 1122 | 26 | 26 |
| 20. | Таксисти | 150 | 150 | 3 | 3 |
| 21. | Інноваційних і малих підприємств | - | 179 | - | 15 |
| 22. | Організації, які обслуговуються облпрофрадою | 6030 | 5675 | 20 | 19 |
| | Усього | 136657 | 134104 | 2077 | 1913 |

Найбільше зменшення профспілкового членства відбулося в агропромисловому комплексі та торгівлі, а у галузі освіти і науки та охорони здоров'я спостерігається збільшення членів профспілки. Останні у загальній кількості членів профспілки займають 53,5%. За три роки вибуло 7530 членів профспілки, 765 з яких, утративши віру, за власним бажанням покинули ряди профспілкових організацій. Ситуація ускладнюється тим, що держава знаходиться в глибокій економічній та політичній кризі. Скорочується виробництво, власники занадто повільними кроками адаптуються до європейських стандартів.

Рівень життя людини найманої праці, молоді, соціально незахищених верств населення погіршується, через заморожування державних стандартів і гарантій, зокрема мінімальної зарплати та прожиткового мінімуму, зменшення реальних заробітних плат, пенсій, соціальних

виплат і водночас значного підвищення цін на енергоносії, товари першої необхідності, ліки, продукти харчування, житлово-комунальні послуги тощо.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Із проведеного аналізу можна зробити такі висновки. Практика ведення колективних переговорів свідчить про те, що соціальні партнери не виконують свої функції. Виникає багато неузгодженостей у діяльності територіальної служби посередництва та примирення (НСП).

У ЗУ «Про соціальний діалог в Україні» відсутня чітка процедура оцінки відповідності критеріям репрезентативності на територіальному та локальному рівні.

Критерії репрезентативності мають переважно лише кількісну природу, але і якісні, такі як незалежність, вплив і здатність мобілізувати працівників чи роботодавців,

галузе (за видом економічної діяльності) та географічне охоплення діяльністю також повинні застосовуватися для оцінки репрезентативності профспілок та організацій роботодавців.

З метою вдосконалення існуючої моделі соціального діалогу на територіальному рівні було б доцільно:

1) закріпити у ст.9 ЗУ «Про соціальний діалог в Україні» норму, згідно з якою, при формуванні порядку денного органів соціального діалогу – територіальних тристоронніх соціально-економічних рад – пропозиції сторін

щодо порядку денного вносяться в обов'язковому порядку;

2) ліквідувати Національну службу посередництва і примирення, а функції передати Департаменту праці та соціального захисту населення;

3) для оцінки репрезентативності профспілок та організацій роботодавців запровадити якісні критерії репрезентативності;

4) внести норму щодо обов'язковості виконання відповідними органами на рівні території спільних рішень, прийнятих органами соціального діалогу.

Список літератури:

1. Закон України «Про соціальний діалог в Україні». Офіційний веб-сайт Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Доступний з: <www.rada.gov.ua>.

2. Господарський кодекс України. Офіційний веб-сайт Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Доступний з: <www.rada.gov.ua>.

3. Закон України «Про колективні договори і угоди» Офіційний веб-сайт Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Доступний з: <www.rada.gov.ua>.

4. Березін Є. Критерії репрезентативності для суб'єктів профспілкової сторони та сторони роботодавців відповідно до Закону України «Про соціальний діалог в Україні» \ Є.Березін \ Бюлетень

Національної служби посередництва і примирення. – 2012. – №1-2. – С. 7-23.

5. Вернигора І. Потрібен баланс інтересів усіх сторін \ Соціальний захист. – 2012. – №4. – С.16-17.

6. Герасимов О.В. Аналіз сучасного стану колективно-договірного регулювання в Україні / О.В.Герасимов // Україна: аспекти праці. – 2011. – №2. – С. 45-51.

7. Герасимов О., Рубченко Ю Соціальний діалог в Україні: практико-правове регулювання та перспективи розвитку \ О.Герасимов, Ю.Рубченко // Україна:аспекти праці. – 2013. – №4. – С. 10-16.

8. Матеріали засідання п'ятого пленуму Чернівецької обласної ради профспілок від 19.06.2014р.

Аннотация

Валентина Никифорак, Любовь Водянка

СОЦИАЛЬНЫЙ ДИАЛОГ НА ТЕРРИТОРИАЛЬНОМ УРОВНЕ: РЕГУЛИРОВАНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Исследуется практико-правовое регулирование социального диалога на территориальном уровне, разработаны пути его усовершенствования.

Ключевые слова. социальный диалог, критерии репрезентативности, национальная служба посредничества и примирения (НСПП), коллективный договор.

Summary

Valentina Nykyforak, Lyubov Vodyanka

SOCIAL DIALOGUE AT THE TERRITORIAL LEVEL: REGULATION AND FUTURE DEVELOPMENT

Examines the practice-legal regulation of social dialogue at territorial level, on ways of improving it.

Keywords. social dialogue, the representativeness criteria, National Mediation and Conciliation Service (NMCS), collective agreement.

ІННОВАЦІЙНІСТЬ БІЗНЕС-СЕРЕДОВИЩА КАРПАТСЬКОГО РЕГІОНУ УКРАЇНИ В УМОВАХ ФОРМУВАННЯ ТЕХНОЛОГО-СИНГУЛЯРНИХ ОЗНАК

Визначено ознаки технолого-сингулярного переходу та значимість бізнес-середовища в їх досягненні. Обґрунтовано можливості прискореного виходу з кризи на основі інноваційного регіонального розвитку та стимулювання технолого-сингулярного переходу. Проаналізовано специфіку формування бізнес-середовища Карпатського регіону з виявленням кількості суб'єктів, їх розміру та спеціалізації. З'ясовано схильність бізнесу Карпатського регіону до інноваційної діяльності, особливо промислових сфер господарювання.

Ключові слова: технолого-сингулярні ознаки, інноваційний розвиток, бізнес-середовище, інноваційна активність підприємств.

Постановка проблеми. Технологічна сингулярність – це складний процес еволюційного переходу, базовими характеристиками якого виступають темпологічна точковість завершення, наростаюча неперервність і вибуховість, комп'ютерно-програмний супровід, а також поточна наслідковість у створенні штучного інтелекту та самовідтворюючих механізмів. Навколо даних характеристик «обростають» численні технолого-сингулярні ознаки, які є або первинними проявами технолого-сингулярного переходу, або наслідковим відображенням процесу наближення до технолого-сингулярних цілей. Важливою умовою наближення до технолого-сингулярних ознак є активна інноваційна діяльність, основним рушієм якої є бізнес. У зв'язку з цим актуальними постають наукові пошуки з критичним аналізом інноваційної діяльності вітчизняного бізнес-середовища, спроможного продукувати й впроваджувати прогресивні технології, що відповідають рівню розвинених держав. На тлі поточних кризових умов і складності цілісного державного розвитку необхідно більше уваги фокусувати на можливостях інноваційного розвитку окремих регіонів. Ураховуючи значний ресурсний потенціал, області Карпатського регіону України мають відмінні шанси стати рушіями технологічного прориву та «локомотивом» виходу економіки країни з нинішньої кризи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Результати даного дослідження побудовані на основі аналізу даних офіційної статистики, а також базуються на теоретико-методологічних положеннях вітчизняної науки, що представлена за напрямком вивчення інноваційного розвитку економіки такими іменами, як О. Амоша, В. Гець, А. Гриньов, В. Заруба, С. Ілляшенко, К. Кузнецов, Ю. Макогон, М. Мельник, В. Нежиборецький, В.Г. Никифорова, В. Соловійов, А. Чухно та ін.

Виділення нерозв'язаних раніше частин загальної проблеми. Актуальність даного дослідження доводить зосередження уваги на об'єкті аналізу – областях Карпатського регіону з виявленням переваг і недоліків розвитку його

бізнес-середовища як основного рушія інноваційних змін.

Формулювання цілей статті. Метою публікації визначено наукове обґрунтування пріоритетів розвитку бізнес-середовища регіону з позиції його детермінації інноваційних змін та перспективного стимулювання технолого-сингулярного переходу. Завдання для досягнення поставленої мети будуть такі:

- визначити ознаки технолого-сингулярного переходу та значимість бізнес-середовища в їх досягненні;

- обґрунтувати можливості прискореного виходу з кризи на основі інноваційного регіонального розвитку та стимулювання технолого-сингулярного переходу;

- проаналізувати специфіку формування бізнес-середовища Карпатського регіону з виявленням кількості суб'єктів, їх розміру та спеціалізації;

- з'ясувати схильність бізнесу Карпатського регіону до інноваційної діяльності, особливо промислових сфер господарювання.

Виклад основного матеріалу. За умов високого рівня інноваційності бізнес-середовища, різних сфер суспільного життя технолого-сингулярні ознаки є звичним і масовим явищем. Щоб зрозуміти значимість бізнесу в їх досягненні, систематизуємо основні з них. Умовно їх можна розділити на чотири групи, хоча вони пронизують одна одну та формують цілісну технолого-сингулярну реальність:

І. Технологічні ознаки: перехід зростаючої динаміки науково-технічного прогресу в точку нерегулюючої поведінки, створення нових комп'ютерних систем за участі вже існуючих (без участі людини); принципово нові способи управління навколишнім середовищем, матерією, фізичними та іншими законами побудови Всесвіту; заміщення людського інтелекту роботизованими системами; формування нових площин діяльності людського інтелекту, в тому числі недопущення загроз життєдіяльності людини з боку роботизованих систем; обмеженість реальних можливостей уявою, а не домінування уяви над можливостями, як це є сьогодні; масове використання робіт у промисловості,

сільському господарстві, торгівлі, побутовому обслуговуванні, системі охорони здоров'я (у т.ч. медицині, генетиці, фармацевтиці), транспорті, державному управлінні, фінансовій сфері, рекреації, військовій і космічній сферах; розвиток наноіндустрії, використання комп'ютерних систем на клітинному рівні (штучні клітини і віруси); перехід від SSD до HDD, зміна оперативної пам'яті на новий тип Hybrid Memory Cube (HMC), функціонування квантових комп'ютерів;

II. *Економічні ознаки:* домінування високотехнологічних сфер, постійне виникнення нових її видів; побудова всієї системи економіки на функціонуванні роботизованих механізмів; тотальне використання електронних грошей (типу Bitcoin); віртуалізовані системи фінансових операцій, банківського обслуговування; виникнення нових видів конкурентної боротьби: між людиною та роботом; між людиною, що використовує роботизовані механізми і людиною, що їх не використовує; між людиною і клонуванням «організмом»; між роботами та ін.; віртуалізація економічних, торгових, соціально-трудових та інших відносин; доступність населення до використання роботизованих технологій, що завоювали ринок;

III. *Ознаки людського розвитку:* масове використання роботизованих технологій у медицині для подовження життя людини, її омолодження, лікування; проведення генетичних досліджень на організмі людини, практика клонування; витіснення роботизованими системами простої «секретарської», технічної роботи; витіснення роботизованими системами небезпечних видів робіт, ліквідації наслідків стихійних лих, антропогенних катастроф на ін.; витіснення, часткове заміщення функцій перекладу, проектування, моделювання, викладання, медичного діагностування та ін.; масовість використання технологій у мистецтві, спорті, кінематографії, музиці;

IV. *Ціннісні ознаки:* насичене інформаційне поле з втратою цінності інформації та низьким рівнем її ймовірності; нові форми міжсуб'єктних конфліктів з використанням інформаційних технологій (інформаційні війни) – на державному, регіональному, корпоративному, особистісному рівнях; домінування віртуальних зв'язків над традиційними просторовими зі звичними способами організації суспільного життя; домінування віртуального способу життя над реальним, формування нової реальності – з дуальним вираженням, масовою ігromанією та симулюванням різних реальних відчуттів; повна узаалежненість побуту від технологій, у тому числі тих, що гарантують безпеку людського існування (зв'язок побутових приладів з Інтернетом); переважний контроль людини через комп'ютерні технології (технології моніторингу вулиць, торгових приміщень, робочих місць та ін.); можливість розпізнавання голосу (типу Siri), обробка введеної інформації та ін.; специфічні відносини людини і роботизованих систем,

сприйняття їх як рівноцінних, що потребують опіки (за прототипом тварин), особливо серед дітей; переосмислення минулого, теперішнього, майбутнього; взаємозв'язок біологічного (людського) і небіологічного (штучного) інтелекту; цінність (залежність) від технологій.

Складність комплексного аналізу технологіко-сингулярних ознак в Україні та її регіонах окрім недоліків статистичного відображення зумовлена поточними кризовими умовами. Важко говорити про технологічний вектор розвитку національної економіки при прогностичних оцінках падіння у 2015 році ВВП на 5,5% (прогноз МВФ). При цьому уряд прогнозує три сценарії розвитку: падіння ВВП на 5,5% при темпах інфляції 6,7%; падіння ВВП на 8,6% при темпах інфляції 38,1%; падіння ВВП на 11,9% при темпах інфляції 42,8% [1]. Дуже складно передбачити сценарій подій на східному прикордонні, що мають колосальний вплив на бізнес-активність в Україні. Окрім того, виникають численні споживчі проблеми, адже населення України бідніше і стає все менше спроможним споживати інноваційний продукт, розвивати свою технологічну культуру, інвестувати в розвиток особистісного людського капіталу. Суттєво трансформується структура споживчих витрат населення, яке змушене оплачувати вартісні комунальні платежі. Зростання вартості тарифів на газ і світло з 2015 року передбачено майже вчетверо. З іншого боку, це дозволить поступово долати зовнішню енергетичну залежність та формувати на цій основі розвинене ринкове середовище різних сфер суспільного й економічного життя.

Отож, хоча говорити про технологіко-сингулярний перехід у поточних вітчизняних умовах украй важко, з наукової позиції важливий інший підхід з можливістю обґрунтування прискореного виходу з кризи на основі інноваційного регіонального розвитку. Це можна забезпечити через цільову підтримку розвитку бізнес-середовища зі стимулюванням діяльності в знаннємістких сферах господарювання, ефектизації використання інтелектуально-трудового потенціалу, а також його формування в нових реформованих умовах науково-освітньої діяльності (рис. 1).

З моделі прискореного виходу з кризи видно, то базовими детермінантами прогресивних інноваційних змін є бізнес, наука й освіта, а також інтелектуально-трудовий потенціал населення. У фокусі цих сфер необхідно обґрунтовувати перспективність формування технологіко-сингулярних регіональних економічних систем на основі посилення процесів інтелектуалізації суспільства. У даному дослідженні це буде здійснено на прикладні Карпатського регіону України.

Важливо визначити потенціал розвитку бізнес-середовища Карпатського регіону як рушія інноваційних змін. Дані офіційної статистики демонструють, що підприємницька діяльність на фоні регіональних економічних тенденцій відзначається в регіоні стабільно

зростаючими ознаками. Водночас збільшення кількості суб'єктів ЄДРПОУ за 2005-2013 роки для регіону більш повільне, ніж середнє значення по Україні (за винятком Чернівецької області). Найбільша кількість суб'єктів ЄДРПОУ традиційно зосереджена на території Львівщини – в середньому за 2005-2013 роки 50,8% (або 5,12% від загальної кількості суб'єктів по Україні). На долю Івано-Франківської області припадає менше 20% усіх суб'єктів Карпатського регіону і менше 2% в Україні. Для Закарпаття кількість суб'єктів ЄДРПОУ

Карпатського регіону складає близько 16%, для Буковини – 13%. Їхня частка в загальноукраїнських показниках становить у середньому за аналізований період 1,6% та 1,3% відповідно [2, с. 44]. Відзначаємо, що хоча для Чернівецької області характерний найнижчий рівень кількості суб'єктів ЄДРПОУ, проте регіон характеризується найбільш стрімкою динамікою їх зростання. Це частково свідчить про підприємницький потенціал регіону та потребу його подальшого цільового розвитку.



Рис. 1. Модель прискореного виходу з кризи на основі інноваційного регіонального розвитку та стимулювання технологічного сингулярного переходу*

* Складено автором

Якісність розвитку бізнес-середовища з детермінаціями інноваційності регіонального продукту треба визначати через специфічні індикатори підприємництва. Вагому роль у цьому плані відіграє конкуренція з практикою монополізації ринку. Конкурентність бізнес-середовища можна частково визначити на основі аналізу кількості підприємств залежно від їх розміру. Дані офіційної статистики демонструють, що регіону притаманна вкрай низька частка великих підприємств – 0,1% від їх загальної чисельності для всіх областей, причому найбільша їх кількість (25 одиниць) зосереджена на Львівщині, а в решті регіонах розташовано лише 16 великих підприємств. Основна частина підприємств – малих розмірів. Їх частка коливається в межах 95,1% (для Львівської області 17849 одиниць у 2013 році) – 95,9% (для Івано-Франківської області 7668

одиниць). Окрім того, відзначаємо значну частку серед малих підприємств так званих мікропідприємств: в Івано-Франківській області це 88,2%, Закарпатській – 86,6%, Львівській – 84,4%, Чернівецькій – 83,9%. Це вищий показник, ніж середній по Україні – 81,0%.

Відзначаємо, що на території Львівщини зосереджено 61,0% усіх великих підприємств регіону, 53,0% середніх і 50,7% малих підприємств. Частка Івано-Франківської області складає 17,1%, 19,2% і 21,8% відповідно, Закарпатської – 14,6%, 16,5% і 16,3%, Чернівецької – 7,3%, 11,3% і 11,3% з усіх підприємств Карпатського регіону.

Отже, базовим рушієм бізнес-середовища Карпатського економічного регіону безумовно є малий бізнес, що відповідає макротенденціям. Через те розвиток інноваційних сфер господарювання треба стимулювати на інфраструктурних

можливостях малих його форм з використанням моделей інноваційного бізнесу, що притаманні невеликим компаніям (типу «стартап»). З аналізу також видно, що за кількістю діючих підприємств, знову ж таки, виділяється один регіон – Львівщина, яка має достатні передумови рушійності інноватизації бізнесу.

Домінування суб'єктів бізнесу малих форм власності не означає достатності інноваційного розвитку регіональної економіки. Допомагає зробити висновки щодо цього аналіз кількості підприємств за видами економічної діяльності, які характеризуються різною знаннємісткістю і технологічністю.

Для Закарпатської області характерна найвища частка підприємств, які здійснюють свою діяльність у сільському господарстві. 20% від загальної кількості підприємств у регіоні сільськогосподарські (або 28,8% від усіх сільськогосподарських підприємств Карпатського регіону). Також лідируючими сферами господарювання тут є торгівля (22,9% усіх підприємств), промисловість (15,5%), операції з нерухомим майном (9,4%). Частка Закарпаття в загальній кількості підприємств Карпатського регіону за всіма видами економічної діяльності коливається в межах 8,1% (освіта) – 17,0% (мистецтво, спорт, розваги та відпочинок). Отож потенціал розвитку даної області значний та вимагає цільової підтримки зі збереженням базової сільськогосподарської спеціалізації.

Щодо Івано-Франківської області, то в загальній кількості підприємств, які тут зосереджені, 27,8% торговельних. Частка промислових підприємств складає 17,7%, будівельних – 13,3%, сільськогосподарських – 11,2%. На Івано-Франківщину припадає 28,9% усіх будівельних підприємств Карпатського регіону, 25,5% підприємств, котрі займаються фінансовою та страховою діяльністю, 24,4% промислових підприємств.

Львівщині притаманні домінуючі частки кількості підприємств у всіх сферах господарювання серед областей Карпатського регіону. Тут зосереджено 58,5% підприємств українських Карпат, що спеціалізуються на інформації та телекомунікації, 57,9% – тимчасовому розмішуванню й організації харчування, 57,6% – освіті, 56,9% – охороні здоров'я та наданні соціальної допомоги, 56,9% – що займаються професійною, науковою та технічною діяльністю. Серед загальної кількості підприємств, котрі здійснюють свою діяльність на теренах Львівського регіону, домінують торговельні (28,2%), промислові (15,2%), що здійснюють операції з нерухомим майном (10%), будівельні (9,5%).

Чернівецька область також характеризується домінуванням торговельних підприємств – 23,7% від загальної кількості. 18% від загальної кількості суб'єктів бізнесу Буковини сільськогосподарські, 14% – промислові. Області властива дуже низька частка кількості суб'єктів у загальній їх масі Карпатського регіону. Тут зосереджено лише 17,9% сільськогосподарських підприємств Карпат, що є «найкращим» показником для області. Частка суб'єктів у інших сферах господарювання ще нижча.

Кожна з областей Карпатського регіону має свою специфіку спеціалізації бізнесу. Окрім того факту, що в загальній кількості підприємств усіх областей домінують торговельні, промислові й сільськогосподарські, треба розуміти частку кожної з них за кількістю підприємств, котрі спеціалізуються в знаннємістких сферах. Однозначний лідер тут Львівщина. Проте частка суб'єктів, котрі здійснюють свою діяльність в інформації та телекомунікації, професійній, науковій та технічній діяльності, технологічних секторах промисловості й сільського господарства для Карпатського регіону залишається дуже низькою (рис. 2).

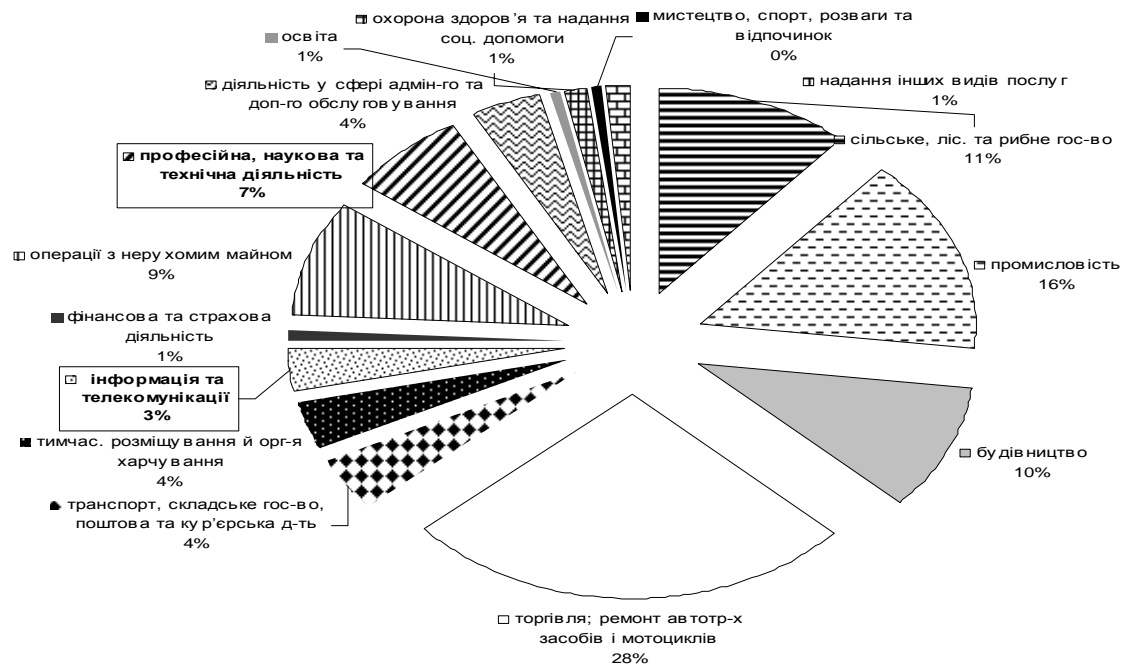


Рис. 2. Розподіл підприємств Карпатського регіону за видами економічної діяльності, 2013 рік, %*

* Складено автором на основі джерел: [3-6]

Оскільки для активізації інноваційних процесів у регіоні особливу значимість мають сфери інформації та телекомунікації, а також професійна, наукова та технічна діяльність, більш детально проаналізуємо кількість спеціалізованих підприємств у розрізі областей Карпатського регіону. Відзначаємо домінування тут малих форм господарювання, особливо у сфері інформації та телекомунікації.

Привертає увагу той факт, що темпи зростання кількості підприємств аналізованих сфер господарювання за 2012-2013 роки в Карпатському регіоні повільніші, ніж у цілому по Україні (інформації та телекомунікації – 1,3 по Україні і 1,01 в регіоні; професійна, наукова та технічна діяльність – 1,11 по Україні і 1,09 у регіоні). Найбільша кількість підприємств у сфері інформації та телекомунікації зосереджена на Львівщині – 730 одиниць, або 58,5% усіх спеціалізованих підприємств регіону, або 0,8% України. Щодо суб'єктів, котрі займаються професійною, науковою та технічною діяльністю, то на Львівську область припадає 56,9% усіх підприємств Карпатського регіону та 1,5% України. Загалом у межах Карпатського регіону розташовано лише 1,44% підприємств у сфері інформації та телекомунікації і 2,92%, які займаються професійною, науковою та технічною діяльністю [3-7]. Наразі це дуже низька кількісна вагомість областей Карпатського регіону, які мають значний потенціал розвитку в знаннємістких, високотехнологічних сферах.

Розуміючи кількісну основу формування бізнес-середовища Карпатського регіону, яка потребує значного розвитку з метою підтримки високої конкуренції інноваційної діяльності, проаналізуємо рівень інноваційності економіки досліджуваних областей.

Проблемність посилення інноваційності бізнес-середовища Карпатського регіону зумовлюють загальний макроекономічний спад на фоні поточних кризових подій та передуючі ньому спадні тенденції. За даними статистики, у 2013 році кількість підприємств і організацій України, які займалися створенням та використанням передових технологій і об'єктів права інтелектуальної власності, а також використанням раціоналізаторських пропозицій порівняно з 2012 роком зменшилась на 2,6% та становила 2224, з яких дві третини – промислові підприємства. Залишається дуже низькою частка підприємств, які створювали передові технології – менше 8%. 1/3 їх частина зосереджена в м. Київ. Серед областей Карпатського регіону вирізняється Львівщина, на яку припадає 5,1%

підприємств, що створювали передові технології, та Івано-Франківщина – 3,4% [8, с. 1-2]. Отже, хоча даним областям не властива достатня частка на фоні України за кількістю підприємств, зайнятих в «інформаційних» сферах господарювання, однак якість результатів їх діяльності більш вагома.

Якщо розглядати створення технологій, то макротенденції тут також доволі проблемні – частка принципово нових технологій становить лише 13,6%. Основний потенціал тут належить м. Києву, Харківській, Дніпропетровській, Донецькій, Житомирській областям. Жодна з областей Карпатського регіону тут не фігурує. Водночас Івано-Франківська область фігурує серед провідних областей, які отримали найбільшу кількість охоронних документів на корисні моделі (13,3%) і на промислові зразки (50,9%), а доля Львівської області щодо останнього показника становить 32,4% [8, с. 3-4]. Це абсолютно лідируючі позиції, що засвідчує розвиток механізму одержання авторського права на теренах Карпатського регіону та формує високий рівень правової культури підприємств, котрі займаються інноваційною діяльністю.

Стратегічно важливою сферою господарювання у плані активізації інноваційних процесів, безумовно, є промисловість. На макрорівні тут також спостерігаються регресивні тенденції: у 2013 році інноваційною діяльністю у промисловості займалися 16,8% підприємств, коли в 2012 році – 17,4% [9, с. 1]. Частка інноваційно активних підприємств для областей Карпатського регіону різна. При середньоукраїнському значенні у 2013 році 16,8%, для Закарпаття цей рівень становив лише 6,9%, Івано-Франківської області – 21,4%, Львівської – 16,6%, Чернівецької – 16,5% (рис. 3). Середній показник Карпатського регіону щодо частки інноваційно активних підприємств коливається у межах 11,0% (2005 рік) – 18,2% (2007 рік). У 2013 році він склав 15,4%.

Як видно, при однозначних лідерських позиціях Львівщина втрачає позиції за рівнем інноваційності у промисловій сфері. Отже, чином, Львівська область є основним регіоном розвитку знаннємістких видів економічної діяльності у сфері послуг, а Івано-Франківська область вирізняється потенціалом інноваційного розвитку промисловості.

За показником обсягу реалізованої інноваційної продукції вирізняється Закарпатська область – 15,5% до загального обсягу реалізованої продукції (1363892,4 тис. грн. у 2013 році) є інноваційною [15, с. 200].

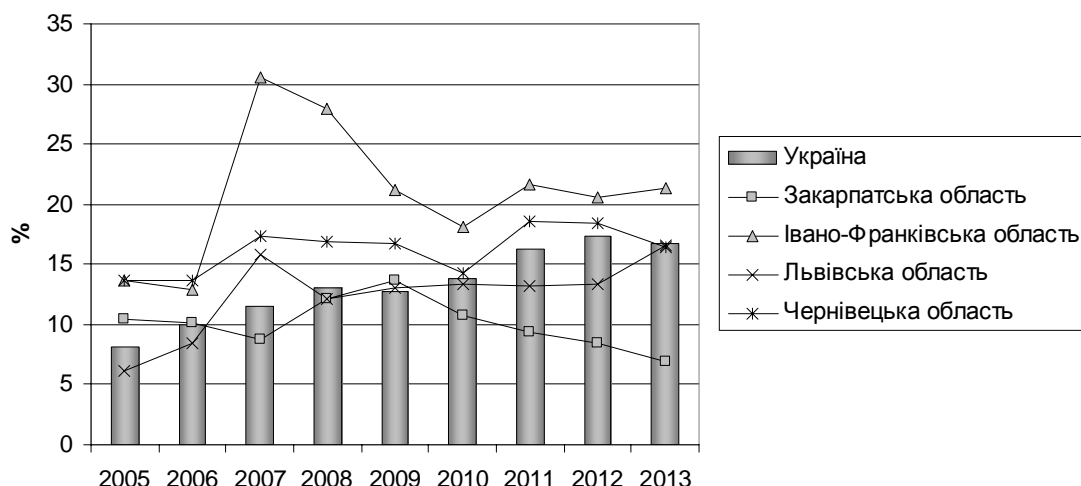


Рис. 3. Частка інноваційно активних промислових підприємств областей Карпатського регіону на фоні макротенденцій, 2005-2013 роки, %*

* Складено автором на основі джерел: [10-13; 14, с. 154]

Для Івано-Франківської області цей показник становить 4,3%, Львівської – 3,0%, Чернівецької – лише 2,6% при середньоукраїнському значенні 3,3%. На жаль, для областей Карпатського регіону притаманна низька практика реалізації інноваційної продукції за кордон, що особливо деструктивно в силу їх геополітичного розташування і можливостей транскордонного співробітництва з регіонами ЄС. Так, при середньоукраїнському значенні 44,8% частка реалізованої інноваційної продукції за межі України в загальному обсязі інноваційної продукції для Закарпаття становила 26,7% (96,0% у 2012 році), Івано-Франківщини – 33,0% (6,4% у 2012 році), Львівщини – 8,4% (10,3% у 2012 році), Буковини – 28,1% (26,1% у 2012 році) [15, с. 203]. Отже, важливо відновлювати потенціал Закарпатської області та посилювати в інших областях щодо експортної орієнтації інноваційної діяльності. Це має бути чи не головний вимірник ефективності інноваційної діяльності бізнес-середовища Карпатського регіону.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Для активізації інноваційних процесів у Карпатському регіоні, що міг би на перспективу бути спроможним забезпечити технологічно-сингулярний перехід, треба підтримувати розвиток малого бізнесу, особливо мікропідприємництва у сфері інформаційних технологій. Вимагає поліпшення інноваційна складова діяльності промислового сектора економіки регіону. Цього можна досягти за умов

жорсткого контролю добросовісної конкуренції в рамках забезпечення безпеки бізнес-середовища, що у вітчизняних реаліях вимагає, насамперед, впровадження чіткої системи антикорупційних заходів у напрямі раціонального дерегулювання господарської діяльності – спрощення процедур реєстрації власності, відкриття та закриття бізнесу, торговельного режиму, митних процедур і вимог безпеки в торгівлі й розміщенні ринків [16, с. 81]. Для областей Карпатського регіону характерні диференційовані тенденції розвитку бізнес-середовища. Львівщині притаманні лідируючі позиції щодо розвитку сфери послуг з супроводжуючою інформаційною діяльністю. Натомість Івано-Франківська область зберігає потенціал інноваційності промислового виробництва. Закарпатська область характеризується досвідом реалізації інноваційної продукції за кордон та має величезних сільськогосподарський потенціал. Чернівецька область на фоні аутсайдерських позицій має позитивну динаміку зростання кількості суб'єктів бізнесу. Різновекторний потенціал даних областей треба синергувати задля формування потужного інноваційного економічного регіону, що здатний продукувати конкурентоспроможні, нові технології зі значними соціально-економічними ефектами. Для підсилення цих процесів необхідно формувати розвинене науково-освітнє середовище, які б забезпечувало економіку регіону висококваліфікованими кадрами з достатнім рівнем інноваційної культури.

Список літератури:

1. Кабмін допускає падіння ВВП до 12% за інфляції 43% : Українська правда. Економічна правда [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.epravda.com.ua/news/2015/03/5/532476/> (Четвер, 5 березня 2015, 16:20)
2. Регіони України-2013. Статистичний збірник / Державна служба статистики України. – Частина II. – К., 2013. – 799 с.

3. Кількість підприємств за їх розмірами за видами економічної діяльності : Діяльність підприємств : Статистична інформація : Державна служба статистики України у Закарпатській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/statinfo/struct/2014/kil_pdr_2013.pdf
4. Кількість підприємств за їх розмірами за видами економічної діяльності : Діяльність

підприємств : Статистична інформація : Державна служба статистики України у Івано-Франківській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ifstat.gov.ua/>

5. Кількість підприємств за їх розмірами за видами економічної діяльності : Діяльність підприємств : Статистична інформація : Державна служба статистики України у Львівській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://lv.ukrstat.gov.ua/ukr/si/year/2013/t099913_1.pdf

6. Кількість підприємств за їх розмірами за видами економічної діяльності : Діяльність підприємств : Статистична інформація : Державна служба статистики України у Чернівецькій області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.cv.ukrstat.gov.ua/>

7. Кількість підприємств за їх розмірами за видами економічної діяльності : Діяльність підприємств : Економічна діяльність : Економічна статистика : Статистична інформація : Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>

8. Створення та використання передових технологій та об'єктів права інтелектуальної власності на підприємствах України у 2013 році / Державна служба статистики України. – 2014. – 6 с.

9. Інноваційна діяльність промислових підприємств у 2013 році / Державна служба статистики України. – 2014. – 6 с.

10. Інноваційна активність промислових підприємств : Наука та інновації : Статистична інформація : Державна служба статистики України у

Закарпатській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.uz.ukrstat.gov.ua/statinfo/nauka/2014/innov_akt_2000-2013.pdf

11. Інноваційна активність промислових підприємств : Наука та інновації : Статистична інформація : Державна служба статистики України у Івано-Франківській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ifstat.gov.ua/>

12. Інноваційна активність промислових підприємств : Наука та інновації : Статистична інформація : Державна служба статистики України у Львівській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://lv.ukrstat.gov.ua/ukr/si/year/2012/t079912_5.pdf

13. Інноваційна активність промислових підприємств : Наука та інновації : Статистична інформація : Державна служба статистики України у Чернівецькій області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.cv.ukrstat.gov.ua/>

14. Україна в цифрах 2013 : Статистичний збірник / Державна служба статистики України. – Київ, 2014. – 240 с.

15. Наукова та інноваційна діяльність в Україні : Статистичний збірник / Державна служба статистики України. – Київ, 2014. – 314 с.

16. Мельник М. І. Інституційне забезпечення безпеки бізнес-середовища України в умовах європейської інтеграції // Економіка. Управління. Інновації / Житомирський державний університет ім. Івана Франка. – 2014. – Вип. 1 (11). – С. 69-82.

Аннотация

Андрей Антохов

ИННОВАЦИОННОСТЬ БИЗНЕС СРЕДЫ КАРПАТСКОГО РЕГИОНА УКРАИНЫ В УСЛОВИЯХ ТЕХНОЛОГО-СИНГУЛЯРНЫХ ПРИЗНАКОВ

Определены признаки технолого-сингулярного перехода и значительность бизнес-среды в их достижении. Обоснованно возможности ускоренного выхода из кризиса на основе инновационного регионального развития и стимулирования технолого-сингулярного перехода. Проанализирована специфика формирования бизнес-среды Карпатского региона с выявлением количества субъектов, их размера и специализации. Выявлено склонность бизнеса Карпатского региона в инновационной деятельности, особенно промышленных сфер хозяйствования.

Ключевые слова: технолого-сингулярные признаки, инновационное развитие, бизнес-среда, инновационная активность предприятий.

Summary

Andrey Antohov

INNOVATION BUSINESS ENVIRONMENT CARPATHIAN REGION OF UKRAINE IN THE SINGULAR TECHNOLOGICAL-SIGNS

The features of technologically-singular transition and role of business-environment for their achievement are defined. Possibilities of accelerated exit from the crisis based on innovative regional development and stimulation of technologically-singular transition are grounded. The specific of forming a business-environment of Carpathian region with the discovery of amount of companies, their size and specialization is analysed. The susceptibility of the business in Carpathian region to innovation, especially industrial spheres of menage is found.

Keywords: technologically-singular features, innovative development, business-environment, innovative activity of companies.

ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ У ПРОМИСЛОВOSTІ ЯК ЧИННИК ТРАНСФОРМАЦІЇ ТЕРИТОРІАЛЬНОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ ГОСПОДАРСТВА РЕГІОНУ

Аналізується вплив інформаційних технологій та інновацій у промисловості на трансформацію територіальної організації господарства Чернівецької області.

Ключові слова: інформаційні технології, трансформація, стратегія, структура, територіальна організація.

Постановка проблеми. Трансформація територіальної організації господарства регіону залежить від зміни кожної з підсистем територіальної структури економіки. Особливо показова в цьому плані промисловість, розвиток якої в останні десятиріччя у кожному регіоні України, в тому числі й у Чернівецькій області, характеризується кардинальними трансформаційними змінами. Безумовно, особливості трансформації промисловості залежать від упровадження інновацій, насамперед інформаційних технологій, в її окремі ланки (у виробничі, управлінські, маркетингові процеси).

Початок ХХІ ст. характеризується тим, що саме у цей період зародилися надзвичайно активні процеси трансформації промисловості (тобто такі незворотні процеси, як масове закриття низки промислових підприємств, ліквідація цілих галузей, скорочення зайнятих, «омертвіння» величезних міських площ, зайнятих недіючими промисловими спорудами тощо), які перетворилися у потужний чинник територіальної організації господарства регіону. Це актуалізувало вивчення процесів трансформації промисловості (зокрема у результаті впровадження інформаційних технологій) та їх впливу на різні сфери регіону, у тому числі і на територіальну організацію господарства в його межах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Останнім часом учені дедалі частіше концентрують свою увагу на вивченні трансформаційних процесів розвитку промисловості. Варто відзначити дослідження В. Захарченка [3], в яких зосереджена увага на галузевому і територіальному структуруванні промисловості; О. Маслак, котра присвятила свої дослідження диверсифікації інноваційного розвитку промисловості; О. Мних, праці якої присвячені розвиткові машинобудування в контексті маркетингового аналізу регіональних потреб. Згадані дослідження стосуються промисловості України загалом, аспектів її галузевого розвитку, трансформаційних процесів у великих промислових регіонах країни. Останнім часом активізувалися дослідження розвитку промисловості в Карпатському регіоні, які здійснюються у відділі регіональної економічної політики Інституту регіональних досліджень НАН України (Л.С.Шульц,

М.В.Максимчук, О.М.Луцків, О.І.Шевчук). Я. Агій активно досліджує особливості впливу окремих галузей економіки регіону на територіальну організацію його господарства на прикладі Закарпатської області.

Виділення нерозв'язаних раніше частин загальної проблеми. У той же час досліджень, присвячених особливостям сучасних трансформаційних процесів у промисловості найменшого регіону України – Чернівецькій області, не так уже й багато, а проблем, завдань, пов'язаних з її розвитком, та чинників, які його визначають, безліч.

Формулювання цілей статті. Для визначення впливу інновацій у промисловості на трансформацію територіальної організації господарства Чернівецької області важливо проаналізувати стан цієї галузі, особливості ретроспективного розвитку, готовність промисловості прийняти у своє середовище інновації загалом та інформаційні технології, зокрема.

Виклад основного матеріалу. Чернівецька область характеризується як аграрно-промислова й у промисловому виробництві зайнято 10% робочої сили. Дуже часто промисловість Чернівецької області характеризують як аутсайдерну регіональну галузь, зосереджуючись при цьому на показниках частки її продукції в Україні [2], хоча саме промисловість відіграла значну роль у розвитку господарства Чернівецької області.

Якщо у 2000 р. у промисловості працювало до 18% зайнятого населення області, то у 2014 р. – менше 10%. Подібні тенденції спостерігаються за усіма іншими видами економічної діяльності, окрім торгівлі; ремонту автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку; діяльності готелів та ресторанів, відображаючи загальноукраїнський тренд видозмін структури зайнятості населення. На жаль, сьогодні, незважаючи на значне зростання обсягу реалізованої продукції промисловості, майже половина підприємств регіону збиткова.

Кількість суб'єктів Єдиного державного реєстру підприємств та організацій України (ЄДРПОУ) по містах і районах у Чернівецькій області з 2001 по 2013 рр. зросла в 1,6 разу і становила 17665.

Таблиця 1

Кількість суб'єктів ЄДРПОУ по містах і районах Чернівецької області та їх геопросторовий розподіл у динаміці, відстежений через зміну місця у ранговому ряді за роками

| | 2001 рік | Місце у ранговому ряді | 2005 рік | Місце у ранговому ряді | 2008 рік | Місце у ранговому ряді | 2013 рік | Місце у ранговому ряді |
|--------------------|----------|------------------------|----------|------------------------|----------|------------------------|----------|------------------------|
| міста | | | | | | | | |
| м. Чернівці | 6212 | 1 | 7551 | 1 | 8491 | 1 | 9639 | 1 |
| м. Новодністровськ | 138 | 13 | 190 | 13 | 228 | 13 | 252 | 13 |
| райони | | | | | | | | |
| Вижницький | 620 | 3 | 640 | 4 | 673 | 6 | 789 | 6 |
| Герцаївський | 175 | 12 | 203 | 12 | 282 | 12 | 332 | 12 |
| Глибоцький | 478 | 7 | 527 | 7 | 641 | 7 | 769 | 7 |
| Заставнівський | 441 | 8 | 509 | 8 | 633 | 8 | 670 | 8 |
| Кельменецький | 399 | 9 | 429 | 9 | 516 | 9 | 555 | 10 |
| Кіцманський | 660 | 2 | 730 | 2 | 862 | 2 | 861 | 5 |
| Новоселицький | 546 | 5 | 594 | 6 | 810 | 3 | 966 | 2 |
| Путильський | 295 | 11 | 312 | 11 | 342 | 11 | 449 | 11 |
| Сокирянський | 342 | 10 | 388 | 10 | 471 | 10 | 586 | 9 |
| Сторожинецький | 561 | 4 | 655 | 3 | 770 | 5 | 879 | 4 |
| Хотинський | 513 | 6 | 608 | 5 | 782 | 4 | 918 | 3 |

Кризові явища не змінили загальні показники динаміки економічної активності в Чернівецькій області, проте їх територіальний розподіл був значно скоригований: в одних районах, як засвідчує аналіз (табл. 1), ситуація незмінна, в інших – втрата позицій або їх поліпшення.

Обласний центр очолює ранговий ряд кількості суб'єктів ЄДРПОУ впродовж 2001-2013 рр. Незмінні позиції зафіксовано у Герцаївському, Глибоцькому, Заставнівському, Путильському районах. Наслідки стимулюючого впливу кризового періоду відображає ситуація у Вижницькому, Кіцманському, Кельменецькому районах; стимулюючого впливу – у Новоселицькому, Сокирянському й Хотинському районах.

Виражені стійкі спадні тенденції розвитку промисловості Чернівецької області зумовили зміну її структури за обсягом реалізованої продукції промисловості за видами діяльності: у 2013р. підприємствами області реалізовано промислової продукції (товарів, послуг) на 4011,0 млн.грн. Було реалізовано промислової продукції добувної промисловості і розроблення кар'єрів на 27,4 млн.грн. (0,7% від загального обсягу реалізованої промислової продукції), переробної промисловості – на 2233,3 млн.грн. (55,7%), у постачанні електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря – на 1707,0 млн.грн. (42,5%), із забору, очищення та постачання води – на 43,3 млн.грн. (1,1%)[5].

Ці показники характеризують Чернівецьку область як сировинно-споживацьку. Такі деформації зумовлені, як правило, насамперед, нестачею коштів на модернізацію і розвиток промислових підприємств, причому переважно тих підприємств, які у попередні десятиріччя формували імідж і бренд цього регіону. Саме інвестування впливає на зміну територіальної структури економіки того чи іншого регіону через розподіл капіталовкладень між сферами

господарювання, що активізує розвиток видів економічної діяльності, сприяє впровадженню інформаційних технологій, зумовлюючи при цьому трансформацію сфери управління.

Завдяки Інтернет-технологіям у 2003 р. оприлюднений «Інвестиційний портрет Чернівецької області», де не тільки окреслювалися інвестиційні можливості цього регіону, але і ймовірні шляхи залучення іноземних інвестицій завдяки тому, що Чернівецька область має зовнішньоекономічні зв'язки з понад 60-ма країнами світу (головні торгові партнери Буковини – Італія, Німеччина, Польща, Російська Федерація, Румунія, Туреччина, Угорщина; найбільші інвестори – Великобританія, Ізраїль, Італія, Кіпр, Німеччина, США. Між Чернівецькою областю та регіонами Австрії (Карінтія), Молдови (Єдинецький повіт), Німеччини (Швабія), Польщі (Шльонське воєводство), Росії (Рязанська область), Румунії (Сучавський та Ботошанський повіти), Франції (Майєнн) підписані угоди про співпрацю. Завдяки впровадженню інформаційних технологій у сферу управління активізувалися ділові стосунки між областю і зазначеними країнами. Інформаційні технології суттєво полегшили партнерські стосунки між членами Єврорегіону «Верхній Прут», до складу якого входить і Чернівецька область. Безумовно, все це дозволило протягом останніх років окреслити та досягти нових стратегічних орієнтирів при визначенні шляхів розвитку промисловості Чернівецької області та здійсненні сучасних перетворень на її підприємствах.

Упровадження інформаційних технологій та інших інновацій дозволили виконати такі завдання:

- у легкій промисловості – скоротити трудомісткі технологічні процеси, осучаснити обладнання для вироблення верхнього і

спеціального одягу, виробів з бавовни та декоративних виробів; модернізувати організацію виробництва загалом та шкіряного взуття, зокрема;

- у харчовій промисловості — технічно переоснастити виробництво, впровадити нові технологічні системи для вирощування та переробки ягід і овочів, модернізувати обладнання по розфасовці молокопродуктів, встановити інноваційне обладнання для виробництва безалкогольних напоїв;

- у деревообробній промисловості — запровадити нові та вдосконалити існуючі технологічні процеси для ресурсозберігаючої переробки деревини для виготовлення конкурентоспроможної продукції;

- в електронній промисловості — впровадити енерго-, ресурсозберігаючі, інформаційні технології у виробництво нових матеріалів та виробів.

Здійснений нами аналіз сучасних особливостей функціонування промисловості Чернівецької області та її трансформацій у результаті впровадження інформаційних технологій дозволив відстежити ланцюг змін на всіх етапах діяльності промисловості загалом та її ланок — окремих промислових підприємств зокрема. У першу чергу треба сказати про інформацію про галузі і підприємства, яка розміщена в Інтернеті. Так, на сайті «Золота еліта України» розміщені каталог промислових підприємств та інформація про найкращі промислові підприємства країни у розрізі галузей і областей України. Практично всі підприємства використовують сучасні інформаційні технології для реклами своєї діяльності, продукції, а також для реалізації продукції та налагодження виробничих, торговельних та інших зв'язків. На сайтах підприємств розміщена інформація про історію створення підприємства, профіль його діяльності, персонал і особливості управління ним.

Тільки завдяки використанню інформаційних технологій стало можливим запровадження у 2012 р. за ініціативою Чернівецької ОДА щотижневого моніторингу та здійснення аналізу роботи промислових підприємств. З метою активізації використання інформаційних технологій у розвитку промисловості у 2010 р. Буковинським центром реконструкції та розвитку за фінансування Німецького Товариства Технічного співробітництва (GTZ) опубліковано «Інноваційний каталог Чернівецької області», який важливим тим, що на його сторінках оприлюднені пропозиції та запити винахідників, підприємств, установ і організацій щодо інновацій, винаходів, корисних моделей, промислових зразків, наукових відкриттів, ноу-хау, а також інформацію про посередників в інноваційній сфері Чернівецької області. Цінність названого вище каталогу у тому, що завдяки йому можна отримати уявлення про обсяг фінансових ресурсів, необхідних для інвестування

конкретних інновацій[1].

У ринкових умовах інвестування відіграє роль потужного каталізатора конкурентних переваг, оскільки створюються більші можливості для інновацій, освоєння ефективних технологій, у т.ч. інформаційних, впровадження технологічних ноу-хау, а це забезпечує значні переваги на ринку.

У Проекті «Регіональної програми інноваційного розвитку Чернівецької області на 2012-2016 рр.», яка розроблена згідно з розпорядженням голови ОДА від 05.05.2010 № 249-р., відзначалося, що «в області збереглась висока концентрація наукового, освітнього та виробничо-технічного потенціалу, існують сприятливі умови для розвитку інноваційного бізнесу та перетворення інноваційної діяльності в основне довгострокове джерело підвищення конкурентоздатності промисловості і сфери послуг», на основі чого можна забезпечити «перехід до інноваційного типу розвитку, формування економіки заснованої на знаннях» (Проект «Регіональної програми інноваційного розвитку Чернівецької області на 2012-2016 рр.») [4].

Незважаючи на низку заходів, спрямованих на формування сприятливого інноваційного середовища, інноваційна діяльність у Чернівецькій області продовжує згортатись. Якщо у 2010 р. інноваційною діяльністю в області займалося 30 підприємств або 14,2% від загальної кількості обстежених промислових підприємств (у 2007 р. — 32 підприємства або 17,4%, у 2008р. — 30 або 16,9%, у 2009 р. — 36 або 16,7%), то у 2013 р. таких підприємств було лише 24 [5]. При цьому підприємств, на яких впроваджували інновації, найбільше було у харчовій промисловості (понад чверть від усіх інноваційно активних підприємств). Понад дві третини інноваційно активних підприємств локалізовані у центрі регіону — м. Чернівцях. Маркетингові й організаційні інновації, які безпосередньо пов'язані з інформаційними технологіями, впроваджувалися приблизно чвертю підприємств.

Інноваційні витрати у промисловості Чернівецької області відносно невеликі, а отже, вплив інформаційних технологій такий, що до нього відносно легко адаптуються всі підсистеми територіальної організації регіону. Але вимоги часу такі, що інноваційну діяльність потрібно активізувати і розвивати.

Не менш важливе завдання — розробка заходів, спрямованих на нейтралізацію негативних морфологічних змін у поселеннях у результаті трансформації промисловості, які є очевидними ознаками трансформації територіальної організації господарства регіону). Такі негативні морфологічні зміни стали переважно наслідком недофінансування розвитку промисловості, а часом просто бездумного, з огляду на можливі негативні наслідки в перспективі (зростання дефіциту робочих місць, злочинності і т.д.), закриття та руйнування промислових підприємств.

Безумовно, трансформація територіальної організації господарства досліджуваного регіону відбувається і за рахунок інноваційних процесів шляхом зменшення потреби у територіях для розміщення новітніх сучасних виробництв, появи нових малих виробничих форм, наприклад, базових станцій та антен мобільного зв'язку тощо. До того ж сучасні тенденції щодо розширеного впровадження спектра інформаційних технологій у господарство області сприяють інволюційному згортанню форм територіальної організації: обчислювальні засоби й програмні продукти є компактними; використання мережі Інтернет дає змогу заощаджувати на утриманні працівників, дозволяє суттєво економити час при виконанні операцій. Особливого значення набуває питання перепрофілювання, консервації, закриття неефективних виробництв, спрощення

процедури банкрутства, у результаті якої кредитори матимуть можливість покрити свої збитки від діяльності банкрута. Інноваційні витрати у промисловості Чернівецької області відносно невеликі, а отже, вплив інформаційних технологій такий, що до нього відносно легко адаптуються всі підсистеми територіальної організації регіону.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Підсумовуючи викладене, наголосимо, що тепер країні необхідна виважена державна регіональна промислова політика, здатна активізувати розвиток промисловості у регіонах з урахуванням упровадження інформаційних технологій. Вона повинна бути узгоджена з просторовою політикою і спрямована на удосконалення територіальної організації господарства в кожному з регіонів України, в тому числі і в Чернівецькій області.

Список літератури:

1. Андрианов В. Геомаркетинг: на стыке маркетинга и географии / В. Андрианов, А. Леонов, К. Бредюк // Маркетинг Менеджмент. – 2010. – №7-8. – С.15-17
2. Загальна характеристика промислового комплексу Чернівецької області. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bucoda.cv.ua/economics /2/3_1.html
3. Захарченко В.І. Розробка механізмів розвитку інноваційного кластера / В.І Захарченко, М.М. Меркулов // Європейський вектор економічного

розвитку. – 2011. – № 2 (11). – С.87-96.

4. Проект «Регіональної програми інноваційного розвитку Чернівецької області на 2012-2016 рр.» – Чернівці: Буковинський центр реконструкції і розвитку, 2012. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.oda.cv.ua/.../09-09_project_innovacia

5. Статистичний щорічник Чернівецької області за 2013 рік: Державна служба статистики України; Головне управління статистики у Чернівецькій області. – Чернівці, 2014. – 589 с.

Аннотация

Евгений Венгер

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ПРОМЫШЛЕННОСТИ КАК ФАКТОР ТРАНСФОРМАЦИИ ТЕРРИТОРИАЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ХОЗЯЙСТВА РЕГИОНА

Анализируется влияние информационных технологий и инноваций в промышленности на трансформацию территориальной организации хозяйства Черновицкой области.

Ключевые слова: *информационные технологии, трансформация, стратегия, структура, территориальная организация.*

Summary

Eugeniy Venger

INFORMATION TECHNOLOGIES IN INDUSTRY AS A FACTOR OF TERRITORIAL TRANSFORMATION OF REGIONAL ECONOMY

Analyzes the impact of information technology and innovations in the industry in the transformation of the territorial organization of the Chernivtsi region.

Keywords: *information technology, transformation, strategy, structure, territorial organization.*

ОСВІТНІ ДЕТЕРМІНАЦІЇ СТАНУ РИНКУ ПРАЦІ ЧЕРНІВЕЦЬКОЇ ОБЛАСТІ

Визначено проблемність дошкільної та загальної середньої освітньої підготовки в Чернівецькій області як основи для подальшого навчання. З'ясовано співвідношення випуску учнів і студентів професійно-технічними та вищими закладами освіти. Установлено схильність населення до післядипломної освіти, зокрема здобуття наукового ступеня. Визначено ступінь залучення кадрів у процеси підвищення кваліфікації, перекваліфікації, у тому числі в розрізі основних професійних груп.

Ключові слова: регіональний ринок праці, освітня підготовка, післядипломне навчання, підвищення кваліфікації, перекваліфікація.

Постановка проблеми. Модернізаційні пріоритети розвитку економіки України змушують шукати нові шляхи їх досягнення з використанням тих переваг, які наразі сформовані. Соціально-трудова сфера завжди відзначалася достатнім рівнем розвитку, а високі трудопотенційні здібності українського народу дали змогу сформувати його реноме як високоінтелектуального і з достатнім рівнем працездатності. Для Чернівецької області як доволі проблемного за соціально-економічними параметрами регіону посилення ролі ринку праці у загальних модернізаційних процесах також видається доволі актуальним. Водночас існування величезної кількості проблем ефективності використання трудового потенціалу населення в регіоні, створення умов для його розвитку змушує говорити про необхідність поступового їх розв'язання. На даному етапі особливої уваги потребує посилення якісних характеристик освітньої підготовки населення, у зв'язку з чим активізується потреба налагодження ефективної системи взаємодій ринку праці з регіональною освітньою системою. Для визначення пріоритетних напрямів таких взаємодій важливо уточнити основні освітні детермінації стану ринку праці за прикладом Чернівецької області, що і зумовило вибір теми дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичну основу статті сформували напрацювання вітчизняних вчених щодо проблем і перспектив розвитку регіональних ринків праці в Україні, в тому числі з визначенням необхідності забезпечення економіки високопрофесійними кадрами. Тут вирізняються напрацювання таких учених, як С. Бандур, Д. Богиня, С. Вовканич, С. Герасименко, С. Гринкевич, О. Гринькевич, О. Грішнова, А. Колот, І. Кравченко, В. Куценко, Е. Лібанова, С. Пасека, У. Садова, Л. Семів, Л. Ткаченко, А. Шевчук, Л. Шевчук та ін.

Виділення нерозв'язаних раніше частин загальної проблеми. Водночас дуже мало прикладних напрацювань стосовно проблемності освітніх детермінацій стану ринку праці на рівні конкретних регіонів, висновки котрих надавали би змогу формулювати чіткі пропозиції з нівелювання негативних тенденцій.

Формулювання цілей статті. Метою статті є комплексний аналіз проблем і перспектив освітніх детермінацій стану ринку праці регіону. Цілі статті будуть такі:

- визначити проблемність дошкільної та загальної середньої освітньої підготовки в регіоні як основи для подальшого навчання;
- з'ясувати співвідношення освітньої підготовки професійно-технічними та вищими закладами освіти;

- установити схильність населення до післядипломної освіти, зокрема здобуття наукового ступеня;

- визначити ступінь залученості кадрів у процеси підвищення кваліфікації, перекваліфікації, у тому числі в розрізі основних професійних груп.

Виклад основного матеріалу. При визначенні освітніх детермінацій стану ринку праці регіону основний акцент повинен здійснюватися на можливості підвищення кваліфікації і перекваліфікації кадрів згідно з новими викликами соціально-економічного розвитку. Для Буковини освітня система розвивається доволі проблемно, розпочинаючи вже з дошкільних закладів. Зокрема, в області має місце значний дефіцит ліжкомісць у такому типі освітніх закладів [1]. Хоча тепер він неперервно зростає, що насправді здійснює помітний вплив на ринок праці через можливості повної зайнятості для батьків (особливо жінок), які не спроможні більше займатись трудовою діяльністю, а змушені подовжувати термін догляду за дитиною. Водночас відсутність можливості виховання у закладах дошкільного типу під наглядом професіоналів у середовищі однолітків часто вже у дитячому віці не дозволяє розвивати важливі психоемоційні характеристики людини, які важливі у подальшій трудовій діяльності – як-от: лідерство, організаторські здібності, комунікабельність, здатність конкурувати тощо. Тож дошкільна підготовка на професійних умовах має колосальний вплив на формування інтелектуальних здібностей дитини.

Отже, уже перший рівень освітньої підготовки в регіоні – дошкільної, проблемний. Що ж до загальноосвітньої підготовки, що часто є допустимим кінцевим рівнем навчання для робітничих професій, у тому числі аграрних спеціалізацій, то тут тенденції також дещо загрозливі. Зокрема, існують проблеми достатньої забезпеченості учнів педагогічними кадрами, від чого значно залежить якість освітніх послуг: хоча загальна кількість вчителів зберігається на приблизно однаковому рівні (12,3 тис. у 2012 році), у розрахунку на одного учня їх кількість скорочується – з 10,8 осіб у 1995/96 навчальному році, 9,9 у 2005/06 навчальному році до 8,1 у 2012/13 навчальному році. Зберігаються тенденції, хоча і не на значному рівні, заочного або вечірнього здобуття середньої освіти – у 2012 році таких осіб було 1,7 тис. із 99,0 тис. (для порівняння, у 2005 році дані показники становили 3,1 тис. та 117,6 тис. відповідно) [2].

З позиції якості підготовки кадрів для регіональної економіки системою загальної середньої освіти видається важливим виявлення тенденцій співвідношення випуску учнів, які здобули базову загальну середню освіту, тобто закінчили школу II ступеня, та які здобули повну загальну середню освіту, тобто закінчили школу III

ступеня (рис. 1). Для Чернівецької області частка осіб з повною загальною середньою освітою

постійно коливається та наразі набуває негативних тенденцій.

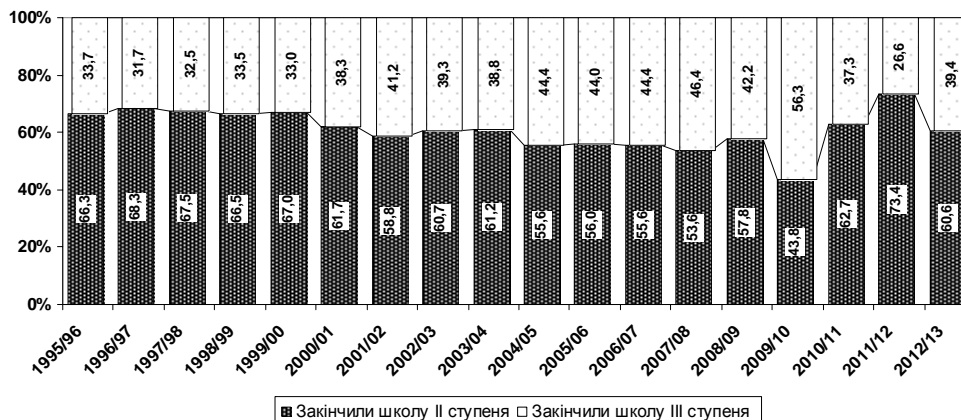


Рис. 1. Структура підготовки учнів системою загальної середньої освіти Чернівецької області, 1995-2012 рр.*

* Складено автором на основі джерела: [2]

Незважаючи на те, що дошкільна та загальна середня освіта формують інтелектуальну основу розвитку людини з відображенням у загальному світоглядному сприйнятті цінності знань, колі інтересів, моральних норм та цінностей тощо, більш «приземлений» характер взаємозв'язку ринку праці має місце відносно професійно-технічного, вищого та післядипломного навчання. Тож індикатори, які відображають тенденції здобуття даних ступенів освіти, повинні аналізуватись більш ретельно.

Розуміння потреби підготовки освітньою системою регіону висококваліфікованих кадрів не відкидає необхідності суттєвого вдосконалення системи професійно-технічної освіти. Згідно з офіційними статистичними даними, кількість професійно-технічних закладів залишається на приблизно однаковому рівні і в 2012 році становила 16 одиниць. Водночас кількісні показники підготовки працівників робітничих професій постійно скорочуються – до 7,4 тис. у 2012 році проти 8,5 тис. у 1995 році. Ще більш стрімко скорочується кількість прийнятих учнів – до 3,6 тис. у 2012 році проти 5,2 тис. у 1995 році [3]. У розрахунку на 10000 населення кількість учнів, слухачів професійно-

технічних навчальних закладів в області у 2012 році становила 82 особи, коли середньо-український показник сягав 93 осіб. Звичайно такий стан справ зумовлений помітним демографічним провалом з 2005 року, через що насичений пропозицією освітніх послуг ринок деформований надмірною кількістю вищих навчальних закладів. Тому можливості вступу до вищів відкидають професійно-технічну освіту з поля зору випускників середніх шкіл та інституціоналізують її сприйняття як непрестижну. У результаті якість освітніх послуг професійно-технічного рівня постійно знижується, через що потерпає регіональний ринок праці з домінуючою аграрною спеціалізацією.

Для розуміння співвідношення випуску учнів закладами професійно-технічної освіти з вищими навчальними закладами (ВНЗ) на рис. 2 відображено тенденції даного показника у достатньому ретроспективному вимірі. Бачимо наростаючу кількість випуску вищими закладами освіти III-IV рівнів акредитації, що явно свідчить про втрату конкурентних позицій професійно-технічними закладами на ринку Буковини.

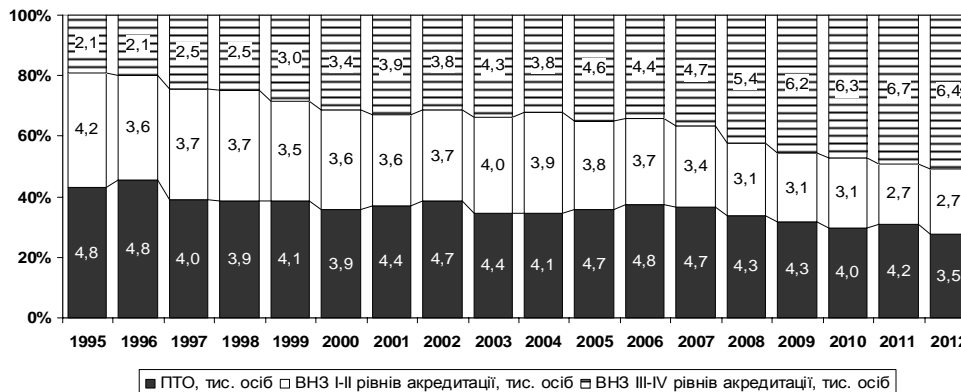


Рис. 2. Співвідношення випущених робітників і фахівців закладами освіти Чернівецької області, 1995-2012 рр.*

* Складено автором на основі джерел: [3; 4]

Водночас, якщо порівняти тенденції випущених фахівців і робітників та основні показники на ринку праці, то має місце практично відсутня їх кореляційна взаємозалежність, тобто зв'язок структури освітньо-кваліфікаційної підготовки за кількісними показниками та кон'юнктурних параметрів регіонального ринку праці доволі обмежений.

Таким чином, проблемність розвитку професійно-технічної освіти та її детермінацій стану ринку праці за кількісно-якісними показниками в основному виникає через наростаючу пропозицію освітніх послуг ВНЗ. З іншого боку, підготовка високопрофесійних кадрів для економіки регіону також залишається пріоритетним завданням розвитку Буковини, адже такі особи як носії вищих трудопотенційних характеристик мають більші схильності та навички продуктивної, інноваційної праці, що відіграє виняткову роль для забезпечення якісних модернізаційних змін. Окрім того, Чернівецька область має реноме як перспективного освітнього центру, займаючи 11-ту рейтингову позицію в Україні за кількістю студентів ВНЗ I-IV рівнів акредитації на 10000 населення. Вочевидь цьому сприяє не лише достатня пропозиція освітніх послуг та їх якісні параметри, але й розвинена відповідна інфраструктура, що дозволяє диференціювати сегментованість ринку праці за різними видами економічної діяльності з різнопрофільною підготовкою фахівців та робітників.

З огляду на взаємні детермінації регіонального ринку праці та освітньої системи області з наслідковими трансформаційними процесами згідно потреб модернізації економіки слід проаналізувати зміни в достатній ретроспективі щодо найбільш поширених форм та умов навчання у ВНЗ. Не викликає сумнівів, що найбільш ефективними інвестиції в людський капітал здійснюються при денній формі навчання. Водночас інші форми є альтернативою переважною для працездатного населення, яке комбінує різні види діяльності. На практиці таке поєднання, на жаль, часто відзначається надміру формальним характером, через що говориться про ефективну систему заочної, вечірньої чи популярної сьогодні дистанційної освіти вкрай важко. Для досліджуваного нами регіону тенденції в даному аспекті позитивні – частка підготовки студентів за денною освітою у ВНЗ постійно зростає, а саме з 66,5% у 2005/06 навчальному році до 73,7% у 2011/12 навчальному році. Утратила свою актуальність вечірня форма навчання, яку закономірно в силу розвитку інформаційного суспільства витісняє дистанційна освіта. Востаннє вищу освіту за вечірньою формою у ВНЗ III-IV рівнів акредитації здобуло 100 осіб у 2000/01 навчальному році, а в ВНЗ I-II рівнів акредитації – 100 осіб у 2008/09 навчальному році.

Розглянемо інші тенденції розвитку вищої освіти, зокрема щодо післядипломного навчання. Зростання кількості випущених фахівців ВНЗ III-IV рівнів акредитації супроводжується збільшенням обсягів і підготовки фахівців вищої кваліфікації – аспірантів і докторантів. Кількісний аспект даних показників свідчить, що підготовка докторантів та особливо кандидатів порівняно низька на фоні інших областей.

Водночас їх чисельність постійно зростає. Так, якщо в 1995 році кількість аспірантів складала 114 осіб, то до 2005 року вона зросла до 245 і на початок 2012 року становила 267 осіб. Щодо докторантів, то тут їх кількість у відповідні роки сягала 1, 26 і 28 осіб. Отже, помітне збільшення кількості докторантів є ознакою подальшої мотивації та ресурсної можливості кандидатів наук здобувати вищий науковий ступінь з метою переважно науково-педагогічної діяльності або зайнятості на державній службі. У той же час відображення кількісного нарощування зайнятих осіб найвищої кваліфікації не корелює з показниками інноваційної діяльності. Тобто говорити про якісну результуючу вимірність помітного зростання схильностей зайнятого населення до здобуття наукового ступеня не можна.

Тенденції показників щодо підготовки кадрів засвідчують скорочення кількості осіб, яких навчено новим професіям в абсолютному вимірі – з 2,1 тис. у 2000 році до 1,6 тис. у 2005 та 2012 роках. Така ситуація значно зумовлена недостатнім рівнем попиту на робочу силу. Водночас за часткою підготовки кадрів до облікової кількості штатних працівників даний показник залишається на приблизно однаковому рівні: якщо в 2000 році він становив 1,1%, то в 2005 році – 1,0%, а 2012 – 1,2%. На фоні інших областей такий рівень залученості економічно активного населення в процеси післядипломного навчання за формальною формою освіти вкрай недостатній, адже середньоукраїнський показник становить 2,0% від загальної кількості штатних працівників. Також варто додати, що 78,3% кадрів підготовлено безпосередньо на виробництві, що вище за середньоукраїнський показник (74,3%). Це дає змогу припускати про більшу прикладну ефективність такого навчання фахівців і робітників. При цьому частка осіб, для яких таке навчання було не первинним, – 62,7% при середньоукраїнському значенні 66,6%. З тих осіб, що проходили підготовку на виробництві, домінуюча частка навчалася на курсових умовах – 63,4%. Звичайно, індивідуальна форма більш ефективна, за середньоукраїнським значенням вона сягає 51,7%. Отже, для Чернівецької області хоча і мають місце позитивні ознаки підготовки кадрів безпосередньо у виробничих умовах, проте мало поширена практика індивідуального навчання вимагає мотивації в організацій наявності у своїх штатах практиків-педагогів, які б у спеціальних умовах могли передавати досвід і навички потенційним працівникам.

Рівень участі економічно активного населення регіону в різних формах неперервного навчання, що, безумовно, повинно позначатися на якісних результатах праці, відображає також показник підвищення кваліфікації кадрів. Для Чернівецької області він залишається на приблизно однаковому рівні – 10,2 тис. осіб у 2012 році проти такого ж показника в 2005 році і 9,5 тис. осіб у 2000 році. Наразі це 7,4% від облікової кількості штатних працівників проти середньо-українського показника 9,5% у 2012 році [5, с. 111-114]. Це є фактом необхідності більшого залучення працівників до підвищення кваліфікації, причому без ознак формалізму, а з реальними можливостями подальшого кар'єрного просування відповідно до набутих освітньо-кваліфікаційних навичок. Цікаво, що

якщо навчання новим професіям домінуюче відбувалося безпосередньо на виробництві, хоча й через курсову форму, то підвищення кваліфікації здебільшого проводиться у навчальних закладах, зокрема станом на 2012 рік воно охоплювало аж 79,4% осіб, що проходили таке навчання. Це формує більші схильності до його формалізму та слабкої прикладної корисності, що однозначно демотивує працівників тих сфер, для яких підвищення кваліфікації не є обов'язковим, брати участь у відповідних формах навчання.

На рис. 3 подаємо розподіл підвищення кваліфікації працівників за професійними групами Чернівецької області та середнього показника по Україні. Як бачимо, для Буковини характерне домінування підвищення кваліфікації професіоналів і фахівців і порівняно низька частка залученості до неперервного навчання робітників. Згідно з попитом на робочу силу, де вирізняється підвищена потреба в службовцях,

такі тенденції, з одного боку, виправдані. Проте більший доступ управлінського апарату до можливостей неперервного навчання змушує говорити про потребу більшої залученості саме робітничих кадрів у процеси підвищення кваліфікації, зокрема задля ефективізації результатів праці у тих видах економічної діяльності, що базуються на фізичній праці. Це дасть змогу стимулювати трудовий потенціал розвитку для тих осіб робітничих професій, що мають достатні інтелектуальні, організаційні, лідерські й інші навички та через подальше здобуття вищої освіти зможуть обіймати високі посади (японська модель кар'єрного просування). Щодо згаданих статистичних даних додамо, що з тих робітників, які брали участь у різних формах підвищення кваліфікації, лише 5,9% підвищили свій розряд, коли в середньому по Україні даний показник у 2012 році становив 9,0%.

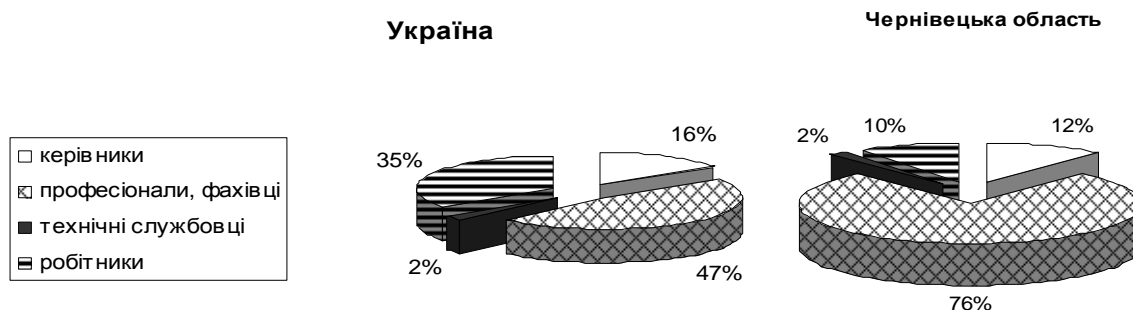


Рис. 3. Розподіл підвищення кваліфікації працівників за професійними групами в Чернівецькій області, 2012 рр.*

* Складено автором на основі джерела: [6]

Незважаючи на суперечливі тенденції області у підготовці та підвищенні кваліфікації кадрів на фоні інших областей України, Буковина займає 6 рейтингову позицію (без урахування м. Києва) за кількістю штатних працівників з вищою освітою (34,6% до загальної облікової кількості у 2012 році). Тобто з огляду на домінуючу аграрну спеціалізацію регіону трудовий потенціал його населення доволі високий, але незадовільні показники соціально-економічного розвитку свідчать про вкрай неефективне його використання, а показники післядипломного навчання – обмежені можливості для подальшого розвитку. Недостатня також зайнятість осіб з повною вищою освітою у структурі державного апарату – частка таких становить 69,0% при середньоукраїнському показнику 72,2%. Для державних службовців Буковини характерні і незадовільні показники підвищення кваліфікації. Якщо в середньому по Україні 13,8% від загальної кількості посадових осіб брали участь у відповідних формах підвищення кваліфікації, то для Чернівецької області – лише 9,7%. Тобто як і щодо робітників, кадровий склад державної служби регіону недостатньо вмотивований та не має повної можливості (окрім регламентованих норм) підвищення кваліфікації, що вочевидь позначається на ефективності управлінських рішень, у тому числі щодо пріоритетів

модернізації економіки, трансформаційних змін на ринку праці як каталізатора таких процесів.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Отже, аналіз основних показників розвитку освітньої системи Буковини із зіставленням до тенденцій розвитку ринку праці, загальних економічних показників, результатів інноваційної діяльності свідчать про наявність низької невідповідностей. Вони полягають у тому, що:

- на рівні дошкільної та загальної середньої освіти – недостатнє інфраструктурне та кадрове забезпечення надання освітніх послуг з помітною диференціацією їх якості в розрізі різних типів поселень, через що мешканці різних територій не мають змоги набути достатні освітньо-кваліфікаційні навички згідно особистісними трудовими потенціалами характеристиками;

- на рівні професійно-технічної освіти – втраті конкурентних позицій на ринку освітніх послуг, зокрема супроти ВНЗ III-IV рівнів акредитації з подальшим занепадом матеріально-технічної бази, деінтелектуалізації науково-педагогічного складу працівників тощо;

- на рівні вищої освіти – відсутність чітко вираженого випереджувального характеру підготовки фахівців згідно з перспективними потребами регіональної економіки з урахуванням модернізаційних орієнтирів;

- на рівні післядипломної освіти – слабка залученість у процеси підвищення кваліфікації робітничих професій, а також працівників місцевих органів державної влади й органів місцевого самоврядування; обмеженість індивідуальної підготовки робітників у реальних виробничих умовах.

Водночас для області характерна порівняно добре розвинена інфраструктура, необхідна для її подальшого утвердження як регіону, що пропонує високої якості освітні послуги. Також видається перспективним посилення наукової основи освітньої підготовки, зокрема аспірантів і докторантів, які надалі можуть бути залучені через механізми міжрегіонального перерозподілу людських ресурсів до інших регіональних ринків

праці. Тобто в теоретичному контексті існують достатні передумови підготовки висококваліфікованих кадрів з базуванням системи регіональної освіти на випереджувальних принципах. Це потребує чіткого визначення подальших цільових орієнтирів структурних зрушень регіональної економіки з пріоритетом розвитку наукомістких видів економічної діяльності та сфери послуг. На основі таких розрахунків має будуватися система взаємодій регіональної освітньої системи та ринку праці, що в подальшому дозволить ефективізувати використання трудовотенційних характеристик населення та мотивувати його до неперервного розвитку згідно з вимогами інформаційного суспільства.

Список літератури:

1. Дошкільні заклади: Освіта: Статистична інформація: Головне управління статистики у Чернівецькій області [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.cv.ukrstat.gov.ua/statinf/osvit/dosh.htm>
2. Загальноосвітні навчальні заклади: Освіта: Статистична інформація: Головне управління статистики у Чернівецькій області [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.cv.ukrstat.gov.ua/statinf/osvit/zag.htm>
3. Професійно-технічні навчальні заклади: Освіта: Статистична інформація: Головне управління статистики у Чернівецькій області [Електронний

- ресурс] – Режим доступу: <http://www.cv.ukrstat.gov.ua/statinf/osvit/prof.htm>
4. Вищі навчальні заклади: Освіта: Статистична інформація: Головне управління статистики у Чернівецькій області [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.cv.ukrstat.gov.ua/statinf/osvit/vnz.htm>
 5. Регіони України 2013. Статистичний збірник / Державна служба статистики України // За ред. О.Г. Осауленка. – Частина 1. – Київ, 2013. – 228 с.
 6. Праця України у 2012 році. Статистичний збірник / Державна служба статистики України; відп. за випуск І.В. Сенік. – Київ, 2013. – 323 с.

Аннотація

Ольга Антохова

ОСНОВНЫЕ ДЕТЕРМИНАНТЫ СОСТОЯНИЯ РЫНКА ТРУДА ЧЕРНОВИЦКОЙ ОБЛАСТИ

Определено проблемность дошкольной и общей средней образовательной подготовки в Черновицкой области как основы для дальнейшего обучения. Выяснено соотношение выпуска учеников и студентов профессионально-технических и высших учебных заведений. Установлено склонность населения к последипломному образованию, в частности соисканию ученой степени. Определена степень привлечения кадров в процессы повышения квалификации, переквалификации, в том числе в разрезе основных профессиональных групп.

Ключевые слова: региональный рынок труда, образовательная подготовка, последипломное обучение, повышение квалификации, переквалификация.

Summary

Olga Antohova

THE MAIN DETERMINANTS OF LABOR MARKET CHERNIVTSI REGION

The problematic pre-school and general secondary education and training in the Chernivtsi Region as a basis for further study in the article was defined. The correlation of graduated students and students of vocational and higher education institutions was founded. The predisposition of population to postgraduate education, in particular the scientific degree was established. The degree of involvement of staff in the process of training, retraining, includes by major occupational groups was defined.

Keywords: regional labor market, education and training, postgraduate education, training, re-training.

НАЦІОНАЛЬНІ ТА РЕГІОНАЛЬНІ ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ БІЗНЕСУ

Розглядаються особливості запровадження практики соціальної відповідальності бізнесу в межах України та у регіонах. Проаналізовано сучасні тенденції та визначено основні перешкоди формування загальнонаціональної моделі корпоративної соціальної відповідальності.

Ключові слова: соціальна відповідальність бізнесу, корпорація, Глобальний договір, ефективність.

Постановка проблеми. Необхідність дослідження соціальної відповідальності бізнесу в умовах сучасної глобалізації впливає з умов Глобального договору та десяти принципів, які декларуються в ньому. В Україні ці принципи поки що здійснюються за такими напрямками: підтримка основних цінностей в сфері прав людини, трудових норм, охорони навколишнього середовища, боротьба з корупцією. Соціальні ініціативи з боку підприємств як правило не чисельні, безсистемні, розрізнені. У теорії й практиці соціалізації переважно використовуються моделі, схеми та механізми, які зарекомендували себе у соціально розвинених країнах. Вони недостатньо узгоджені з українськими реаліями. На сьогодні не існує національної моделі соціальної відповідальності бізнесу, її інституційні основи знаходяться на стадії формування.

Соціальна відповідальність бізнесу в Україні залишається недостатньо усвідомленим, недооціненим поняттям, існує певна недовіра щодо доцільності його імплементації в стратегію розвитку підприємств. Це ускладнює залучення соціальних інвестицій у практику господарської діяльності, зумовлює недостатню ефективність бізнесу, не сприяє розв'язанню соціальних суперечностей та узгодженню інтересів соціально відповідальних суб'єктів. Саме невідповідність реалій вітчизняної економіки та загальносвітових тенденцій соціалізації економіки зумовлюють необхідність розробки концепції соціальної відповідальності бізнесу як ефективного інструменту узгодження інтересів всіх зацікавлених сторін.

Аналіз останніх досліджень і публікацій Питанням розроблення концепції соціальної відповідальності присвячено увагу у працях Г. Боуена, К. Девіса, М. Фрідмена, Е. Фрімен, Д. Елкінгтона, А. Керолла, Д. Муна, П. Друкера, Т. Бредгарда, Ф. Котлера, Ю. Благова, С. Літовченко, А. Горошилова.

Різні аспекти розвитку соціальної відповідальності бізнесу в Україні досліджуються у працях З.С. Варналія, В.Є. Воротіна, В.М. Гейця, Ф.І.Євдокимова, Я.А.Жаліла, О.В.Кужель, Е.М.Лібанової, С.В.Мельника, В.Л. Осецького, Ю.Н.Петрушенка, А.А. Чухна, В.І. Шкатулла, та ін.

Виділення нерозв'язаних раніше частин загальної проблеми. Більшість праць як зарубіжних так і вітчизняних науковців присвячено в основному аспектам визначення різних підходів до розуміння проблем соціальної відповідальності бізнесу, а також питанням впливу соціальної відповідальності на ефективність функціонування компанії.

Однак, в науковій літературі, питання регіональних особливостей впровадження соціальної відповідальності в масштабах однієї країни не розглядаються.

Формулювання цілей статті. Метою статті є дослідження регіональних особливостей та загальних закономірностей розвитку соціальної відповідальності бізнесу.

Виклад основного матеріалу. Соціально відповідальна компанія, здійснюючи соціальні заходи, не лише сприяє розв'язанню багатьох соціальних проблем, а й забезпечує для себе позитивний імідж та більш високий рівень конкурентоспроможності. Її соціальні обов'язки дуже різнобічні: як цивільна особа вона повинна дотримуватися законів, норм громадянського життя; як виробник – виробляти безпечні, надійні товари, встановлювати справедливі ціни; як роботодавець – піклуватися про матеріальне становище працівників, недопущення їх дискримінації; як суб'єкт управління ресурсами – ефективно використовувати ресурси і опікуватися тими земельними ділянками, на яких розташовано підприємство; як об'єкт інвестування – захищати інтереси інвесторів і надавати правдиву інформацію про своє положення; як учасник соціального розвитку – стимулювати і підтримувати інновації і визнавати відповідальність за вплив на якість життя оточуючих; як конкурент – не повинна брати участь у нечесній конкуренції і необгрунтованому обмеженні конкуренції [1, с. 49].

На рівні корпорації соціальна відповідальність проявляється через корпоративні соціальні ініціативи. На думку Ф. Котлера та Н. Лі, їх суть зводиться до такого:

- соціальна реклама – підприємство проводить чи підтримує добродійні кампанії, що зміцнюють соціальну безпеку громади і спрямовані на боротьбу зі шкідливими суспільними стереотипами та звичками,

привертають увагу суспільства до конкретної соціальної проблеми;

- добродійний маркетинг: компанія спрямовує певний відсоток від обсягів продажу на благодійні цілі;

- корпоративна стратегічна благодійність (спонсорство, меценатство, надання грантів): підприємство робить безпосередні адресні або нецільові пожертви благонабувачам найчастіше у формі грошових коштів, товарів чи послуг;

- волонтерська робота у громаді: компанія делегує своїх працівників, заохочує роздрібних торговців і франчайзі безоплатно допомагати місцевим соціальним ініціативам своїми знаннями, контактами, участю у заходах соціального значення;

- соціально відповідальні підходи до ведення бізнесу (соціальне відповідальна реструктуризація): це свідомий вибір компанії саме такого виробництва, менеджменту, технологій, які б сприяли поліпшенню рівня життя громадян та захисту довкілля [2, с.105].

Перед Україною постає важливе завдання узагальнення світового досвіду та впровадження принципів соціальної відповідальності як комплексної системи по підвищенню рівня життя суспільства.

У практиці вітчизняного господарювання склалася не найкраща ситуація, яка потребує розв'язання багатьох проблем, серед яких можна виділити:

- 1) виплата заробітної плати в конвертах, що зумовлює проблеми при визначенні розміру пенсії;

- 2) встановлення відповідальності між партнерами;

- 3) відповідальність за якість випущеної продукції;

- 4) відсутність „соціальних пакетів”;

- 5) забезпечення економічної безпеки;

- 6) розподіл соціальної відповідальності між державою і бізнесом.

Особливістю розвитку вітчизняної економіки є те, що у спадок залишилась розвинена система соціального захисту, на підприємствах традиційно формуються програми з поліпшення умов праці та підвищення кваліфікації працівників. Усе більше уваги приділяється благодійності та меценатству, надається допомога розвитку територіальних громад.

Соціальна відповідальність – це не лише відповідальність перед працівниками чи суспільством, але і проблема формування іміджу, який необхідний у співпраці з іноземними компаніями.

Незважаючи на той факт, що соціальна відповідальність здебільшого добровільна, держава в особі виконавчої та законодавчої влади повинна створювати всі умови для запровадження її у всіх сферах економічної діяльності.

На нашу думку, соціальну відповідальність бізнесу, в першу чергу, доцільно розглядати як реакцію компаній на потреби та очікування суспільства. Оскільки, концепція соціальної

відповідальності найбільш популярна саме в економічно розвинутих країнах, де рівень конкурентної боротьби надзвичайно високий, соціальна відповідальність дає змогу бізнесу без особливих фінансових зусиль сформуванню позитивний імідж та налагодити стосунки зі всіма зацікавленими сторонами.

Українська економіка, на даний час, не досягла того рівня розвитку при якому першочергове значення матимуть саме елементи соціальної відповідальності бізнесу у питаннях взаємовідносин із зацікавленими групами. Вже протягом тривалого часу проводяться різноманітні дослідження рівня соціальної відповідальності вітчизняних підприємств. Однак, ще жодного разу не було проведено комплексного дослідження готовності суспільства сприйняти, чи хоча б зрозуміти сутність соціальної відповідальності. На сьогоднішній день, соціальна відповідальність є предметом обговорення виключно фахівців (науковців та практиків), однак для ефективності роботи в цьому напрямку, необхідно, в першу чергу, сформувати інтерес суспільства до цієї проблематики. Інакше, всі спроби впровадження принципів соціальної відповідальності бізнесу, на якому б рівні вони не здійснювались, будуть мати досить низький ефект.

Про необхідність вироблення чіткої загальнонаціональної стратегії розуміння та впровадження соціальної відповідальності іде мова і в Національній доповіді "Новий курс: реформи в Україні. 2010 – 2015", де зазначається про важливість стимулювання бізнесу до пріоритетних інвестицій у людський капітал та соціальну інфраструктуру. Також "...передбачається запровадження корпоративної соціальної звітності, сприяння підприємствам, установам та організаціям у здійсненні професійної підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації працівників; урахування соціальних показників підприємства (інвестування в розвиток персоналу тощо) при розміщенні державного замовлення, формуванні біржових рейтингів, наданні певних преференцій" [3, с.200].

Варто враховувати, що різні регіони України мають різний промислово-виробничий комплекс, відповідно специфіка кожного регіону вимагатиме врахування особливостей структури галузевої специфікації. Зосередження промислових гігантів на сході, які входять до основних вітчизняних фінансово-промислових груп, безпосередньо впливатиме на рівень розвитку соціальної відповідальності в цих регіонах. В той же час в західних регіонах, здебільшого, розвинута сфера торгівлі та агропромисловий комплекс. Не сформованість аграрного ринку та наявність "тіньових" схем у роботі торговельних підприємств неситиме негативний характер по відношенню до концепції соціальної відповідальності.

Поряд з негативними тенденціями, що складаються у вітчизняних умовах господарювання, аналіз даних свідчить про

достатньо великі перспективи впровадження принципів соціальної відповідальності у практику вітчизняних підприємств не залежно від їх розміру. Це обумовлено суспільним запитом з боку основних зацікавлених сторін на прийняття на себе бізнесом функцій по реалізації соціальної відповідальності.

Питання доцільності запровадження принципів соціальної відповідальності в практику господарювання вітчизняних підприємств не повинно викликати сумніву. Проте, на даний час, у середовищі українських бізнес-одиниць переважає суто декларативний підхід до цього питання. Хоч більшість компаній і декларують себе соціально-відповідальними, чітку та системну роботу в цьому напрямку проводять одиниці. Достатньо невелика кількість українська компанія, навіть з числа тих, які підписали Глобальний договір, на сьогодні подали звіт оформлений відповідно до вимог стандарту GRI (Global Reporting Initiative). Більшість звітів українських компаній скоріше нагадують рекламні проспекти, аніж ретельно підготовлений звіт у якому висвітлюються питання соціальної відповідальності.

В регіональному аспекті першість серед компаній, що впроваджують принципи соціальної відповідальності належить Києву, де розташовано більшість головних офісів та міжнародних компаній, які в більшій мірі і реалізують відповідні політики. Достатньо вагомих здобутків в цій сфері належав

Донецьким компаніям, але враховуючи соціальні, економічні, політичні та військові обставини тільки з часом можна буде говорити про продовження цих традицій. Значно менше компаній з Дніпропетровська, Львова, Сум та інших регіонів України реально проводить політику соціальної відповідальності. В Чернівецькій області, на жаль, жодне підприємство на офіційному рівні не заявило про свою соціальну відповідальність.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Соціальна відповідальність бізнесу має достатньо високий вплив на ефективність функціонування підприємства, що зумовлює необхідність прискорення процесу запровадження принципів соціальної відповідальності бізнесу у практику господарювання. Безперечним є той факт, що реалізація цього напрямку діяльності вимагатиме від компаній витрат, особливо на перших етапах, однак, можна сміливо стверджувати, що всі затрати бізнесу на соціальну відповідальність принесуть свої результати в перспективі.

Роль держави в цьому процесі достатньо важлива, окрім створення інституційного середовища розвитку та впровадження корпоративної соціальної відповідальності, саме держава через притаманні їй інструменти впливу повинна активізувати розвиток соціальної відповідальності в регіонах, тим самим, забезпечивши рівномірний розвиток регіонів.

Список літератури:

1. Костин А. Движение присоединения // Время новостей. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.vremya.ru/2007/105/4/180854.html>. – Назва з екрана.
2. Котлер Ф. Корпоративна соціальна відповідальність. Як зробити якомога більше добра для вашої компанії та суспільства / Філіп Котлер, Ненсі Лі ; пер. з англ. С. Яринич. – К. : Стандарт, 2005 – 302 с.
3. Новый курс: реформы в Украине. 2010–2015. Национальная доповідь / за заг. ред. В. М. Гейця [та ін.]. – К.: НВЦ НБУВ, 2010. – 232 с.
4. Обзор механизмов партнерства вовлечения бизнеса в процессы общественного развития [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.real-voice.info>.
5. Осецький В.Л. Соціальна відповідальність корпорацій України як фактор забезпечення їхньої конкурентоспроможності / В.Л. Осецький, В.М. Марченко // Економіка та держава –2007 – №1 – С 9-12

Аннотация

Владимир Грунтковский

НАЦИОНАЛЬНЫЕ И РЕГИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ БИЗНЕСА

Рассматриваются особенности внедрения практики социальной ответственности бизнеса в пределах Украины и в регионах. Проанализированы современные тенденции и определены основные препятствия формирования общенациональной модели корпоративной социальной ответственности.

Ключевые слова: социальная ответственность бизнеса, корпорация, Глобальный договор, эффективность.

Summary

Volodymyr Gruntkovski

THE NATIONAL AND REGIONAL FEATURES OF SOCIAL RESPONSIBILITY OF BUSINESS

The features of the introduction of the practice of corporate social responsibility in Ukraine, and in the regions. We analyzed the current trends and the main obstacle forming a national model of corporate social responsibility.

Keywords: corporate social responsibility, the Corporation, the Global Compact, efficiency.

ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ТА РЕГУЛЮВАННЯ ФОНДОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ

Досліджуються основні етапи формування та розвитку фондового ринку України. Аналізується інфраструктура фондового ринку. Визначаються проблеми, що виникають при формуванні та регулюванні фондового ринку України. Розглядається процес приватизації та його вплив на трансформацію відносин власності. Визначаються механізми державного регулювання фондового ринку. Аналізується правова база, що забезпечує його діяльність. Досліджується вплив фондового ринку на розвиток ринкових відносин в Україні. Пропонується комплекс заходів з реформування, які будуть спрямовані на подолання існуючих проблем розвитку вітчизняного фондового ринку та забезпечення його ефективного функціонування. Розглядаються механізми інтеграції фондового ринку у міжнародний ринковий простір.

Робиться висновок, що розвиток ліквідності фондового ринку забезпечить притік інвестицій в українські компанії і тим посприє розвитку економічного сектору країни.

Ключові слова: фондовий ринок, інфраструктура, обсяги торгів, фондова біржа, біржові торги, інвестиції, цінні папери, фондові торги, правове забезпечення.

Постановка проблеми. Становлення фондового ринку є одним з показників розвитку та трансформації ринкової економіки в сучасних умовах, що стосується, як високо розвинутих країн світу так і країн, що формують свій ринковий потенціал, до яких відноситься Україна. Рівень розвитку фондового ринку це індикатор, який показує розвиток економіки в цілому, інтеграцію національних економік у світовий економічний простір, що в сучасних умовах має дуже важливе значення.

Український фондовий ринок належить саме до тих, що повністю ще не сформований. Одна з причин цього полягає у відносно короткому терміні існування національного фондового ринку. Законодавче його оформлення почалося з прийняття Закону України «Про цінні папери та фондову біржу» 1201-ХІІ від 18.06.91р.; у жовтні того ж року була зареєстрована Українська фондова біржа, за короткий час всі елементи та складові частини фондового ринку фактично були сформовані. Таким чином за короткий історію існування фондового ринку еволюційно пройдено етапи, які в інших розвинутих країнах займали значний період часу.

Згідно із Законом України «Про цінні папери та фондовий ринок», фондовий ринок (ринок цінних паперів) – це сукупність учасників фондового ринку та правовідносин між ними щодо розміщення, обігу та обліку цінних паперів і похідних деривативів.

Інфраструктуру фондового ринку утворюють інститути, роль яких полягає у виконанні таких завдань:

а) забезпечення стабільного функціонування фондового ринку;

б) створення усіх необхідних умов для обігу цінних паперів на біржовому та позабіржовому ринках;

в) сприяння укладанню угод щодо фінансових інструментів між учасниками ринку.

Необхідні інфраструктурні складові фондового ринку є реєстраційні та торгові

мережі, депозитарні та розрахунково-клірингові системи, а також системи його інформаційного та правового забезпечення [1].

Особливістю функціонування фондового ринку в економічній системі України є те, що (на відміну від еволюційного виникнення в результаті розвитку виробничих відносин) період його становлення збігся за часом з формуванням усіх складових ринкової економіки, тобто він безпосередньо здійснював вплив і продовжує впливати на структурну розбудову системи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Проблемами обґрунтування діяльності та теорією фондового ринку займалися зарубіжні економісти зі світовим іменем: Д. Рикардо, А. Сміт, К. Маркс, Дж. М. Кейнс, І. Фішер, Дж. Хікс, Дж. Гелбрейт, М. Фрідмен, Г. Марковіц, Дж. Тобін, У. Шарп, Д. Лінтнер, М. Шоулз, М. Міллер, Фр. Модільяні, С. Бредлі, Фр.С. Мишкін, Дж. Тьюлз та ін., а також українські та російські вчені, серед яких, варто виділити праці: М. Агаркова, М. Алексеева, Б. Альохіна, О. Барановського, В. Булатова, М. Бурмаки, В. Васильової, В. Галанова, М. Гальчинського, М. Гольцберга, В. Дементьєва, В. Загорського, А. Калиної, В. Корнєєва, Н. Костіної, Ю. Лисенко, О. Мендрула, Я. Міркіна, О. Мозгового, Ю. Петруні, Б. Рубцова, В. Оскольського, А. Семенова, В. Торкановського, В. Шелудька, А.Чухна та ін.

Виділення нерозв'язаних раніше частин загальної проблеми. Проводячи аналіз праць вище зазначених науковців можна визначити еволюцію механізму державного регулювання фондового ринку, а також фактори, що перешкоджають його ефективному функціонуванню та розвитку. Для динамічного розвитку українського фондового ринку, в сучасних умовах, доцільно впровадити ряд цільових програм, які б регулювали: макроекономічні пропорції; біржову та торгово-інформаційну систему;

функціональну, тобто державне регулювання фондового ринку; регіонально вплив держави на фондовий ринок окремих областей і регіонів та інші.

Формулювання цілей статті. Мета статті – визначити особливості формування та розвитку фондового ринку України, а також дослідити способи державного регулювання цього ринку. Проаналізувати правову базу діяльності фондового ринку.

Виклад основного матеріалу. В Україні з самого початку існування фондового ринку проводиться політика державного регулювання. Коротка історія існування фондового ринку показала, що можна зробити періодизацію, виділивши такі етапи державного регулювання:

I етап (1991 – 1994 рр.) – головним регулятивним органом було Міністерство фінансів;

II етап (1995 – 1998 рр.) – перша спроба регулювання фондового ринку «на майбутнє» (Концепція функціонування та розвитку ринку цінних паперів; комплекс перших ринкових законів України), створено Державну комісію з цінних паперів і фондового ринку;

III етап (1999 – 2000 рр.) – пришвидшений розвиток приватизації, а також розвиток фондового ринку в Україні (Укази Президента України „Про основні напрями розвитку фондового ринку в Україні у 2000 році”, „Про невідкладні заходи щодо прискорення приватизації майна в Україні”);

IV етап (2001 – 2003 рр.) – створення юридичної бази для діяльності центрального депозитарію;

V етап (з 2004 р. і до сьогодні) – удосконалення законодавчої бази й умов функціонування та регулювання фондового ринку України, спрямованих на усунення негативних тенденцій діяльності ринку.

Сучасний стан вітчизняного фондового ринку показав, що незважаючи на значне зростання обсягу його торгів, який у 2008 р. склав 87,0 млрд.грн., у 2009 р. відбулося значне падіння обсягів торгів до 22,0 млрд.грн., а починаючи з 2010 р. (61,3 млрд.грн.) та у 2011 р. (80,8 млрд.грн.), спостерігалось зростання обсягів торгів на фондовому ринку. 2012 р. (68,88 млрд.грн.) приносить 11,92% падіння [2,3], незважаючи на оптимістичні очікування 2013 р. (51,6 млрд.грн.) приніс зниження показників на 24,3%. Подальший його розвиток та удосконалення вимагають, з одного боку, використання досвіду функціонування розвинених фондових ринків, а з іншого – необхідно врахування національних умов і специфіки його становлення.

Аналіз ринкової ситуації дав змогу виявити такі проблеми його розвитку:

1) нерозвиненість інфраструктури фондового ринку;

2) недостатньо стимулююча до інвестицій роль фондового ринку;

3) переважає стихійного ринку купівлі-продажу цінних паперів (93,20% від

загального обсягу торгів 2013 р.) над контрольованим ринком;

4) великий розрив між первинним і вторинним ринком (на користь первинного);

5) незначні обсяги продажу корпоративних облігацій;

6) неефективна дія нормативно-правової бази регулювання та захисту інвесторів;

7) низька капіталізація фондового ринку у ВВП (40,3%);

8) фактична відсутність потужних інституційних інвесторів.

Усе це є перешкодами для прозорості, ліквідності фондового ринку, інвестиційної ефективності й механізму визначення справедливої ціни на активи, призводить до виникнення рейдерства, маніпуляції та використання інсайдерської інформації, тобто відсутні об'єктивні передумови для формування ринкових механізмів ціноутворення й саморегулювання.

Враховуючи, що в умовах економіки України становлення фондового ринку було повністю підпорядковане проведенню процесу приватизації, сучасний незадовільний його стан зумовлений передусім особливостями трансформації відносин власності. Так, на початковому етапі цього процесу пріоритетне значення мали кількісні показники формування недержавних підприємств. Ігнорування економічного змісту структурної трансформації привело до формування неефективних і низькорентабельних власників (які мали виступати основними суб'єктами фондового ринку), діяльність була зорієнтована не на показники суспільного капіталу (у тому числі і капіталу фондового ринку), а перш за все на критерії обігу товарів і доходу. Справедливий і зворотний зв'язок: недостатній розвиток фондового ринку в значній мірі вплинув на механізм проведення приватизації.

Як показує світова практика, умовою підвищення інвестиційної активності є реструктуризація грошової маси у напрямку збільшення частки трансакційних грошей. Уявляється, що однією з основних причин низької ефективності функціонування фондового ринку України (і фінансового ринку в цілому) є використання жорсткої монетарної політики в період 1995-1999 р.р. (завищені процентні ставки, гіпертрофований розвиток ринку ОВДП з метою досягнення бездефіцитного бюджету, запобігання інфляційному росту цін і т.д.)

Крім того, сучасне неефективне функціонування фондового ринку зумовлюється, на наш погляд, слабким і суперечливим механізмом державного регулювання. Для забезпечення ефективного функціонування фондового ринку та поліпшення інвестиційного клімату доцільно впровадити таку систему втручання держави в фондовий ринок України (рис. 1), яка складається з двох напрямків: створення зовнішніх (опосередкованих) умов функціонування та прямих способів впливу на структуру ринку.

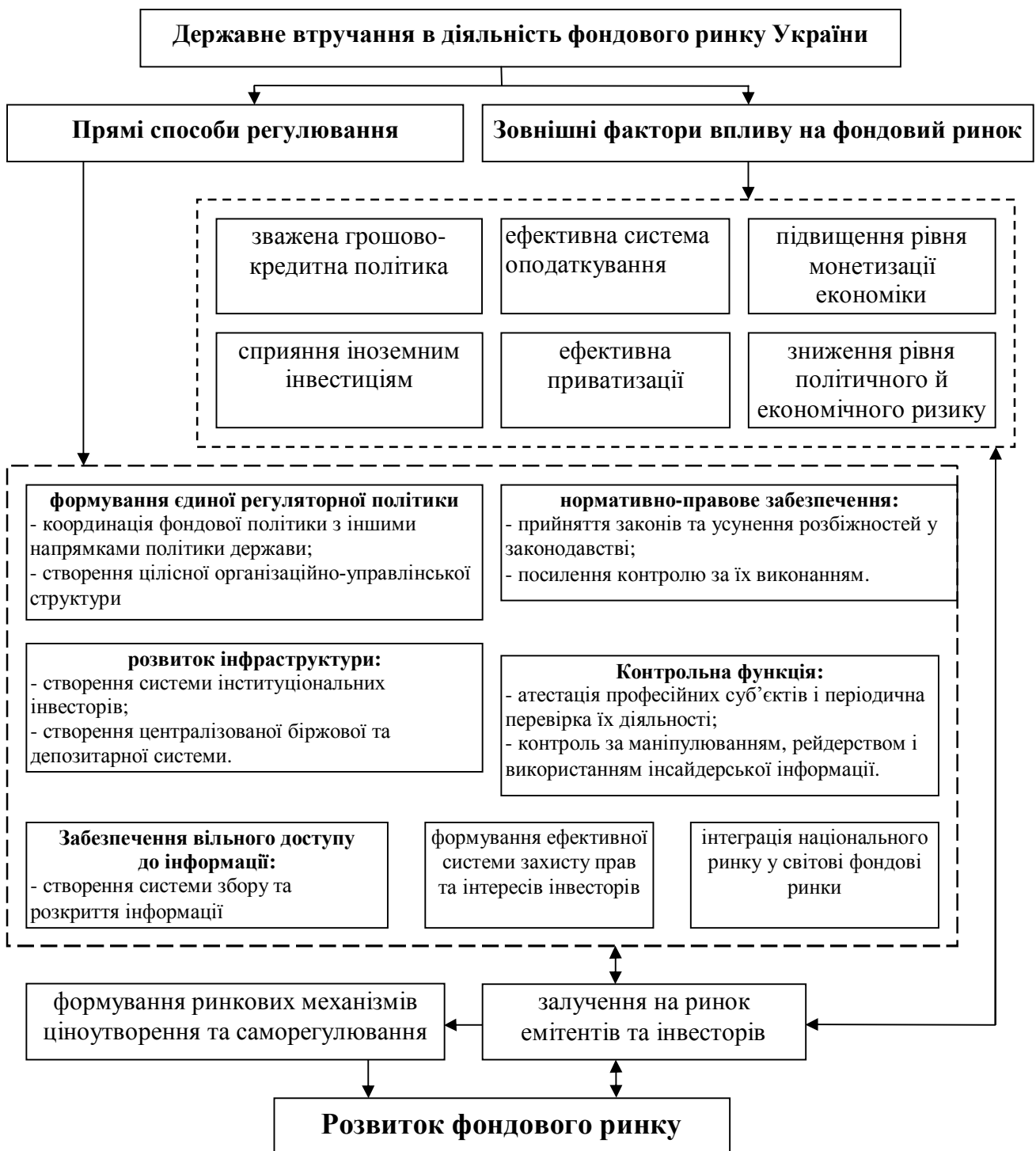


Рис. 1. Способи державного регулювання фондового ринку в Україні

Вищевказані способи державного регулювання фондового ринку в Україні забезпечують узгодження суперечливих інтересів усіх суб'єктів ринку шляхом прямого та непрямого втручання у їхню діяльність, а також розвиток фондового ринку повинен відбуватися в єдності з розвитком усієї економіки, тобто державна політика повинна враховувати стан усіх складових економічної системи.

Доцільне впровадження комплексу заходів з реформування, які будуть спрямовані на подолання існуючих проблем розвитку вітчизняного фондового ринку та

забезпечення його ефективного функціонування, серед яких:

- прийняття Закону України «Про похідні цінні папери»;

- узгодження вітчизняного законодавства з міжнародними стандартами і сучасними вимогами розвитку фінансових відносин; підвищення вимог до корпоративного управління; чітке визначення прав і обов'язків емітентів та інвесторів;

- забезпечення поетапного створення єдиного центрального депозитарію України з урахуванням світового досвіду інтеграції обліково-фінансової інфраструктури ;

- створення в Україні державної та недержавної системи захисту інвесторів на ринку від втрат, пов'язаних із банкрутством інвестиційних інститутів;

- створення універсальної національної біржі, яка буде діяти на принципах регульованих ринків ЄС і здатна інтегруватися у світовий фінансовий простір;

- підвищення капіталізації та ліквідності організованого ринку цінних паперів шляхом використання фондових бірж у процесі приватизації через первинне публічне розміщення акцій;

- забезпечити прозорість операцій на фондовому ринку та інформації емітента щодо свого фінансового стану та результатів діяльності згідно з вимогами Міжнародної організації комісій з цінних паперів і Директивами Європейського Союзу;

- удосконалення інституційної структури ринків капіталу з метою диверсифікації ресурсної бази та залучення збережень населення;

- розробка ефективної системи державного регулювання ринків капіталу з метою контролю за дотриманням вимог законодавства, запобігання шахрайству тощо.

Висновки та перспективи подальших досліджень. 1. Надійність, міцність і ефективність фондового ринку залежить від системи державного регулювання цієї сфери та її інфраструктури.

2. Чітка діяльність фондових ринків дозволяє країнам інтеграцію у міжнародний ринковий простір, що вирішує питання залучення додаткових ресурсів і стимулює загально національний розвиток країни.

3. Фондовий ринок України в силу своєї недостатньої розвиненості ще не зайняв належне місце у вітчизняній економіці як мотиватор прогресивного розвитку.

4. Розвиток ліквідного фондового ринку забезпечить притік інвестиційного капіталу для українських компаній, чим забезпечить розвиток економічного сектору країни.

Список літератури:

1. Ковальчук О. Український фондовий ринок, проблеми становлення та перспективи його розвитку // Наукові записки Національного університету "Острозька академія" Збірник наукових праць, Випуск 5, 2007 // Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Nznuoa/texts.html
2. Загальний обсяг торгів на "Українській біржі" у 2012 р. <http://economics.unian.net/ukr/news/152977-zagalniy-obsyag-torgiv-na-ukrajinskiy-birji-u-2012-r-vpav-na-62.html>

3. Офіційний веб-сайт фондової біржі ПФТС [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.pfts.com/>
4. Блага Н. Державне регулювання фондового ринку // Фінанси України. – 2008. – № 7. – С. 89-93.
5. Карлін М.І. Фінанси України та сусідніх держав: Навч. посіб. Рекомендовано МОН — К., 2007. — 589 с.

Анотація

Марьяна Кутузова

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ И РЕГУЛИРОВАНИЯ РАЗВИТИЯ ФОНДОВОГО РЫНКА УКРАИНЫ

Исследуются основные этапы формирования и развития фондового рынка Украины. Анализируется инфраструктура фондового рынка. Определяются проблемы возникшие при формировании и регулировании фондового рынка Украины. Рассматривается процесс приватизации и его влияние на трансформацию отношений собственности. Определяются механизмы государственного регулирования фондового рынка. Анализируется правовое обеспечение его деятельности. Исследуется влияние фондового рынка на развитие рыночных отношений в Украине. Предлагается комплекс мероприятий направленных на реформирование фондового рынка и обеспечение его эффективного функционирования. Рассматриваются механизмы интеграции фондового рынка в международное рыночное пространство.

Делаются выводы о том, что развитие ликвидности фондового рынка обеспечит приток инвестиций в украинские компании и тем самым будет способствовать развитию экономического сектора страны.

Ключевые слова: фондовый рынок, инфраструктура, объемы торгов, фондовая биржа, инвестиции, ценные бумаги, биржевые торги, фондовые торги, государственная регуляция, нормативно-правовая база.

Summary

Mariana Kutuzova

PROBLEMS OF FORMATION AND DEVELOPMENT UKRAINIAN STOCK MARKET

This article explores the main stages of formation and development of the stock market of Ukraine. We analyze stock market infrastructure. Identify problems encountered during the formation and regulation of the stock market of Ukraine. The process of privatization and its impact on the transformation of property relations. Identify mechanisms of state regulation of the stock market. Analyzes the legal framework, which ensures its activities. The impact of stock market development of market relations in Ukraine. Proposed a set of reform measures that will be used to overcome the existing problems of the domestic stock market and ensuring its effective functioning. We consider the mechanisms of the stock market integration in the international market space.

It is concluded that the development of stock market liquidity provide investment inflow in Ukrainian company and thus contribute to the economic development of the sector.

Keywords: stock market, infrastructure, trading volume, stock exchange, stock trades, investments, securities, stock trades, legal support.

НАПРЯМКИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ БЮДЖЕТНИХ РЕСУРСІВ МІСТА

Аналізується проблематика ефективності управління бюджетними ресурсами міст. Виділяються окремі підходи до трактування поняття «ефективності» у бюджетній сфері. Розглядаються напрямки підвищення ефективності управління бюджетним забезпеченням розвитку міст у контексті основних проблем, які виникають у системі формування доходів і використання фінансових ресурсів місцевих бюджетів.

Ключові слова: місцевий бюджет, ефективність управління бюджетними ресурсами, фінансова стійкість місцевих бюджетів, бюджетне планування, бюджетна програма.

Постановка проблеми. Сьогодні в центрі уваги науковців і практиків перебувають бюджети міст, які розглядаються, з одного боку, як самостійні інститути у структурі муніципального менеджменту, з іншого – як фінансова основа розвитку міст. Труднощі формування та виконання місцевих бюджетів в Україні, що спостерігаються впродовж останніх років, поступово набувають системного характеру. При цьому новачки Бюджетного та Податкового кодексів, які позиціонувалися як спрямовані на децентралізацію бюджетної системи держави, не виправили ситуації загалом, а низку проблем на рівні бюджетів міст навіть поглибили. Зазначене зумовило необхідність осмислення проблем ефективності управління фінансовими ресурсами місцевих бюджетів міст і розроблення підходів до підвищення результативності використання бюджетних коштів у контексті завдань їх соціально-економічного розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дана проблематика знайшла своє відображення у низці праць українських і зарубіжних дослідників. Зокрема, теоретико-методологічні засади розвитку міст як соціально-економічних систем розроблені у працях Я. Верменича, Л. Веліхова, Т. Заставецького, О. Карлової, Л. Петкової, О. Степаненка, С. Шульц. Особливості функціонування фінансових механізмів забезпечення розвитку міст обласного та районного значення в системі місцевих фінансів України представлені у працях Є. Балацького, Т. Бондарук, О. Васирика, Т. Василієвої, А. Єпіфанова, О. Кириленко, В. Кравченко, І. Лук'яненко, І. Луніної, І. Сторонянської.

Виділення нерозв'язаних раніше частин загальної проблеми. Аналіз наявних наукових напрацювань через призму сучасних викликів дозволяє стверджувати про необхідність поглибленого вивчення теоретичних і прикладних аспектів фінансового забезпечення розвитку продуктивних сил українських міст у частині підвищення рівня їх фінансової спроможності через підвищення ефективності управління бюджетними ресурсами.

Формулювання цілей статті. Метою статті є окреслення проблематики ефективності управління бюджетними ресурсами міст, виокремлення критеріальних умов забезпечення такої

ефективності, визначення напрямків підвищення фінансової спроможності міських поселень у контексті основних проблем, які виникають у системі формування доходів і використання фінансових ресурсів місцевих бюджетів.

Викладення основного матеріалу. Підвищення ефективності та якості управління місцевими бюджетами можна розглядати як сукупність елементів, дій і цілей, які повинні бути спрямовані на забезпечення фінансової стійкості місцевих бюджетів, їх бездефіцитності, спроможності у фінансуванні функцій, які покладені на громаду, досягнення результативності й ефективності видатків місцевих бюджетів тощо. При цьому важливо забезпечити безперервність моніторингу ефективності управління фінансовими ресурсами в системі функціонування місцевих бюджетів на всіх етапах бюджетного процесу. У цьому контексті варто виокремити: 1) забезпечення ефективності управління процесом формування фінансових ресурсів місцевих бюджетів у розрізі всіх джерел їх надходження та акумулювання достатніх обсягів грошових коштів для виконання усієї сукупності функцій та повноважень. Важливо також наголосити на такій складовій управління грошовими потоками бюджету, як узгодження в часі вхідних і вихідних потоків, що дозволяє забезпечити стабільне функціонування соціально-економічної системи регіону; 2) забезпечення ефективності управління процесом використання фінансових ресурсів місцевих бюджетів для фінансування поточних і капітальних витрат; 3) забезпечення ефективності управління фінансовими відносинами, які виникають у процесі формування та використання фінансових ресурсів місцевих бюджетів між державою, регіональними органами влади; органами місцевого самоврядування; суб'єктами економіки – юридичними та фізичними особами тощо. Ідеться про гармонізацію інтересів усіх зацікавлених сторін [6].

Проблематика ефективності управління бюджетними ресурсами набула особливої актуальності на етапах кризового та посткризового періодів функціонування національної економіки, які характеризуються зниженням економічної активності у реальному секторі (що супроводжується скороченням

реальних доходів бюджетів усіх рівнів) та одночасним посиленням навантаження соціальних виплат на бюджет. Зазначене обумовлює розбалансування бюджету та суттєво знижує його стійкість. Крім того, саме в такі періоди особливої ваги для успішного відновлення позитивної динаміки економіки набуває питання здійснення державних інвестицій. Сукупність окреслених проблем суттєво підвищує інтерес до оцінювання ефективності управління фінансовими ресурсами бюджетів.

При здійсненні оцінювання та виборі критеріїв ефективності управління бюджетними ресурсами важливо визначитись із розумінням сутності самого поняття «ефективність». У науковій літературі можна виділити два основні підходи до трактування цього поняття. Найчастіше під ефективністю розуміють відповідність результатів, отриманих від певних дій (чи системної діяльності), поставленим цілям, ступінь наближення результату до мети. Таке трактування ототожнює ефективність з правильністю та успішністю діяльності. Якщо адаптувати цей підхід до місцевих бюджетів, то ефективність управління фінансовими ресурсами місцевих бюджетів можна визначити як виконання бюджетів (у розрізі доходної та видаткової частин загального та спеціального фондів) відповідно до запланованих показників і цільове, у відповідності із затвердженими напрямками, використання коштів бюджету на фінансування соціально-економічних заходів. Звичайно, такий підхід раціональний, адже цільове та в запланованих обсягах використання коштів є обов'язковою умовою одержання бажаного результату. Однак у сучасних умовах такий підхід до розуміння й оцінювання ефективності бюджетних ресурсів не може бути визнаним цілісним, оскільки не пов'язує обсяги фінансування з отриманими результатами.

З огляду на це вважаємо за доцільне при вивченні питань, пов'язаних з ефективністю управління бюджетними ресурсами, розглядати ефективність як співвідношення між отриманим результатом (ефектом) і прикладеними для цього зусиллями. У даному випадку ефективність буде вимірюватися порівнянням обсягу асигнувань з бюджету й отриманого від них бажаного економічного або соціального ефекту. Головною перевагою такого підходу є встановлення чіткого зв'язку між динамікою фінансування і зміною результуючих індикаторів, що створює передумови для коригування бюджетної політики з огляду на одержані результати в межах конкретної адміністративної одиниці.

Зауважимо, що у бюджетному законодавстві саме такий підхід покладений в основу розуміння ефективності видатків бюджету. Так, у Бюджетному кодексі України ефективність розглядається з двох боків: з одного, як досягнення запланованих цілей при залученні мінімального обсягу бюджетних коштів (економічність); з іншого – як досягнення максимального результату з використанням

визначеного бюджетом обсягу коштів (продуктивність) [1]. При цьому норми Бюджетного кодексу визначають, що оцінювання ефективності використання бюджетних коштів має здійснюватися на всіх стадіях бюджетного процесу (ст. 19) шляхом проведення як внутрішнього (ст. 22), так і зовнішнього (ст. 110, 113) контролю.

Однак практична реалізація оцінювання ефективності управління фінансовими ресурсами місцевих бюджетів на основі зіставлення затрат на певну діяльність і отриманого ефекту суттєво ускладнена низкою чинників: по-перше, як правило, ефект від здійсненої діяльності за рахунок бюджетних коштів характеризується багатоаспектністю: тобто ефект від витрат може проявлятися у різних сферах життєдіяльності громади. Особливо це властиво соціальним видаткам місцевих бюджетів (в Україні більше 80% видатків місцевих бюджетів є соціальними). Адже такі видатки часто характеризуються переважно соціальним (зниження соціальної напруги в суспільстві, соціалізація окремих груп громадян тощо), аніж економічним ефектом; по-друге, дуже часто здійснені видатки бюджету можуть дати ефект лише через певний проміжок часу, що потребує врахування часового лагу при проведенні оцінювання ефективності управління фінансовими ресурсами бюджету. Крім того, треба враховувати, що отриманий ефект може бути суттєво розтягненим у часі; по-третє, чи не найбільшою перешкодою для отримання достовірної оцінки ефективності здійснених витрат є ефект синергії – на зміну результуючого індикатора можуть справляти вплив інші чинники, а не лише динаміка бюджетних асигнувань. Зазначене зумовлено вагомістю та роллю місцевих бюджетів, яку вони виконують у структурі суспільних відносин.

Розглянемо напрямки підвищення ефективності управління бюджетним забезпеченням розвитку міст в контексті основних проблем, які виникають в системі формування доходів та використання фінансових ресурсів місцевих бюджетів. Оскільки питання розширення фінансової спроможності бюджетів міст на основі розширення переліку джерел доходів ми свідомо винесли за рамки даної статті, зупинимось на інших положеннях, які є визначальними для досягнення ефективності управління бюджетними коштами на рівні міст.

✓ *Підвищення якості та результативності системи короткострокового планування доходів місцевих бюджетів і подолання проблеми формування нереалістичних планів доходів бюджетів міст.*

Закладення помилок уже на етапі планування доходів місцевих бюджетів зумовлює недоотримання таких надходжень, що суттєво ускладнює процес виконання бюджету впродовж усього звітного періоду. Природа таких помилок полягає у відірваності прогнозів щодо потенційних обсягів надходжень до місцевих бюджетів від реальної соціально-економічної ситуації як в регіоні, так і на макроекономічному

рівні, та затвердженні завідомо нереальних для виконання планів. Як засвідчує порівняння задекларованих обсягів доходів місцевих бюджетів Чернівецької області та їх реального наповнення в розрізі джерел надходжень за 2011 та 2014 рр., переважна більшість місцевих бюджетів області є розбалансованими. При цьому, слід зазначити, що найбільших втрат

доходів зведений бюджет області зазнав від недоотримання надходжень від податку на доходи фізичних осіб (який є основним бюджетоформуючим податком) і від нездійсненого продажу землі (табл. 1). Ситуацію погіршує недоотримання запланованих обсягів міжбюджетних трансфертів.

Таблиця 1

**Виконання плану надходжень до зведеного бюджету Чернівецької області,
2011, 2014 рр., (%) [3,5]**

| <i>Джерела доходів зведеного бюджету області</i> | <i>2011 р.</i> | <i>2014 р.</i> |
|--|--------------------------|--------------------------|
| | <i>% виконання плану</i> | <i>% виконання плану</i> |
| Доходи зведеного бюджету області, всього | 92,53 | 93,7 |
| <i>1. Податкові надходження:</i> | <i>97,39</i> | <i>98,6</i> |
| Податок на доходи фізичних осіб | 94,19 | 94,1 |
| <i>2. Збори та плата за спеціальне використання природних ресурсів</i> | <i>107,13</i> | <i>99,1</i> |
| Збір за спеціальне використання лісових ресурсів | 115,57 | 123,8 |
| Збір за спеціальне використання води | 143,03 | 126,1 |
| Плата за користування надрами | 98,71 | 129,4 |
| Плата за землю | 106,64 | 93,3 |
| <i>3. Місцеві податки і збори</i> | <i>101,43</i> | <i>164,8</i> |
| Єдиний податок | 106,34 | 179,1 |
| <i>4. Неподаткові надходження</i> | <i>108,80</i> | <i>124,9</i> |
| <i>5. Доходи від операцій з капіталом</i> | <i>26,58</i> | <i>25,9</i> |
| Кошти від продажу землі | 26,25 | 21,6 |
| <i>6. Офіційні трансферти</i> | <i>99,21</i> | <i>98,6</i> |

Особливо гостро питання горизонтальної розбалансованості стоїть для місцевих бюджетів базового рівня – міст, сіл, селищ. У 2014 р. близько 85 бюджетів місцевого самоврядування Чернівецької області виконали бюджет менше, ніж на 90%. Невиконання цих бюджетів вимагає їх перегляду та пошуку додаткового бюджетного ресурсу для їх збалансування.

✓ *Поступове збільшення частки видатків економічного характеру у структурі бюджетів міст.*

На тлі поступового зростання частки соціальних видатків усіх місцевих бюджетів спостерігається поступова втрата їх економічного потенціалу, що не дозволяє формувати передумови для стимулювання розвитку міст. Доволі висока питома вага видатків у соціальну сферу позитивна для суспільства, адже в майбутньому це призведе до розв'язання питань соціально-економічного розвитку та позитивних тенденцій у суспільстві. Та лише за умови переважання видатків інвестиційного характеру (тобто видатків розвитку) у структурі соціальних видатків. На цей час в Україні видатки соціального напрямку націлені винятково на фінансування споживацьких потреб, зокрема, на збільшення розмірів соціальних виплат, наприклад, пенсій, допомоги при народженні дитини тощо та поетапне збільшення розміру мінімальної заробітної плати.

Такий розподіл видаткової частини місцевих бюджетів суттєво знижує можливість «втручання» органів управління на місцях у бюджетний процес, адже переважна більшість цих видатків – це захищені видатки. Загалом вважаємо негативним явищем поступове зростання частки захищених видатків у структурі видаткової частини місцевих бюджетів міст. Так, упродовж 2001 – 2014 рр. частка захищених видатків зросла з 73,5% до 85,4%. А це свідчить про зменшення фінансового ресурсу бюджету, який спрямовується на інші (незахищені) видатки та зменшення частки коштів, що можуть бути спрямовані на інвестиційні цілі.

✓ *Узгодження розподілу повноважень та фінансових ресурсів між рівнями влади та повне фінансове забезпечення делегованих державою місцевому самоврядуванню повноважень.*

Розподіл відповідно до законодавства повноважень місцевого самоврядування на делеговані державні і власні, а відповідно фінансових ресурсів на ті, що враховуються і не враховуються центром при визначенні міжбюджетних трансфертів не сприяв розширенню прав і відповідальності їх органів і територіальних громад за стан вирішення питань місцевого значення. Але проведені зміни в законодавстві не знімають постійно існуючої невідповідності випереджаючого росту видатків місцевих бюджетів з делегованих державних повноважень і поступової передачі цього навантаження з міжбюджетних трансфертів на

закріплені доходи і законодавчої зміни на користь місцевого самоврядування владних повноважень. Так, якщо в 2009-2010 роках делеговані повноваження забезпечувалися лише на 89-86% від реальної потреби, то у 2014 р. – 80%. До основних шляхів подолання цієї проблеми слід віднести наступні:

- формування чіткого механізму фінансування делегованих повноважень та законодавче закріплення чіткого трактування категорії «делеговані повноваження», що унеможливить віднесення до них різних повноважень держави у різні бюджетні роки, адже це дестабілізує ситуацію із прогнозуванням надходжень і витрат місцевих бюджетів;

- надання органам місцевого самоврядування реальної спроможності (зокрема правової) забезпечити підвищення ефективності та результативності видатків шляхом упорядкування мережі та чисельності працюючих у соціально-культурній сфері, упорядкування процесу надання пільг. У багатьох випадках чинне законодавство забороняє скорочувати наявну мережу. З іншого боку, на державному рівні відбувається всебічна регламентація видатків місцевих бюджетів. Галузеві міністерства до сьогодні диктують норми діяльності установ. Багато з норм застарілі, не відповідають демографічній ситуації в країні, зорієнтовані не на споживача послуги, а на утримання установи (педагогічне навантаження, штатні нормативи, які розраховуються із кількості ліжок, класів, книговидачі, а не від попиту на відповідні послуги тощо);

- удосконалення механізму розподілу службовців органів місцевого самоврядування на тих, що виконують делеговані та власні повноваження місцевого самоврядування. В структурі органів місцевого самоврядування наявні організаційні утворення (управління, відділи), що виконують суто державні повноваження, але фінансуються з місцевого бюджету. Місцева влада має дуже обмежений вплив на управління такими організаційними структурами, оскільки їх діяльність регулюються окремими нормативно-правовими актами вищого порядку, а методичне керівництво їх діяльністю здійснюється з рівня центральних органів державної влади. Чисельність працівників вищезазначених організаційних структур в органах місцевого самоврядування складає майже 1/3 від загальної чисельності працюючих;

✓ *Підвищення ефективності капітальних видатків бюджетів міст. Сьогодні наднизькі обсяги таких видатків не спроможні реально вплинути на соціально-економічну ситуацію в містах.*

Протягом трьох останніх років намітилась тенденція до зниження абсолютних обсягів капітальних видатків. Обсяги спрямованих на розвиток коштів неспроможні сформувати імпульси для соціально-економічного розвитку міста. Тут також треба врахувати, що більше половини капітальних видатків – це видатки на капітальний ремонт і реконструкцію.

До негативів слід додати також те, що, як правило, бюджетні інвестиції концентруються в найбільших містах області (обласних центрах), що лише посилює внутрішню соціально-економічну диференціацію в регіонах та залишає обширні периферійні ареали без належного фінансування капітальних видатків.

✓ *Удосконалення та імплементація довгострокового бюджетного планування у практику місцевого бюджетування.*

Пріоритетним завданням бюджетної політики на сьогодні є: переорієнтація державних видатків в напрямі економності, ефективності та результативності. Виходячи з цього, одним із дієвих інструментів підвищення ефективності бюджетної політики в Україні є запровадження програмно-цільового методу планування бюджетів, який сприяє оптимізації видатків бюджету, ефективному фінансуванню соціальних та економічних програм як на державному, так і на місцевому рівні та який орієнтований на досягнення мети відповідно до визначених пріоритетів.

Зазначимо, що впродовж останніх років у питаннях посилення стабільності та управління державними фінансами органами державної влади було здійснено низку кроків, проте перехід, починаючи з 2014 р., на складання бюджету на засадах ПЦМ (поширюється на усі місцеві бюджети) потребував низки змін у бюджетному законодавстві та модифікації підходів у плануванні відповідних фінансових потоків. Чинні урядові накази щодо запровадження ПЦМ складання та виконання місцевих бюджетів, рамково визначають напрями необхідних змін у бюджетному законодавстві як такі, що необхідні для підвищення ефективності функціонування місцевих бюджетів. Окрім того, відсутність чіткої класифікації бюджетних програм на місцевому рівні та однозначних меж у системі оцінок ефективності витрачання бюджетних коштів зумовлюють об'єктивну необхідність удосконалення існуючих показників результативності.

Іншим аспектом озвученої проблеми є постійні зміни в бюджетному процесі, які не сприяють оптимізації державних коштів на певних напрямках реалізації пріоритетів бюджетної політики. Серед ключових причин, які сповільнюють процес бюджетного прогнозування, варто виділити недосконалість правових норм щодо формування бюджету за програмно-цільовим методом. Ключовим елементом програмно-цільового методу є бюджетна програма (сукупність заходів, спрямованих на досягнення єдиної мети, завдань та очікуваного результату, визначення та реалізацію яких здійснює розпорядник бюджетних коштів відповідно до покладених на нього функцій [2]).

З метою підвищення ефективності використання бюджетних коштів і поліпшення якості управління місцевими бюджетами, треба: удосконалити інструментарій оцінювання бюджетних програм на рівні головних розпорядників; провести інвентаризацію

існуючих державних цільових програм, що виконуються за рахунок місцевих бюджетів іпривести їх у відповідність до наявних обсягів фінансових ресурсів; передбачити в бюджетних програмах розрахунок результативних показників (економічних, соціальних, екологічних і т.д.), яких необхідно досягнути в результаті їх виконання (причому як у кількісному, так і в якісному вираженні) за напрямками і роками; запровадити постійний моніторинг як ефективності використання бюджетних коштів, так і діяльності головних розпорядників та розпорядників нижчого рівня. Ідеться про те, що централізована модель управління фінансовими ресурсами давно продемонструвала свою неефективність, а тому настав час розширити компетенції та посилити відповідальність головних розпорядників. Зазначене зумовлює необхідність упровадження поступових змін, які б, наприклад, дозволяли Міністерству фінансів України встановлювати ліміти, а вже напрями витрачання ресурсів визначали б головні розпорядники бюджетних коштів. Видається, що такий підхід стимулював би їх ефективно використовувати отримані кошти, позаяк нестимуть за це відповідальність.

✓ *Удосконалення системи оцінювання ефективності виконання бюджетних програм.*

Важливим елементом реалізації бюджетної політики як для головних розпорядників бюджетних коштів, так і для розпорядників нижчого рівня є планування. Відповідно до частини 7 статті 20 Бюджетного кодексу України, «якщо реалізація бюджетної програми продовжується у наступних бюджетних періодах, дія порядку використання бюджетних коштів за такою бюджетною програмою (з урахуванням змін до цього порядку, внесених у разі необхідності) продовжується до завершення її реалізації». Відповідно до п. 8 статті 20 чинного Бюджетного кодексу України, «головний розпорядник бюджетних коштів розробляє та протягом 45 днів з дня набрання чинності законом про Державний бюджет України (рішенням про місцевий бюджет) затверджує спільно з Міністерством фінансів України (місцевим фінансовим органом) паспорт бюджетної програми».

Однак, як свідчать результати аналізу, попри законодавче впровадження в Україні важливих елементів «західної» моделі бюджетного планування та прогнозування, на практиці їх зміст викривлений: досить часто планові показники на трирічну перспективу (що використовуються у запитах) носять формальний характер у силу відсутності єдиної методики планування видатків на середньострокову перспективу, прогноз подається як аналітичний матеріал (тобто не має законної сили), а отже, не є обов'язковим для виконання. Зазвичай бюджетна резолюція дисонує зі змістом розробленого бюджету, хоча мала б бути концептуальним документом, що визначає пріоритети бюджетного планування. Як наслідок, середньострокове планування не є вектором бюджетної політики як на національному, так і на регіональному рівні.

Інша сторона озвученої проблеми – відсутність досконалої системи реалістичних показників для оцінювання як окремих завдань, так і бюджетної програми в цілому. Ключовим інструментом планування та індикатором виконання бюджетних програм є показники результативності (кількісні виміри рівня задоволеності послугами у державному секторі, продуктивності, результативності та рентабельності послуг), які за змістом не повинні вимірювати наслідки одноразової дії або вимірювати результати короткострокової діяльності. Однак практика застосування показників виконання бюджетних програм не переконує у відповідності останніх вимогам бюджетування, зорієнтованого на результат, у силу того, що їх змістова наповненість не відповідає їх сутності; важко здійснити об'єктивну оцінку бюджетних програм, а отже, існує потреба розробки реалістичних показників.

✓ *Активізація використання інструментів горизонтального вирівнювання.*

На сьогоднішній день в Україні залишається незадіяним такий інструмент міжбюджетних відносин як горизонтальне вирівнювання – надання трансфертів із одного бюджету до іншого, що не сприяє оптимізації використання фінансового потенціалу шляхом його перерозподілу в межах регіону. Високий рівень залежності місцевих бюджетів і залежність територіальних громад від розподілу по вертикалі окремих видів дотацій, субвенцій та централізованих видатків не дає можливості самостійно здійснювати бюджетний процес на місцевому рівні. Разом з тим, забезпечити всім територіальним громадам бюджетну самостійність без проведення адміністративно-територіальної реформи неможливо через те, що в значній кількості місцевих бюджетів відсутні практично будь-які можливості проведення бюджетного регулювання. У той же час, в Україні самодостатні не тільки бюджети окремих областей і великих міст, але й селищ та невеликих міст. Тому задіяння механізму горизонтального вирівнювання (поряд з одночасним зниження рівня централізації державних фінансів) дозволить без втручання держави перерозподіляти кошти між місцевими бюджетами відповідно до спільних потреб територіальних громад.

✓ *Забезпечення ефективності використання коштів міських цільових програм.*

Важлива роль у системі забезпечення розвитку міст України належить місцевим цільовим програмам, які необхідно розглядати як механізм планування й управління місцевим розвитком. Цей механізм у тій чи іншій формі застосовується у більшості міст світу (у міжнародній практиці більше відомий як територіальні та галузеві стратегії розвитку). Особливістю застосування цього механізму відповідно до українського законодавства є те, що міські цільові програми дають змогу не тільки планувати відповідні видатки місцевих бюджетів, а й залучати додаткове фінансування у вигляді цільових трансфертів з державного бюджету, надходжень у рамках державно-

публічного партнерства чи концесії, інвестицій, кредитів тощо, у такий спосіб збільшуючи обсяги фінансових ресурсів за забезпечення життєдіяльності громади міста.

Незважаючи на свою позитивну суть і потенціал для активізації економічного розвитку міст, місцеві цільові програми, як правило, сьогодні не виконують покладені на них завдання. З огляду на вагомість місцевих цільових програм для розвитку територій та низької результативності їх дії необхідний постійний моніторинг ефективності виконання таких програм на рівні міст. На місцевому рівні оцінювання ефективності реалізації програм проводиться органами місцевого самоврядування, однак уся оцінка зводиться до зіставлення запланованих і фактично використаних обсягів фінансування, що не може слугувати індикатором результативності місцевих програм.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Активізація реформування місцевого самоврядування в Україні ставить у центр уваги науковців і практиків питання досягнення фінансової спроможності міст як передумови забезпечення поточного функціонування та перспективного розвитку. Розв'язання цього питання перебуває, зокрема, і у залежності від ефективності та якості управління місцевими бюджетами, досягнення їх

фінансової стійкості, бездефіцитності, спроможності у фінансуванні функцій, які покладені на громаду тощо. Напрямами підвищення фінансової спроможності міст у контексті основних проблем, які виникають у сфері формування доходів та використання фінансових ресурсів місцевих бюджетів виступають: підвищення касті та результативності системи короткострокового планування доходів місцевих бюджетів та подолання проблеми формування нереалістичних планів доходів бюджетів до ринку запозичень; поступове збільшення частки видатків інвестиційного характеру у структурі бюджетів міст; узгодження розподілу повноважень і фінансових ресурсів між рівнями влади та повне фінансове забезпечення делегованих державою місцевому самоврядуванню повноважень; удосконалення та імплементація довгострокового бюджетного планування у практику місцевого бюджетування; удосконалення системи оцінювання ефективності бюджетних програм; активізація використання інструментів горизонтального вирівнювання у системі міжбюджетних відносин. Сукупність окреслених напрямків дозволить підвищити дієвість бюджетних механізмів фінансування розвитку міст і досягнути дієздатності органів місцевого самоврядування.

Список літератури:

1. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 р. №2456- VI // Офіційний вісник України. – 2010. – № 59.
2. Мусєєв М.С. Особливості використання програмно-цільового підходу в управлінні розвитком міської інфраструктури / М.С. Мусєєв // Теорія та практика державного управління. – 2013. – Вип. 3 (42). – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/tpdu/2013-3/doc/1/18.pdf>.
3. Офіційний сайт міської ради міста Чернівці. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://city.cv.ua/portal/>.

4. Офіційний сайт НБУ. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/>.
5. Офіційний сайт Чернівецького регіонального центру зайнятості. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dcz.gov.ua/chn/control/uk/index>.
6. Сторонянська І.З. Формування бюджетного ресурсу органів місцевого самоврядування: перші результати трансформування податкового та бюджетного законодавства в Україні // Державне будівництво та місцеве самоврядування: Збірник наукових праць. – Харків, 2012. – Вип. 20. – С. 32-40.

Аннотация

Ілона Бабух, Ірина Гавриш

НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ БЮДЖЕТНЫХ РЕСУРСОВ ГОРОДА

Анализируется проблематика эффективности управления бюджетными ресурсами городов. Выделяются отдельные подходы к трактовке понятия «эффективности» в бюджетной сфере. Рассматриваются направления повышения эффективности управления бюджетным обеспечением развития меси в контексте основных проблем, которые возникают в системе формирования доходов и использования финансовых ресурсов местных бюджетов.

Ключевые слова: местный бюджет, эффективность управления бюджетными ресурсами, финансовая устойчивость местных бюджетов, бюджетное планирование, бюджетная программа.

Summary

Ilona Babukh, Iryna Gavrysh

DIRECTIONS EFFICIENCY OF BUDGETARY RESOURCES CITY

Analyzes the problems of efficiency of budget resources cities. Provision separate approaches to the interpretation of the concept of "efficiency" in the public sector. Directions improving the management of software development misy budget in the context of the major problems that arise in the system of income and the use of financial resources of local budgets.

Keywords: local budget, the effectiveness of budget resources, financial stability of local budgets, budget planning, budget program.

ДОСЛІДЖЕННЯ ТЕНДЕНЦІЙ НА РИНКУ КРЕДИТНИХ РЕСУРСІВ УКРАЇНИ

Автор аналізує поняття, які тісно пов'язані з ринком кредитних ресурсів. Досліджено фактори негативного впливу дестабілізаційних економічних процесів, які мають безпосередній зв'язок з ринком кредитних ресурсів. Наведено згруповані статистичні дані по наданих кредитах за останні роки.

Ключові слова: кредит, банк, ринок кредитних ресурсів, фінансовий ринок

Постановка проблеми. Налагоджена робота усіх суб'єктів ринку кредитних ресурсів, їх ефективна взаємодія з вітчизняною фінансовою системою та міжнародними фінансово-кредитними інституціями є запорукою соціально-економічного розвитку будь-якої країни, незалежно від рівня фінансово-економічної залежності від світових ринків. Одним з завдань ринку кредитних ресурсів є забезпечення належних умов для розвитку банківської системи та стабільного її функціонування, незалежно від макроекономічної ситуації в країні.

Високий рівень управління в банківських установах, інноваційні технології та програми в розробці кредитних продуктів, доступ до інформаційних ресурсів щодо діяльності банківських установ, сприятливі програми кредитування для нефінансових корпорацій та фізичних осіб – сприятлива та міцна опора для розвитку ринку кредитних ресурсів в напрямку, який забезпечить економічну інтеграцію та подальший розвиток. На даний момент вітчизняний ринок кредитних ресурсів змушений діяти в умовах нестабільності функціонування банківських установ, невизначеності фінансового ринку та волатильності реального сектору економіки. Тут виникає свого роду фінансово-економічний причинний зв'язок, оскільки наслідки процесів, що відбуваються в національній економіці, мають, здебільшого, негативне значення для усіх сфер суспільно-економічного життя. Вітчизняна ринкова економіка потребує стабілізації доволі критичного стану основних учасників ринку кредитних ресурсів – банківських установ, оскільки ситуація, що склалася на фінансовому ринку, свідчить про велику частину комерційних банків, які характеризуються низьким рівнем ліквідності, великою кількістю проблемних кредитів, недостатнім рівнем управління ризиками, втратою довіри клієнтів. Ці негативні явища спровоковані часто шахрайством з фінансовими ресурсами з боку пов'язаних з банком осіб, що умисне доводять банк до неплатоспроможності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Характеристика сучасних тенденцій та їхня роль і значення в економіці висвітлена в наукових роботах безлічі науковців, а саме Глуценка С.В., Будніка М.М., Мартюшевої Л.С., Еш С.М., Сікорського І.А., Миськів Г.В., Пластуна В.Л.

Виділення нерозв'язаних раніше частин загальної проблеми. Сегмент фінансового ринку, який відповідає за кредитні ресурси, здебільшого науковці представляють як категорію «кредитний ринок», що частково губить його фактичне значення як системи кредитних відносин, а поняття «ринку кредитних ресурсів», яке, на нашу думку, коректніше, у працях вітчизняних науковців недостатньо висвітленим. Враховуючи велику кількість негативних явищ у національній економіці, необхідний різносторонній аналіз використання кредитних ресурсів у контексті наданих кредитів, простроченої заборгованості та що на ці процеси має безпосередній вплив.

Формулювання цілей статті. Основною метою статті є визначення суті ринку кредитних ресурсів і вивчення його характеристик на фінансовому ринку в умовах динамічних змін.

Викладення основного матеріалу. Під впливом глобалізаційних викликів, зміни соціальних норм кредит став поширеним явищем як у повсякденному житті людини, яка не здійснює підприємницької діяльності, так і передумовою до проведення різноманітних операцій комерційного характеру. Кредит у сучасному світі інновацій та технологій є результатом економічної соціалізації, яка передбачає своєрідне схвалення боргів у спробах розв'язання своїх поточних матеріальних проблем та збільшенню товарних та грошових можливостей.

Зазначимо, що в масштабному вимірі від обсягів кредитування залежить розвиток економіки та соціально-економічні процеси в країні загалом, оскільки прийнято вважати, що між змінами на ринку кредитних ресурсів та економічними фазами присутній зв'язок взаємозалежності.

У вітчизняних і зарубіжних економічних наукових працях досі не існує єдиної методологічного підґрунтя щодо визначення ринку кредитних ресурсів, його інституційної будови та інструментів, які обертаються на ньому. Дуже рідко вживається поняття «ринку кредитних ресурсів» у фінансово-економічній термінології, здебільшого використовують, пов'язані з ним чи близькі за значенням поняття «кредитний ринок», «грошово-кредитний ринок», «ринку позичкових капіталів», «ринку кредитних послуг» (табл.1)

Таблиця 1

Характеристика понять «кредитний ринок» і «ринок кредитних послуг»

| Автори | Термін | Теоретичне обґрунтування терміну |
|--|------------------------|---|
| Глушенко С.В. [1, с.20-21] | Кредитний ринок | Сукупність кредитних відносин, фінансово-кредитних інститутів і певних установлених організаційно-правових норм, які в єдності та взаємодії дають забезпечення можливості руху кредиту в різних формах між суб'єктами економіки як на національному, так і на міжнародному рівнях |
| Буднік М.М., Мартюшева Л.С., Сабліна Н.В. [2, с.8] | Кредитний ринок | Система економіко-правових відносин щодо надання й отримання на певних умовах в позику капіталу, а саме механізм, за допомогою якого встановлюються взаємини між суб'єктами, які потребують фінансові ресурси та суб'єктами, які можуть надати необхідні кошти на певних умовах |
| Еш С.М. [3, с.510] | Кредитний ринок | Механізм, за допомогою якого встановлюється взаємозв'язок між підприємствами та громадянами, які потребують грошових коштів або можуть їх надати (позичити) на визначених умовах |
| Еш С.М. [3, с.260] | Кредитний ринок | Синтез ринків різних платіжних засобів |
| Москвічова О.С. [4, с.326] | Ринок кредитних послуг | Частина фінансового ринку, яка являє собою сукупність організаційно-правових відносин, пов'язаних з процесом купівлі-продажу кредитних ресурсів |
| Сікорський І.А. [5, с.348] | Кредитний ринок | Складова ринку інструментів позики |
| Кроливецкая В.Э., Кроливецкая Л.П. [6, с.24] | Кредитний ринок | Сукупність економічних відносин з приводу купівлі-продажу позичкового капіталу з метою забезпечення безперервності виробничого процесу, а також задоволення потреб держави та громадян |
| Миськів Г.В. [7, с. 67] | Кредитний ринок | Складний структурований економічний простір, утворений з наступних сегментів: ринку державного кредиту, ринку міжбанківського та банківського кредитування, ринків небанківського і міжгосподарського кредитів |
| Пластун В.Л. [8, с. 34] | Кредитний ринок | Складова ринку фінансових послуг, де формується попит і пропозиція на середньостроковий і довгостроковий позичковий капітал |
| Банківська енциклопедія [9, с.246] | Кредитний ринок | Система економічних відносин, що стосуються накопичення, руху, розподілу і перерозподілу позичкового капіталу між сферами економіки й окремими позичальниками |
| Банківська енциклопедія [9, с.246] | Кредитний ринок | Механізм, за допомогою якого встановлюються взаємозв'язки між юридичними та фізичними особами, які потребують грошових коштів, і між юридичними особами, що можуть позичити на певних умовах |

На нашу думку, ринок кредитних ресурсів, являє собою ширше поняття за змістом, чим кредитний ринок і вживати його є коректніше з погляду формування кредитних ресурсів. Ми вважаємо, що поняття «ринок кредитних ресурсів» є реальним відтворенням одного з елементів фінансового ринку в контексті його сегментації. Якщо дослівно протрактувати, то ринок кредитних ресурсів – це місце взаємодії здійснення кредитних операцій усіх суб'єктів ринку кредитних ресурсів, а саме кредиторів та позичальників. Згідно зі статтею 345 Господарського кодексу України кредитні ресурси – це ресурси, за допомогою яких банки здійснюють кредитні операції та утворені у процесі банківської діяльності [10]. Кредит – це позика у грошовій або товарній формі на умовах повернення у визначений термін з виплатою відсотка [11, с. 93]. Ринок – сукупність

економічних відносин між фізичними та юридичними особами (корпораціями, компаніями, банками), між державами та наднаціональними органами, міжнародними фінансово-кредитними інститутами з організації та купівлі-продажу різноманітних товарів і послуг відповідно до законів та вимог товарного виробництва [12, с. 235]. Отже, ринок кредитних ресурсів – це сукупність економічних відносин щодо надання та отримання позик на умовах повернення та виплатою відсотка.

Ринок кредитних ресурсів, як і всі сегменти фінансового ринку, має мету, практична реалізація якої в підсумку сприяє досягненню основних завдань, від яких залежить ефективність усієї економіки. Мета ринку кредитних ресурсів полягає в забезпеченні максимально сприятливих умов для його

учасників з дотриманням вимог функціонування фінансового ринку за допомогою таких завдань:

- акумулювання вільних фінансових ресурсів;
- здійснення трансформації акумульованих фінансових ресурсів в кредитні ресурси;
- перерозподіл кредитних ресурсів на конкретних умовах кредитування.

Основними учасниками ринку кредитних ресурсів є банки, які повинні функціонувати в умовах валютної дестабілізації, фінансово-економічних змін і політичної нестабільності.

Використовуючи статистичну звітність Національного банку України, ми відобразили за допомогою діаграми реальні дані за період з 2009 по 2014 рр. щодо наданих резидентам кредитів. Як видно з даних на рисунку 1 та 2, кожного року відбувається постійне зростання кредитних залишків коштів на кінець періоду, проте стабільність у темпах приросту є дуже відносна.

Варто також відзначити, що кредити, надані резидентам за 2014 р., становили у національній валюті: до 1 року – 264 828 млн. грн., від 1 року до 5 років – 210 789 млн. грн., більше 5 років – 72 370 млн. грн.; в іноземній валюті: до 1 року – 148 217 млн. грн., від 1 року до 5 років – 179 554 млн. грн., більше 5 років – 144 909 млн. грн. Коли в 2013 р. надано кредитів у національній валюті: до 1 року – 325 299 млн. грн., від 1 року до 5 років – 203 671 млн. грн., більше 5 років – 73 805 млн. грн.; в іноземній валюті: до 1 року – 100 783 млн. грн., від 1 року до 5 років – 107 068 млн. грн., більше 5 років – 100 156 млн. грн. Тенденція зростання кредитів в іноземній валюті не є логічною та економічно вигідною, оскільки перманентні дестабілізаційні процеси у вітчизняній економіці тільки підсилюються у зв'язку з великою кількістю негативних факторів впливу на ринок кредитних ресурсів [13].



Рис. 1. Загальні обсяги кредитів, наданих резидентам

* Складено автором на основі даних НБУ [13]

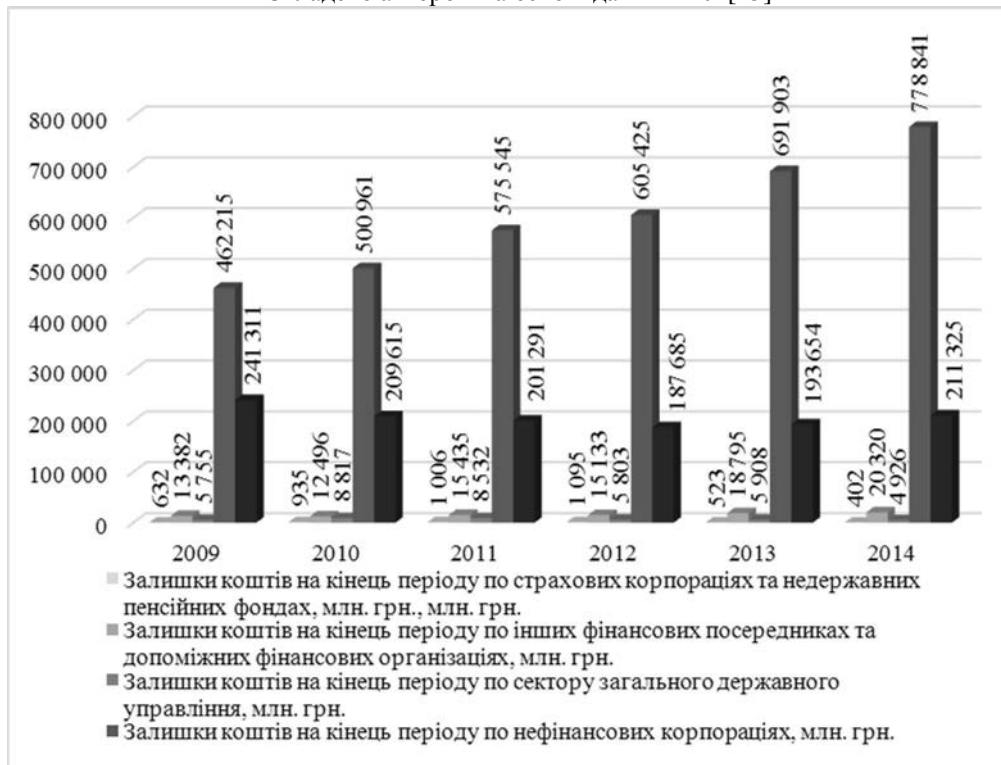


Рис. 2. Кредити, надані резидентам у розрізі секторів економіки

* Складено автором на основі даних НБУ [13]

Ринок кредитних ресурсів як елемент фінансового ринку залежний від процесів, що відбуваються в суспільстві. А фінансова нестабільність, яка здебільшого має постійний характер у вітчизняній економіці з критичним загостренням у певні періоди, створена за рахунок політичних прорахунків та викликає панічні настрої у всього населення з негативними макроекономічними наслідками. Закономірним є те, що на ринок кредитних ресурсів, як сферу фінансових відносин, мають вплив як зовнішні фактори, що не залежать від кредитування, так і внутрішні. Ми виділяємо, на нашу думку, основні фактори, які мають негативне значення для ринку кредитних ресурсів, на даний час, а саме:

- Фінансово-економічна криза;
- Погіршення фінансових зв'язків на регіональному та державному рівнях;
- Інфляція;
- Валютна нестабільність;
- Втрата контролю з боку НБУ валютної ситуації;
- Нераціональне рефінансування комерційних банків;
- Зменшення обсягів державного фінансування;
- Військовий конфлікт на сході України;
- Зруйнування транспортної інфраструктури на сході держави;
- Втрата зв'язку з анексованою АР Крим;
- Зменшення реальних доходів населення та зниження купівельної спроможності;
- Ускладнення економічних, фінансових та торговельних відносин з Російською Федерацією;

- Зниження обсягів виробництва базових галузей економіки;

- Несприятливий інвестиційний клімат

Значна кількість факторів негативного впливу на ринок кредитних ресурсів викликає зростання прострочених кредитів у банківському середовищі. Прострочена заборгованість свідчить як про негативну загальну макроекономічну ситуацію, так і про стан банківського сектору з його проблемами у кредитному портфелі, падінням рентабельності та ліквідності, втратою репутації. На рисунку 3, за допомогою діаграми зображаємо загальну ситуацію щодо прострочених кредитів, наданих нефінансовим корпораціям у відсотковому співвідношенні, за видами економічної діяльності, станом на кінець грудня 2014 року. Зауважимо, що присутня тенденція до неповернення кредитної заборгованості в сільському, лісовому та рибному господарствах, будівництві, переробній промисловості та ін. Проте у корпоративному кредитному портфелі основний обсяг прострочених кредитів належить компаніям переробної промисловості (36% від загального обсягу прострочених кредитів на кінець грудня 2014 року). Загальний обсяг прострочених кредитів, наданих нефінансовим корпораціям становить 95 324 млн. грн. (станом на кінець грудня 2014 року). Треба врахувати, що нефінансові корпорації у 2014 році отримали 778 840 млн. грн. кредитів. Відповідно 12,24% кредитів від загального обсягу наданих кредитних ресурсів нефінансовим корпораціям, прострочено [13].

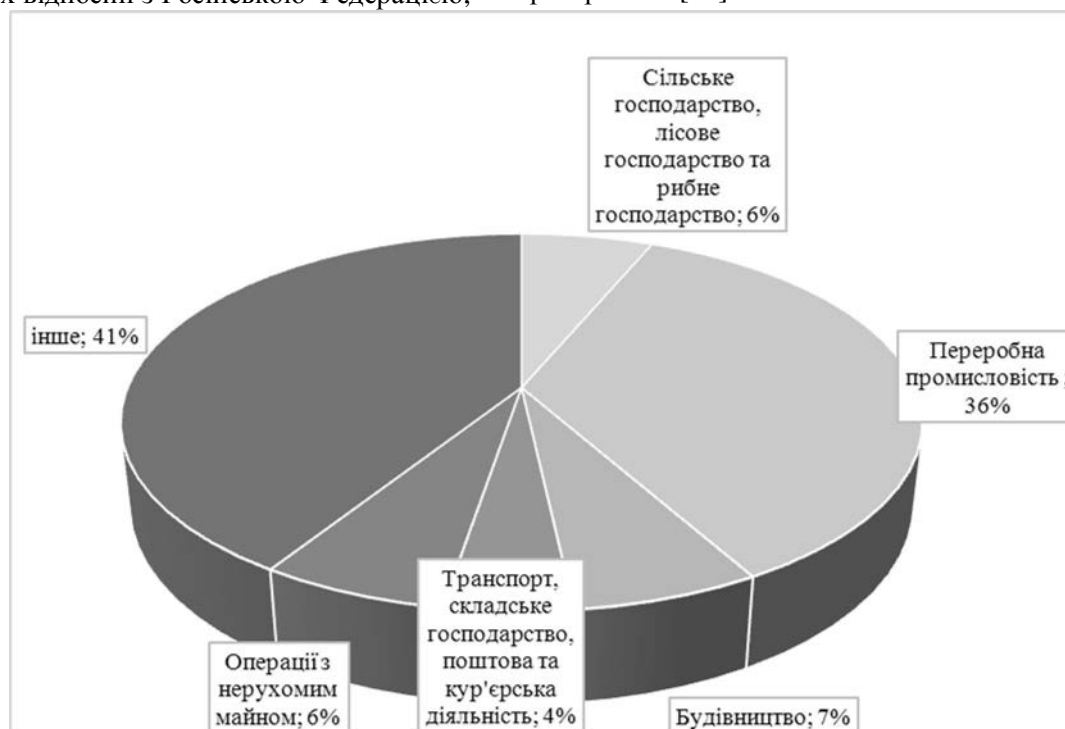


Рис.3. Прострочені кредити, надані нефінансовим корпораціям, за видами економічної діяльності, станом на кінець грудня 2014 року

*Складено автором на основі даних НБУ [13]

Безумовно, для розвитку національної традиційними та інноваційними шляхами економіки необхідно всіма можливими сприяти кредитуванню виробничих сфер за

допомогою різних програм. Проте важливою складовою на всіх етапах кредитування є дотримання вимог щодо запобігання простроченої заборгованості. Ефективна у розв'язанні проблеми прострочених кредитів коректна та адекватна оцінка кредитоспроможності позичальника від початку процедури надання кредиту, яка передбачає поетапне втілення кроків, а саме:

- Точний аналіз фінансової звітності, бізнесу та менеджменту позичальника;
- Раннє реагування з боку банку на виникнення проблемної ситуації щодо повернення кредиту;
- Перевірка своєчасності виконання зобов'язань перед банком;
- Дослідження ймовірного впливу форс-мажорних обставин;
- Аналіз кредитного ризику [14].

Основна частина проблемних кредитів появилась ще у 2008-2009 рр., а якість кредитів після 2010 року набагато вища, оскільки банки

використовують різноманітні рейтингові системи та скоринги для оцінки платоспроможності позичальника. Одне з основних завдань, що стоять перед фінансовим ринком, - забезпечити стійкий імунітет ринку кредитних ресурсів від політично заангажованих фінансового характеру потрясінь і маніпуляцій.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Ринок кредитних ресурсів змушений функціонувати відповідно до макроекономічних умов, що сформувалися в Україні. На даному етапі розвитку вітчизняної економіки, ринок кредитних ресурсів потребує винятково продуманої поетапної модернізації. Саме фінансово-економічна модернізація може мати безліч вимірів і виявів. Проте основною її метою має бути гарантія сталого економічного розвитку фінансового ринку для забезпечення конкурентоспроможних фінансово-економічних відносин на ринку кредитних ресурсів.

Список літератури:

1. Глушенко С.В. Кредитний ринок: інститути та інструменти. Навчальний посібник. — Київ: НАУКМА, 2009. — 153 с.
2. Буднік М. М. Фінансовий ринок : навч. посібник / М. М. Буднік, Л. С. Мартошова, Н. В. Сабліна. — Харків : ХНЕУ, 2007. — 432 с.
3. Еш С. М. Фінансовий ринок. Навч. посіб. 2-ге вид. — К.: Центр учбової літератури, 2011. — 528 с.
4. Москвічова О.С. Сутність державного регулювання ринку кредитних послуг в умовах банківської кризи / Олена Сергіївна Москвічова // Бізнес інформ. — 2013. — №5(424). — С. 324-328.
5. Сікорський І. А. Формування ринку кредитних послуг комерційних банків / І. А. Сікорський // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. — 2009. — Вип. 24. — С. 347-354.
6. Кроливецкая В.Э. Кредитный рынок как сегмент финансового рынка / В.Э. Кроливецкая, Л.П. Кроливецкая // Журнал правовых и экономических исследований. — 2012. — №1. — С.22-27.
7. Миськів Г. В. Дослідження етапів становлення кредитного ринку України / Г. В. Миськів // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»: збірник наукових праць / ред. кол. : І. Д. Пасічник, О. І. Дем'янчук. — Острог: Видавництво Національного університету «Острозька академія», 2014. — Випуск 26. — С. 67-72.
8. Пластун В.Л. Ринок фінансових послуг: Навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисципліни / Уклад. В.Л. Пластун. — Суми: УАБС НБУ, 2007. — 166 с.
9. Банківська енциклопедія / С. Г. Арбузов, Ю. В. Колобов, В. І. Міщенко, С. В. Науменкова. — К. : Центр наукових досліджень Національного банку України : Знання, 2011. — 504 с. — (Інституційні засади розвитку банківської системи України).
10. Господарський кодекс від 16.01.2003 № 436-IV зі змінами та доповненнями: за станом на 12 лютого 2015 р./ Верховна Рада України. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/436-15>. — Назва з екрану
11. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т. 2 / Редкол.: ...С.В. Мочерний (відп. Ред.) та ін.. — К.: Видавничий центр «Академія», 2002. — 848 с.
12. Економічна енциклопедія: У трьох томах Т.3 / Редкол.: ...С.В. Мочерний (відп. Ред.) та ін. — К.: Видавничий центр «Академія», 2002. — 952с.
13. Офіційний сайт Національного банку України. [Електронний ресурс] — Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/control/uk/index>
14. Осадчий І. Шляхи вдосконалення роботи з проблемними активами банків України / І. Осадчий // Вісник української академії банківської справи: науково-практичний журнал. — 2011.- №1(30). — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://lib.uabs.edu.ua/library/Visnik/Numbers/1_30_2011/30_03_03.pdf

Анотація

Кристина Підгайна

ИССЛЕДОВАНИЕ ТЕНДЕНЦИЙ НА РЫНКЕ КРЕДИТНЫХ РЕСУРСОВ УКРАИНЫ

В статье автор анализирует понятия, которые тесно связаны с рынком кредитных ресурсов. В статье исследованы факторы негативного влияния дестабилизирующих экономических процессов, которые имеют непосредственную связь с рынком кредитных ресурсов. Приведены сгруппированы статистические данные по предоставленным кредитам за последние годы.

Ключевые слова: кредит, банк, рынок кредитных ресурсов, финансовый рынок

Summary

Khrystyna Pidgaina

RESEARCH OF THE TRENDS IN UKRAINIAN MARKET OF CREDIT RESOURCES

In this article the author examines the concepts that are closely related to the market of credit resources. The paper includes investigation of the destabilizing factors, which have a direct connection with the market of credit resources, and their negative impact for economic processes. The grouped statistics on loans granted in recent years are shown in the paper.

Keywords: credit, bank market of credit resources, financial market

ДЖЕРЕЛА РИЗИКІВ ПЛАТІЖНОЇ СИСТЕМИ ТА ЇХ НАСЛІДКИ

Аналізуються ризики платіжних систем, їх джерела та наслідки. Виокремлюються ризики самої платіжної системи, конкретного банка-учасника та платіжного інструмента, ризики взаємозв'язків платіжних систем.

Ключові слова: платіжна система, ризик, кредитний ризик, ризик ліквідності, нагляд (оверсайт) платіжних систем

Постановка проблеми. Для забезпечення оптимального поєднання надійності та ефективності в роботі платіжної системи, необхідно контролювати ризики, які їй притаманні. Здійснюючи нагляд (спостереження) за платіжними системами центральні банки (ЦБ) зацікавлені в аналізі джерел цих ризиків, оскільки відповідальні за відповідність їх функціонування міжнародним стандартам та попередження системного ризику. Тому оверсайт повинен вимагати постійного внутрішнього моніторингу таких ризиків у платіжних системах, адже останні характеризуються наявністю значного рівня ризику у різних областях внаслідок великої кількості інституційних та інфраструктурних взаємозв'язків і взаємозалежності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз спеціальних джерел і публікацій показує, що, незважаючи на швидкий протягом останніх років розвиток ринку платіжних систем в Україні, у вітчизняній науковій літературі поки що мало уваги приділяється і теоретичним, і практичним питанням даної проблематики. Окремі аспекти проблеми ризиків платіжних систем висвітлюються В. Кравцем, О. Махаєвою, В. Міщенко, А. Морозом, М. Савлуком та іншими українськими вченими. У працях зарубіжних науковців, зокрема В. Вудфорда, В. Тенкіна, Ч. Бурхарда порушується ряд питань пов'язаних з ризиками платіжних систем і функціонуванням електронних грошей.

Викладення основного матеріалу. Базовим законом, що визначає загальні засади функціонування платіжних систем в Україні та загальний порядок проведення переказу коштів у межах України, є Закон України «Про платіжні системи та переказ коштів в Україні» [2]. Законодавство України передбачає діяльність і України приватних внутрішньодержавних та міжнародних платіжних систем як спеціалізованих платіжних систем (СПС). Внутрішньодержавна платіжна система – платіжна система (ПС), у якій платіжна організація (комерційні банки або небанківські установи) є резидентом, яка здійснює свою діяльність і забезпечує проведення коштів виключно в межах України. Міжнародна платіжна система – та, в якій платіжна організація може бути як резидентом так нерезидентом і яка здійснює свою діяльність на території двох і більше країн.

НБУ є платіжною організацією та розрахунковим банком для двох створених ним платіжних систем – Системи електронних платежів (СЕП) та Національної системи масових електронних платежів (НСМЕП). Ці системи державні платіжні системи і практично формують національний платіжний простір. Приватні СПС лише доповнюють такий простір [1].

З метою гарантування безперервного та ефективного функціонування ПС центральними банками багатьох країн світу здійснюється нагляд (оверсайт) платіжних систем і систем розрахунків. НБУ затвердив Положення про нагляд (оверсайт) платіжних систем і систем розрахунків в Україні, згідно з яким він встановлює порядок здійснення оверсайту, визначає категорії важливості ПС і вимоги до них, здійснює оцінювання ПС на відповідність встановленим вимогам і міжнародним стандартам оверсайту, проводить перевірку об'єктів оверсайту тощо [3]. Діяльність НБУ щодо оверсайту платіжних систем сприяє також виявленню та попередженню проявів ризиків у платіжних системах, захисту інтересів їх користувачів та підтримці довіри населення до платіжних систем та платіжних інструментів.

Особливістю ризиків платіжних систем є їх недовга тривалість, проте тривале відновлення нормальної роботи. Вони породжуються багатосторонніми залежностями та чутливістю до швидкості операцій кредитування та ліквідності фінансових організацій.

Така залежність часто створює складні транзакційні потоки, що у поєднанні із конструкцією самої системи може призвести до суттєвого зростання попиту на кредит в рамках одного дня як на регулярній, так і епізодичній основі. Певний рівень денних кредитів може сприйматися для забезпечення надійного функціонування платіжних систем, але ж при збільшенні залучень у інших кредитних установ або у ЦБ, фінансова установа може зіштовхнутися з ризиком виходу за межі запланованого ресурсу. Окрім того, заходи ЦБ з обмеження одноденного кредитування можуть викликати перенесення ризиків на приватні спеціалізовані платіжні системи.

Вимір наслідків від появи ризикових подій завжди пов'язаний з небезпекою отримання завищеної або заниженої оцінки. Наприклад, переоцінка можлива, коли не можна передбачити вірогідність заміни СПС у випадку призупинення

операцій. Наслідки взагалі важко оцінити, якщо певні визначені ризики або зв'язки між ризиками ігноруються як це буває в складних інтегрованих системах.

Ризики дебетових платіжних інструментів зазвичай пов'язані із незначними сумами коштів, найбільш суттєвими тут є ризики кримінального характеру, інформаційних систем, адміністративні. Хвиля підробок платіжних карт може підірвати довіру суспільства до цього конкретного платіжного інструменту, але самі такі інструменти системного ризику не породжують. Результати появи ризикових подій призводять до виникнення збитків за кредитами або виникнення потреб з ліквідністю. Загальним результатом може бути поява вірогідності системного ризику, яка загрожує операційній спроможності всієї мережі платіжної системи.

Банки, які не проводять свої розрахунки через СПС (в Україні – це внутрішньодержавні та міжнародні платіжні системи, тобто такі, де платіжною організацією не є НБУ) можуть досягти скорочення своїх потреб у ліквідних коштах на відміну від платежів у системі розрахунків в реальному часі. Проте при цьому у банків виникає вірогідність кредитного ризику як у банку-кореспондента або у банку, який приймає участь в угодах по взаємозаліках.

Коли проводяться розрахунки через рахунки в банках-кореспондентах, кошти ЦБ не використовуються, і банки допускають ризик ліквідності, оскільки контрагенти можуть мати труднощі з використанням вимог у випадку банкрутства банку. Проблеми в одному банку можуть розповсюджуватись на інші банки, тому розрахунки великими сумами поза платіжними системами (в Україні – поза СЕП НБУ) можуть створювати загрозу для фінансової стабільності.

Ризики в платіжних системах доцільно розглядати, аналізуючи фази платіжної транзакції в системі розрахунків у режимі реального часу або при розрахунках у системі взаємозаліків. Цикл розрахунків починається з уведення учасником системи розпорядження по платежу і завершується кінцевим розрахунком по даному платежу. Ризик ліквідності в платіжних системах виникає, коли існує вірогідність неотримання ліквідних коштів у очікуваний інтервал часу. Учасник, який уже зіткнувся з проблемою ліквідності по відношенню до даної суми, зобов'язаний поповнити нестачу ліквідності іншими способами. Він буде вимушений або залучати кошти на грошовому ринку, або купувати цінні папери в режимі реального часу, що і в першому, і в другому випадку, як правило, пов'язано із збитками.

При оцінці ризиків платіжних систем необхідно розділяти їх на ризики, притаманні платіжній системі, конкретному банку-учаснику та окремим продуктам ринку платіжних послуг. Ризик, властивий системі, виникає, коли конкретний сегмент ПС (наприклад, системи, яка використовує платіжні карти) виходить з ладу і породжує суттєву загрозу для стабільності та

стійкості ПС. Окрім цього, існують також системні ризики – вони виникають в екстремальних ситуаціях, при яких спроможність системи надавати платіжні послуги суспільству суттєво послаблюється через вихід з ладу її (системи) або певної життєво важливої частини системи. Ризик, специфічний для банку, призводить до збитків конкретного банку. Ризик платіжних продуктів зазвичай відноситься до конкретної форми платіжного інструменту.

Існують також ризики, які виникають внаслідок взаємозв'язків платіжних систем. Такі взаємозв'язки можуть виникати різними шляхами, завдяки, наприклад, таким чинникам:

- членству в двох СПС, коли неплатоспроможність члена однієї ПС може матеріалізувати кредитний ризик в обох системах;

- один і той же оператор послуг платіжної інфраструктури може використовуватись більш ніж однією СПС або різні оператори можуть використовувати, наприклад, одну телекомунікаційну компанію, тоді збій в роботі оператора або телекомунікаційної компанії може реалізувати ризики в декількох системах водночас;

- ліквідність в одній ПС може частково залежати від іншої ПС.

Проблемою у вимірі ризиків ПС є відсутність системного збору інформації по ризикам, яка б допомагала розраховувати вірогідність, виходячи з попереднього досвіду. Більше того, деякі ризики притаманні надзвичайно рідкісним подіям, для яких практично неможливо отримати статистичні оцінки вірогідності події внаслідок недостатності спостережень.

На нашу думку, особливою проблемою в моніторингу ризиків платіжних систем є те, що для більш важливих ризиків вірогідність дуже мала але і збитки у випадку їх реалізації дуже великі як для банку так і для всієї економіки. Такі ризики подібні з тими, які відносяться до подій на АЕС, природних катаклізмів.

Суттєвою важливою характеристикою сучасної платіжної системи є висока ступінь використання інформаційних технологій (практично 100 %) і залежність від інфраструктури, побудованої на інтернет-комунікаціях (ІСТ) [4]. Неправильне використання каналів зв'язку ІСТ може швидко створити умови для руху коштів в кримінальних цілях. Забезпечення адекватної безпеки для платіжних переказів, які використовують найновіші канали платежів попереджає різні проблеми для банків, Центрального банку, який здійснює нагляд (оверсайт) за платіжними системами. Операційне середовище ПС постійно змінюється, стає все більш складним для виявлення оцінки і моніторингу ризиків. Наприклад, розвиток Інтернету сприяв появі абсолютно нових типів платіжних систем і каналів, окремі з яких функціонують за рамками традиційних банківських систем.

Ризики ПС пов'язані з їх структурою й операціями, учасниками систем і з процедурами

переказу коштів. Вони впливають і на систему клієнтських, і на систему міжбанківських платежів. Для визначення й оцінки ризиків ПС

необхідно складати чітку схему їх класифікації, проводити оцінку вірогідності появи ризиків і кількісну оцінку можливих збитків.

Список літератури:

1. Кравець В. Розвиток платіжних систем в Україні та новітні форми розрахунків // Вісник НБУ. – 2011. – №10. – С 45-47.

2. Закон України «Про платіжні системи та переказ коштів в Україні» від 19.04.2014, підстава 1170-18 / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2346-14>

3. Положення про нагляд (оверсайт) платіжних систем та системи рахунків в Україні. Затверджено Постановою Правління Національного банку України 28.11.2014 № 755.

4. Вдосконалення платіжної системи як необхідна умова забезпечення фінансової стабільності // Електронний ресурс. – Режим доступу: [www.old.niss.gov.ua / Monitor](http://www.old.niss.gov.ua/Monitor)

Анотація

Елена Цыганкова

ИСТОЧНИКИ РИСКОВ ПЛАТЕЖНОЙ СИСТЕМЫ И ИХ ПОСЛЕДСТВИЯ

Анализируются риски платежных систем, их источники и последствия. Выделяются риски самой платежной системы, конкретного банка-участника и платежного инструмента, риски взаимосвязей платежных систем.

Ключевые слова: *платежная система, риск, кредитный риск, риск ликвидности, наблюдение (оверсайт) платежных систем.*

Summary

Olena Tsygankova

SOURCE OF PAYMENT SYSTEM RISKS AND THEIR CONSEQUENCES

Analyzes the risks of payment systems, their sources and consequences. Distinguishes risks of the payment system, specific participating bank and payment instruments, risk of relationships in payment systems.

Keywords: *payment system risk, credit risk, liquidity risk, supervision (oversight) of payment systems*

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК І АУДИТ

УДК 339.138:657.471:002

© Лукан О. М., 2015

ДВНЗ “Прикарпатський національний університет ім. В. Стефаника”, Івано-Франківськ

ДОКУМЕНТУВАННЯ ОБЛІКУ ВИТРАТ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Розкрито значення документування в системі бухгалтерського обліку витрат маркетингової діяльності. Доведено необхідність розробки і групування первинних документів обліку маркетингових витрат. Наведено основні вимоги до первинної документації господарських операцій маркетингової діяльності в сучасних умовах господарювання.

Ключові слова: документування, первинний облік, витрати маркетингової діяльності, обліковий процес, якість інформації.

Постановка проблеми. В умовах конкурентного середовища для утримання та зміцнення своїх позицій на ринку підприємство повинно проводити маркетингову діяльність. Для аналізу ефективності витрат на маркетинг необхідна якісна інформаційна база, яку формує система бухгалтерського обліку. Першочерговим етапом системи обліку є процес документування фактів господарських операцій, від ефективної організації якого залежить якість подальшої облікової інформації поточного та підсумкового обліку.

Аналіз останніх джерел і публікацій. Загальні питання обліку витрат досліджували відомі вітчизняні науковці: Ф. Ф. Бутинець, С. Ф. Голов, Г. Г. Кірейцев, Є. В. Мних, М. В. Кужельний, Л. В. Нападовська, В. В. Сопко, М. С. Пушкар та інші. Проблеми документування обліку витрат маркетингової діяльності розглядали різні вчені в розрізі окремих елементів маркетингових витрат. Зокрема, О. В. Данілочкіна та Л. С. Шатковська досліджували документування операцій із реалізації продукції в умовах розвитку форм збутової діяльності [6]; І. Ю. Тимрієнко аналізує організацію бухгалтерського обліку витрат на якість продукції в частині облікових номенклатур та розподіл посадових обов'язків [5]; О. О. Височан розглядає документування обліку витрат на підготовку й освоєння виробництва нової продукції [1] та інші.

Виділення нерозв'язаних раніше частин загальної проблеми. Отже, проблеми документування обліку витрат маркетингової діяльності лишаються поза увагою науковців і недостатньо розглянені, що й зумовлює актуальність нашого дослідження.

Формулювання цілей статті. Метою статті є дослідження процесу документування та обґрунтування необхідності розробки та групування первинних документів обліку витрат маркетингової діяльності підприємств хлібопекарської галузі.

Викладення основного матеріалу дослідження. Облік витрат маркетингу залежить від організації етапів облікового процесу (рис. 1). Систему бухгалтерського обліку складає первинна та вторинна інформація. Первинна інформація відіграє важливу роль, оскільки виникає безпосередньо у процесі здійснення господарських операцій і виступає базою ведення бухгалтерського обліку на підприємстві. Така інформація міститься в первинних документах і є підставою для відображення на рахунках бухгалтерського обліку даних щодо обсягу витрат на маркетингові заходи. Під вторинною розуміють інформацію, отриману в результаті опрацювання первинних даних, яка відображається в облікових реєстрах і звітності.

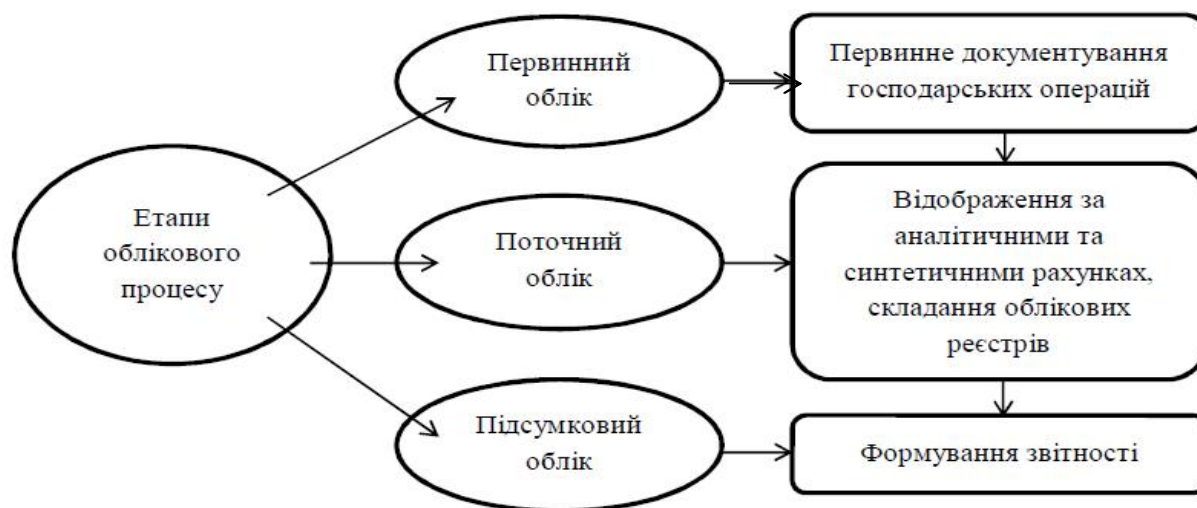


Рис. 1. Характеристика етапів облікового процесу [власна розробка]

В обліковому процесі первинний облік відіграє важливу роль, оскільки забезпечує неперервне відображення фактів маркетингової діяльності та витрат на її проведення. Подальше відображення господарських операцій стосовно маркетингових витрат на рахунках бухгалтерського обліку проводиться на основі підтверджуючих первинних документів.

Документування в обліку розглядають як сукупність первинних документів, у яких відображаються господарські операції підприємства. Отже, документування витрат маркетингової діяльності – це процес безперервного відображення фактів господарських операцій маркетингової діяльності на підприємстві. Відповідно до Закону України “Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні”, під господарською операцією розуміється дія або подія, яка викликає зміни в структурі активів та зобов’язань, власному капіталі підприємства [2, ст. 1].

Виходячи з наведеного визначення до господарських операцій маркетингової діяльності належить відносити дії або події, пов’язані із проведенням різного роду маркетингових заходів та управлінням маркетингу загалом, що зумовлюють зміну активів, зобов’язань і власного капіталу підприємства. Зокрема, це витрати товарної та цінової політики, комунікаційних заходів, збутових операцій тощо.

Документування витрат маркетингової діяльності включає сукупність документів, у яких відображаються господарські операції пов’язані із маркетингом, а саме: витрати на маркетингові дослідження ринку, рекламні заходи, стимулювання збуту, система знижок, брак продукції та його виправлення або відшкодування, адміністративні витрати маркетингової діяльності, розрахунки з оплати праці та соціального страхування працівникам відділу маркетингу (збуту), амортизаційні відрахування та ремонт основних засобів, нематеріальних активів тощо.

Документи в системі бухгалтерського обліку є базою та виступають беззаперечним доказом здійснення господарської операції маркетингової діяльності на підприємстві. Важливий аспект в організації первинного обліку витрат маркетингу – розмежування первинних документів на основні та супровідні. До основних документів належить відносити накази (розпорядження) керівника підприємства, договори, рахунки, а до супровідних – накладні, акти, розрахункові документи тощо. Основні документи дозволяють проводити оперативний облік і управляти обсягом витрат маркетингової діяльності.

Крім документування, первинний облік витрат маркетингу передбачає також стадію першочергового опрацювання інформації в первинних документах стосовно витрат маркетингової діяльності. Як показує практика, на сьогодні однією з основних проблем первинного обліку маркетингових витрат є недостатня організованість системного підходу до відображення первинних даних щодо понесених витрати підприємства на маркетингову діяльність. Облікові первинні дані частково дублюються і не забезпечують якісною інформацією бухгалтерські служби, що впливає на ефективність обліку й управління маркетинговими витратами. Для вирішення даної проблеми необхідне затвердження на підприємстві переліку первинних документів відповідно до запланованих маркетингових заходів і витрат на їх проведення.

Документація є початковим етапом обліку, елементом методу бухгалтерського обліку, способом первісного відображення об’єктів витрат маркетингу, що дозволяє проводити безперервне управління. Процес документування чітко регламентується діючим законодавством. Зокрема, Законом України “Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні” визначено обов’язковість складання первинних документів під час здійснення господарської операції, а якщо це неможливо безпосередньо після її закінчення. Частиною другою статті 9 даного

Закону регламентовано обов'язкові реквізити первинних документів [2, ст. 9].

Положення про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку від 24.05.1995 р. № 88 установлює порядок створення, прийняття і відображення у бухгалтерському обліку, а також зберігання первинних документів, облікових реєстрів, бухгалтерської звітності підприємствами, їх об'єднаннями та госпрозрахунковими організаціями (крім банків) незалежно від форм власності, установ та організацій, основна діяльність яких фінансується за рахунок коштів бюджету [4]. Податковий кодекс України встановлює основні вимоги до підтвердження даних, визначених у податковій звітності [3, ст. 44].

Як бачимо, регламентування процесу документування із боку держави достатнє, однак, як показує практика, на вітчизняних підприємствах більша увага приділяється узагальнюючому обліку для формування фінансової та податкової звітності. У результаті чого унеможливується контроль за витратами коштів, оскільки неодноразово наведену в реєстрах обліку інформацію не можна звірити у зв'язку з відсутністю підтверджуючих первинних документів.

Для ефективної організації первинного обліку необхідно розробляти форми первинних документів, інструкції стосовно їх оформлення та затверджувати їх перелік з групами. На нашу думку, доцільне групування форм первинних документів за окремими операціями комплексу облікового забезпечення й управління маркетинговою діяльністю в цілому (табл. 1). Дане групування первинних документів дозволить чітко ідентифікувати маркетингові витрати за функціями і забезпечить їх подальше відображення в поточному обліку.

Відзначимо, що інформація первинної документації, окрім підтвердження фактів, також цінна для аналізу і дає можливість визначати, як узагальнюючі показники витрат маркетингової діяльності загалом, так і за окремими маркетинговими заходами.

У сучасних умовах господарювання із підвищенням ролі документування зростають вимоги до оформлення первинних документів. До основних вимог первинного документування господарських операцій маркетингової діяльності належать:

- своєчасність складання первинних документів;
- повне висвітлення господарських операцій маркетингу;

Таблиця 1

Рекомендована номенклатура первинних документів обліку витрат у розрізі облікового забезпечення й управління маркетинговою діяльністю підприємств хлібопекарної галузі

| | № п/п | Господарська операція маркетингової діяльності | Первинний документ |
|-----------------------------------|-------|---|--|
| Збут продукції | 1. | Реалізація готової продукції | Договір поставки, товарно-транспортна накладна, платіжні документи |
| | 2. | Витрати на перевезення готової продукції (паливно-мастильні матеріали) | Дорожний лист, розрахунковий чек |
| | 3. | Закупівля пакувальних матеріалів, тари | Акт оприбуткування пакувальних матеріалів, платіжні документи |
| | 4. | Нарахована заробітна плата продавцям, торговим агентам, водіям та іншим працівникам збуту | Трудова угода, табель обліку робочого часу, подорожний лист, акт приймання виконаних робіт, розрахунково-платіжна відомість працівника |
| | 5. | Відпуск матеріалів на ремонт тари | Акт списання матеріальних цінностей, накладна на внутрішнє переміщення матеріальних цінностей |
| | 6. | Відрядження працівника збуту | Авансовий звіт і підтверджуючі документи понесених підзвітною особою витрат |
| Товарна та цінова політика | 1. | Витрати на маркетингові дослідження, проведені власними силами і на замовлення | Акти виконаних робіт, рахунки, розрахунково-платіжна відомість працівника |
| | 2. | Удосконалення приладів та обладнання, призначені для проведення контролю якості продукції | Акт виконаних робіт, рахунок |
| | 3. | Систематизація даних про витрати на якість продукції | Розрахунково-платіжна відомість працівника |
| | 4. | Списана вартість бракованої продукції | Акт ліквідації, накладна |

| | | | |
|--|----|---|---|
| | 5. | Витрати на виправлення браку | Акт списання матеріальних цінностей, наряд на відрядну роботу |
| | 6. | Задоволення рекламаций | Рекламація, платіжне доручення, розрахункова квитанція |
| | 7. | Аналіз цінової політики конкурентів, розробка цінової політики | Розрахунково-платіжна відомість працівника |
| | 8. | Надання знижок покупцям | Договір поставки, купівлі-продажу, рахунки із зазначенням знижки, наказ (розпорядження) керівника підприємства про систему знижок, розрахунок бухгалтерії |
| Комунікаційна політика | 1. | Замовлення рекламних послуг | Рахунки, акти виконаних робіт (наданих послуг), |
| | 2. | Витрати на створення та обслуговування інтернет-сайту | Акт виконаних робіт, рахунки, Розрахунково-платіжна відомість працівника |
| | 3. | Участь у ярмарках | Наказ (розпорядження) керівника підприємства про участь у виставці, договір на участь у ярмарку, звіт про участь у ярмарку, авансовий звіт працівника |
| | 4. | Проведення дегустації продукції з метою рекламної діяльності | Акт списання, наказ керівника, звіт відповідальних осіб за проведення дегустації, накладні |
| | 5. | Замовлення рекламних матеріалів (листівки, брошури тощо) | Акт виконаних робіт, рахунки |
| | 6. | Реклама у засобах масової інформації та інші види рекламних послуг | Рахунки, акти виконаних робіт (наданих послуг) |
| Управління маркетинговою діяльністю | 1. | Амортизація основних засобів та нематеріальних активів відділу маркетингу (збуту) | Розрахунок амортизації основних засобів і нематеріальних активів |
| | 2. | Оплата за опалення, освітлення, водопостачання, телефонний зв'язок тощо | Договори, рахунки, платіжні документи |
| | 3. | Ремонт основних засобів відділу маркетингу (збуту) | Акт виконаних робіт, рахунки, платіжні документи, акт списання матеріальних цінностей |
| | 4. | Канцелярське приладдя та інші МШП відділу маркетингу (збуту) | Накладні, товарно-транспортні накладні, платіжні документи |
| | 5. | Оплата праці працівникам відділу маркетингу (збуту) та витрати на соціальне страхування | Трудова угода, табель обліку робочого часу, розрахунково-платіжна відомість |
| | 6. | Оплата праці маркетологу або менеджера по збуту на підприємстві та витрати на соціальне страхування | Трудова угода, табель обліку робочого часу, розрахунково-платіжна відомість працівника |

Джерело: розроблено автором

– змістовність, наведення кількісних і якісних даних стосовно маркетингових витрат;
 – підтвердження факту витрат;
 – законність проведених господарських операцій маркетингової діяльності;
 – наявність обов'язкових реквізитів первинних документів.

Для спрощення й уникнення дублювання первинної інформації в документах виникає необхідність розробки та використання власних форм первинних документів із урахуванням специфіки організації облікового процесу, графіку документообігу тощо. Розробка власних бланків первинних документів повинна ґрунтуватися на загальних вимогах

документування та містити обов'язкові і додаткові реквізити. Чисельність і зміст додаткових реквізитів залежатиме від характеристики господарських операцій маркетингової діяльності.

Важливим аспектом процесу документування є затвердження графіка документообігу на підприємстві. Даний локальний акт забезпечує упорядкування документів і регламентує обов'язки відповідальних осіб стосовно складання первинних документів, оскільки документування господарських операцій здійснюється в переважній більшості не працівниками бухгалтерії, а служби маркетингу (збуту), маркетологами та безпосередніми виконавцями маркетингових заходів.

На думку О. В. Данілочкіної та Л. С. Шатковської, кожного виконавця необхідно забезпечити графіком документообігу із зазначенням функціональних обов'язків щодо формування первинних документів. Службові особи повинні бути поінформовані про відповідальність за неякісне складання документів, несвоєчасне їх подання, недостовірність даних у наведених документах, при цьому в Положенні про оплату праці необхідно передбачати адміністративні стягнення за порушення графіка документообігу [6, с. 322].

Враховуючи вищенаведене, для поліпшення первинного обліку вважаємо за доцільне на підприємствах у Положенні про службу маркетингу (збуту) та в Посадових інструкціях визначати обов'язки працівників стосовно

складання первинних документів, строки подання, відповідальність тощо. Це дозволить забезпечити відмінне та своєчасне документування господарських операцій працівниками відділу маркетингу (збуту), маркетологами та менеджерами зі збуту на підприємстві.

Отже, ефективна організація процесу документування забезпечує систему бухгалтерського обліку інформацією, здатною впливати на управлінські рішення. Організація первинного обліку є базовою ланкою облікового процесу витрат маркетингової діяльності, від рівня якої залежить якість облікової інформації.

Висновки та перспективи подальших досліджень Підсумовуючи вищенаведене, можна зробити висновки, що процес документування обліку маркетингових витрат відіграє важливу роль, оскільки є не лише основою подальшого відображення в системі бухгалтерського обліку, але й забезпечує управлінський персонал інформацією про витрати маркетингу для оперативного контролю та аналізу ефективності.

Проведене нами дослідження свідчить, що, незважаючи на належний рівень регламентації з погляду нормативно-правового забезпечення процесу документування має місце недостатньо ефективна система організації первинного обліку. Тому доцільними й ефективними, на нашу думку, є процеси розробки первинних документів і групування їх за окремими операціями комплексу маркетингу підприємств хлібопекарної галузі.

Список літератури:

1. Височан О. О. Документування обліку витрат на підготовку та освоєння виробництва нової продукції / О. О. Височан // Економічний вісник Донбасу. – 2014. – № 1. – С. 188 – 193.
2. Закон України “Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні” від 16.07.1999 р. № 996-14 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.
3. Податковий кодекс України від 02.12.10 р. № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
4. Положення про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку. Затверджено наказом Міністерства фінансів України від 24.05.1995 р. № 88 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0168-95>.
5. Тимпівенко І. Ю. Організація бухгалтерського обліку витрат на якість продукції: облікові номенклатури та розподіл посадових обов'язків / І. Ю. Тимпівенко // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу : міжнародний збірник наукових праць. – 2011. – Вип. 3 (21). – С. 365 – 271.
6. Шатковська Л. С. Документування операцій з реалізації продукції в умовах розвитку форм збутової діяльності / Л. С. Шатковська, О. В. Данілочкіна // Науковий вісник НУБіП України. – 2012. – Вип. 169. – С. 320 – 325.

Анотація

Александра Лукан

ДОКУМЕНТИРОВАНИЕ УЧЕТА РАСХОДОВ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Раскрыто значение документирования в системе бухгалтерского учета расходов маркетинговой деятельности. Обоснована необходимость разработки и группировки первичных документов учета маркетинговых расходов. Приведены основные требования к первичной документации хозяйственных операций маркетинговой деятельности в современных условиях хозяйствования.

Ключевые слова: документирование, первичный учет, расходы маркетинговой деятельности, учетный процесс, качество информации.

Summary

Oleksandra Lukan

DOCUMENTING OF ACCOUNT OF EXPENDITURE OF MARKETING ACTIVITY

The value of documenting is exposed in the system of record-keeping of charges of marketing activity. The necessity of development and grouping of primary documents of account of marketing charges is well-proven. The basic requirements over are brought to primary documentation of economic operations of marketing activity in the modern terms of menage.

Keywords: documenting, primary account, expenditure of marketing activity, registration process, quality of information.

ПІДВИЩЕННЯ ДІЄВОСТІ РІШЕНЬ З ПРОБЛЕМ РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА НА ПІДГРУНТІ МАТЕМАТИЧНИХ МОДЕЛЕЙ

Досліджуються існуючі інструменти підтримки малого підприємництва та можливість застосування методів економіко-математичного моделювання та інформаційних технологій в управлінні його розвитком. Запропонована методологія моделювання передбачає побудову економетричних моделей для аналізу дієвості інфраструктури підтримки малого бізнесу та імітаційних моделей динаміки малого підприємства для аналізу дієвості фінансово-кредитної підтримки та спрощених схем оподаткування. Запропоновано методичні положення щодо застосування комплексу математичних моделей при формуванні та реалізації регіональних і місцевих програм розвитку малого та середнього підприємництва з метою підвищення дієвості рішень з проблем розвитку малого бізнесу.

Ключові слова: розвиток малого підприємництва, дієвість підтримки малого підприємництва, фінансово-кредитна підтримка, єдиний податок, інфраструктура підтримки малого бізнесу, економетричне моделювання, імітаційне моделювання динаміки малого підприємства.

Постановка проблеми. Українська економіка знаходиться сьогодні у кризовому стані: відбувається падіння обсягів валового внутрішнього продукту, стрімке зростання індексу споживчих цін, зниження реальної заробітної плати. За таких умов у першу чергу страждає малий бізнес, який є найбільш уразливим щодо дії несприятливих факторів. Зменшення же сектору малого бізнесу може призвести до негативних соціальних наслідків, оскільки саме мале підприємництво є підґрунтям існування середнього класу, яке забезпечує стабільність у суспільстві. Для збереження даного сектору економіки необхідна підтримка малих підприємств. Сьогодні особливої актуальності набуває проблема підвищення її ефективності за обмеженості державних і місцевих фінансових ресурсів. Усунення цієї проблеми можливе на підґрунті застосування методів економіко-математичного моделювання.

Аналіз останніх джерел і публікацій. Серед величезної кількості праць, присвячених проблемам розвитку малого підприємництва, привертають увагу праці [1-3], в яких досліджуються чинники розвитку малого підприємництва за допомогою методів економетричного моделювання. Ці методи в першу чергу доцільно застосовувати для аналізу дієвості інфраструктури розвитку малого підприємництва. Ефективність спрощених систем оподаткування досліджується у [4-6], зокрема у [4] критично проаналізовано нововведення у Податковому кодексі, які істотно модифікували спрощену систему оподаткування. Проблема розвитку малого підприємництва й аналізу дієвості його фінансово-кредитної підтримки присвячені, зокрема, [7-9]. Крім того, варто звернути увагу на рейтингове оцінювання умов ведення бізнесу Doing Business, яке щорічно проводиться Світовим банком спільно з

Міжнародною фінансовою корпорацією (IFC) [10].

Виділення нерозв'язаних раніше частин загальної проблеми. Проте у розглянутих працях досліджуються окремі аспекти підтримки малого підприємництва, тоді як важелі регулювання бізнесу, зазвичай, взаємопов'язані, тому викликає інтерес комплексний аналіз дієвості інструментів регулювання розвитку малого підприємництва.

Метою статті є дослідження можливості застосування методів економіко-математичного моделювання та інформаційних технологій в управлінні розвитком малого підприємництва для комплексного аналізу дієвості інструментів підтримки малого бізнесу, а також розробка пропозицій щодо підвищення ефективності цього управління на підґрунті застосування математичних моделей.

Згідно із Законом України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва» [11] сприяння розвитку вітчизняного малого підприємництва здійснюється за допомогою таких основних інструментів його підтримки: створення інфраструктури розвитку підприємництва в країні та регіонах; фінансово-кредитної підтримки; податкової політики сприяння розвитку малого бізнесу. Складність завдання щодо комплексного оцінювання дієвості різномірних важелів, вплив яких охоплює різні напрямки соціально-економічного розвитку суспільства, зумовлює необхідність застосування комплексу математичних методів і моделей, який містить як методи багатовимірної статистики для аналізу ефективності інфраструктури підтримки малого підприємництва, так і імітаційні моделі динаміки малого підприємства для аналізу ефективності фінансово-кредитної підтримки (рис 1).



Рис. 1. Схема використання розробленого комплексу моделей розвитку малого підприємництва для аналізу дієвості рішень щодо підтримки малого бізнесу

Для аналізу дієвості фінансово-кредитної підтримки малих підприємств-юридичних осіб розроблено модель оцінювання податкових платежів, сплачуваних малим підприємством [12]. Згідно з Податковим кодексом України, малі підприємства-юридичні особи, які відносяться до четвертої групи підприємств - платників єдиного податку, можуть обирати такі способи оподаткування: за загальною системою (схема 1); за єдиним податком у разі сплати податку на додану вартість (схема 2) та за єдиним податком у разі віднесення податку на додану вартість до складу єдиного податку (схема 3).

За загальної системи оподаткування (схема 1) найбільш вагомими податками та внесками, сплачуваними малим підприємством, такі: податок на додану вартість за ставкою $\alpha_{pdv}=0,17$; податок на прибуток підприємства за ставками: $\alpha_F=0,21$ з

01.01.2012 р., $\alpha_F=0,19$ - з 01.01.2013 р., $\alpha_F=0,16$ - з 01.01.2014 р., та єдиний внесок на загальнообов'язкове державне соціальне страхування (ставка єдиного внеску α_{zp} встановлюється відповідно до класів професійного ризику виробництва, до яких віднесено його платників: $0,3676 \leq \alpha_{zp} \leq 0,497$). Обсяг податків та зборів N , сплачуваних малим підприємством, такий $N = N_{pdv} + N_{zp} + N_{in} + N_F$, де $N_{pdv} = \alpha_{pdv}^* \cdot (V - C_m)$ – податок на додану вартість, за винятком податкового кредиту, V - виручка від реалізації разом з податком на додану вартість (податковим зобов'язанням), C_m - обсяг матеріальних витрат, за якими

виникає податковий кредит,
 $\alpha_{pdv}^* = \alpha_{pdv} / (1 + \alpha_{pdv})$; $N_{zp} = \alpha_{zp} \cdot C_{zp}$ -
 єдиний внесок на загальнообов'язкове державне
 соціальне страхування, C_{zp} - витрати на
 зарплату; $N_{in} = \alpha_{in} \cdot C_{in}$ - податки та
 обов'язкові платежі, за винятком тих, що
 пов'язані з використанням природної сировини,
 податку на додану вартість, податку на прибуток,
 α_{in} - частка, яку серед загального обсягу інших
 витрат C_{in} займають податки та обов'язкові

платежі N_{in} ; $N_F = \alpha_F \cdot F^{zag}$ - податок на
 прибуток підприємства,

$F^{zag} = V - C - N_{pdv} - N_{zp} - N_{in}$ -
 прибуток підприємства до оподаткування, C -
 загальний обсяг витрат на виробництво та
 реалізацію продукції без урахування будь-яких
 податкових платежів. Після нескладних
 перетворень загальний обсяг податків та зборів
 N можна представити так:

$$N = v \cdot V, \quad v = \gamma - \beta \cdot c, \quad (1)$$

де v - агрегована ставка оподаткування
 доходу підприємства від реалізації продукції,
 $c = C/V$ - питомі витрати реалізованої
 продукції, γ і β - параметри, які у разі
 отримання підприємством прибутку
 розраховуються так:

$$\gamma = \alpha_F + (1 - \alpha_F) \cdot \alpha_{pdv}^*,$$

$$\beta = \alpha_F + (1 - \alpha_F) \cdot (\alpha_{pdv}^* \cdot s_m - \alpha_{zp} \cdot s_{zp} - \alpha_{in} \cdot s_{in})$$

, s_m , s_{zp} , s_{in} - частки витрат відповідно
 матеріальних C_m , на оплату праці C_{zp} та інших
 C_{in} у загальному обсязі витрат C . Якщо
 підприємство зазнало збитків, то податок на
 прибуток не сплачується, а формули для γ і β
 будуть такими:

$$\gamma = \alpha_{pdv}^*,$$

$$\beta = \alpha_{pdv}^* \cdot s_m - \alpha_{zp} \cdot s_{zp} - \alpha_{in} \cdot s_{in}.$$

За єдиним податком у разі сплати податку на
 додану вартість (схема 2) ставка єдиного податку
 $\alpha_{ep1} = 0,03$, крім того сплачується єдиний внесок
 на загальнообов'язкове державне соціальне
 страхування. Обсяг податків і зборів N у цьому
 разі такий $N = N_{ep1} + N_{pdv} + N_{zp}$, де
 $N_{ep1} = \alpha_{ep1} \cdot V$. Після перетворень його
 можна представити у вигляді формули (1), де
 $\gamma = \alpha_{ep1} + \alpha_{pdv}^*$, $\beta = \alpha_{pdv}^* \cdot s_m - \alpha_{zp} \cdot s_{zp}$.

За єдиним податком у разі віднесення
 податку на додану вартість до складу єдиного
 податку (схема 3) ставка єдиного внеску
 $\alpha_{ep2} = 0,05$, до цього ж, сплачується єдиний
 внесок на загальнообов'язкове державне
 соціальне страхування. Обсяг податків і зборів
 N дорівнює $N = N_{ep2} + N_{zp}$, де
 $N_{ep2} = \alpha_{ep2} \cdot V$. Після перетворень
 отримуємо формулу (1), де $\gamma = \alpha_{ep2}$,
 $\beta = -\alpha_{zp} \cdot s_{zp}$.

Зручність формули (1) полягає в тому, що в
 ній загальний обсяг податків N залежить, крім
 загального обсягу реалізованої продукції, тільки
 від діючих ставок податків і величини т
 структури питомих витрат.

Для поглибленого аналізу дієвості
 фінансово-кредитної підтримки малих
 підприємств вдосконалено модель динаміки
 малого підприємства у неперервному часі на
 підґрунті диференціальних рівнянь [13]. У
 моделі залежності між основними показниками
 діяльності малого підприємства представлені
 такими рівняннями: $V(t) = f \cdot A(t)$, де $V(t)$ -
 обсяг продукції, реалізованої в момент часу t ,
 $A(t)$ - основні засоби, f - коефіцієнт
 фондівдачі. Чистий прибуток підприємства
 становить: $F(t) = (1 - c) \cdot V(t) - N(t)$, де c -
 питома собівартість реалізованої продукції,
 $N(t)$ - обсяг сплачених малим підприємством
 податків. Динаміку основних засобів малого
 підприємства можна подати так:

$\frac{dA(t)}{dt} = \xi \cdot F(t) + I(t)$, де ξ - частка
 прибутку малого підприємства, яка
 реінвестується в основні засоби, $I(t)$ - обсяг
 зовнішньої фінансової допомоги малому
 підприємству на розвиток основних засобів.

Припущення щодо вигляду виробничої
 функції та постійності у часі коефіцієнта
 фондівдачі пояснюється особливостями
 функціонування малих підприємств, зокрема
 зміна технології супроводжується, зазвичай,
 створенням нового підприємства, а праця не є
 дефіцитним ресурсом. У моделі розглядаються
 тільки ключові чинники функціонування малого
 підприємства, що відповідає цілям дослідження,
 оскільки становить інтерес аналіз розвитку
 малого підприємства як суб'єкта малого
 підприємництва з погляду підтримки розвитку
 малого бізнесу в Україні. Крім того, модель
 враховує основні інструменти фінансово-
 кредитної підтримки малого підприємства, що
 дозволяє аналізувати їх ефективність.
 Основними недоліками моделі є те, що вона не
 враховує особливості вітчизняного податкового
 законодавства та можливі зміни ціни на
 продукцію та використовувані ресурси. Тому її

вдосконалено шляхом: застосування моделі (1) оцінювання податкового навантаження; врахування мінливості у часі цін на продукцію та використовуваних ресурси; залежності стратегії реінвестування прибутку в основні засоби від очікуваного підприємцем рівня цін на продукцію.

Схему використання розробленого комплексу моделей функціонування і розвитку малого підприємства для аналізу дієвості рішень щодо фінансово-кредитної підтримки малого бізнесу подано на рис. 2.

Комп'ютерна реалізація імітаційних моделей динаміки малого підприємства здійснюється за допомогою програми Microsoft Excel, яка загальнодоступна та зручна для використання комп'ютерними користувачами. Реалізація економетричних моделей та методів багатомірної статистики здійснюється за допомогою ППП Stata.

➤ життєздатності, стійкості, адаптивності) з урахуванням системних характеристик рішень підприємця (ефективності, ризику, маневреності), що дозволяє здійснити вибір оптимального варіанта поєднання інструментів фінансово-кредитної підтримки малих підприємств за критерієм поліпшення системних характеристик підприємства з урахуванням можливих деструктивних моделей поведінки підприємців в умовах невизначеності, та породженого нею ризику.

На вході моделей маємо:

➤ класифікаційні ознаки малих підприємств: питомі витрати C ; структуру витрат, яка характеризується параметрами S_m (частка матеріальних витрат у загальному обсязі витрат), S_{zp} (частка витрат на заробітну плату);

➤ додаткові ознаки малих підприємств: коефіцієнт фондоддачі f_0 ; характеристику інвестиційної активності ξ_τ (коефіцієнт реінвестування прибутку підприємства в основні засоби); характеристику ділової активності ζ_τ (коефіцієнт використання наявних основних засобів);

➤ характеристики ринкового середовища π_τ , π_τ^{res} (функції, що описують динаміку цін на продукцію підприємства та на використовувані ресурси);

➤ параметри інструментів фінансово-кредитної підтримки малих підприємств: обсяг державної фінансової допомоги I_τ ; обсяг наданого кредиту K_τ , його термін T_τ та ставку відсотка r_τ ; види і ставки єдиного податку.

На виході моделей маємо: відносні обсяги реалізації продукції малого підприємства та накопичених основних засобів; системні

характеристики функціонування малого підприємства.

Застосування комплексу математичних моделей динаміки малого підприємства як складової малого підприємництва передбачає:

➤ комп'ютерне моделювання розвитку малого підприємства за різними значеннями обраних класифікаційних ознак малих підприємств, що дозволяє здійснити вибір раціонального варіанта поєднання інструментів фінансово-кредитної підтримки малих підприємств за критерієм зростання обсягів реалізації продукції (робіт, послуг) малого підприємства та зростання обсягів надходжень податкових платежів, що сплачуються малими підприємствами;

➤ комп'ютерне моделювання системних характеристик функціонування та розвитку малого підприємства (Згідно з Законом України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні» [11] державна підтримка суб'єктів малого та середнього підприємництва здійснюється через формування програм, які визначають механізм цієї підтримки. Програми державної підтримки розробляються та впроваджуються спеціально уповноваженим органом у сфері розвитку малого та середнього підприємництва із залученням інших центральних органів виконавчої влади та громадських організацій, що представляють інтереси суб'єктів бізнесу. З метою створення сприятливих умов для розвитку малого і середнього підприємництва в регіонах, стимулювання соціально-економічного розвитку регіонів, розвитку пріоритетних галузей економіки, забезпечення зайнятості населення певних територій розробляються регіональні та місцеві програми розвитку малого і середнього підприємництва [14]. Формування та реалізація таких Програм включає наступні етапи [14]:

➤ **етап 1** - комплексний аналіз стану розвитку та підтримки малого і середнього підприємництва в регіоні. Зокрема, надається характеристика структури і потенціалу малого і середнього підприємництва регіону, оцінка результативності його діяльності, аналіз підприємницького середовища та визначення основних факторів, які мають вплив на розвиток підприємництва;

➤ **етап 2.** - визначення пріоритетних напрямів підтримки малого та середнього підприємництва в регіоні;

➤ **етап 3.** - формування програмних завдань та заходів їх реалізації за напрямками: регулювання зовнішнього середовища малого і середнього підприємництва; пряме ресурсне забезпечення певних суб'єктів малого та середнього підприємництва; заходи забезпечення системи підтримки малого та середнього підприємництва;

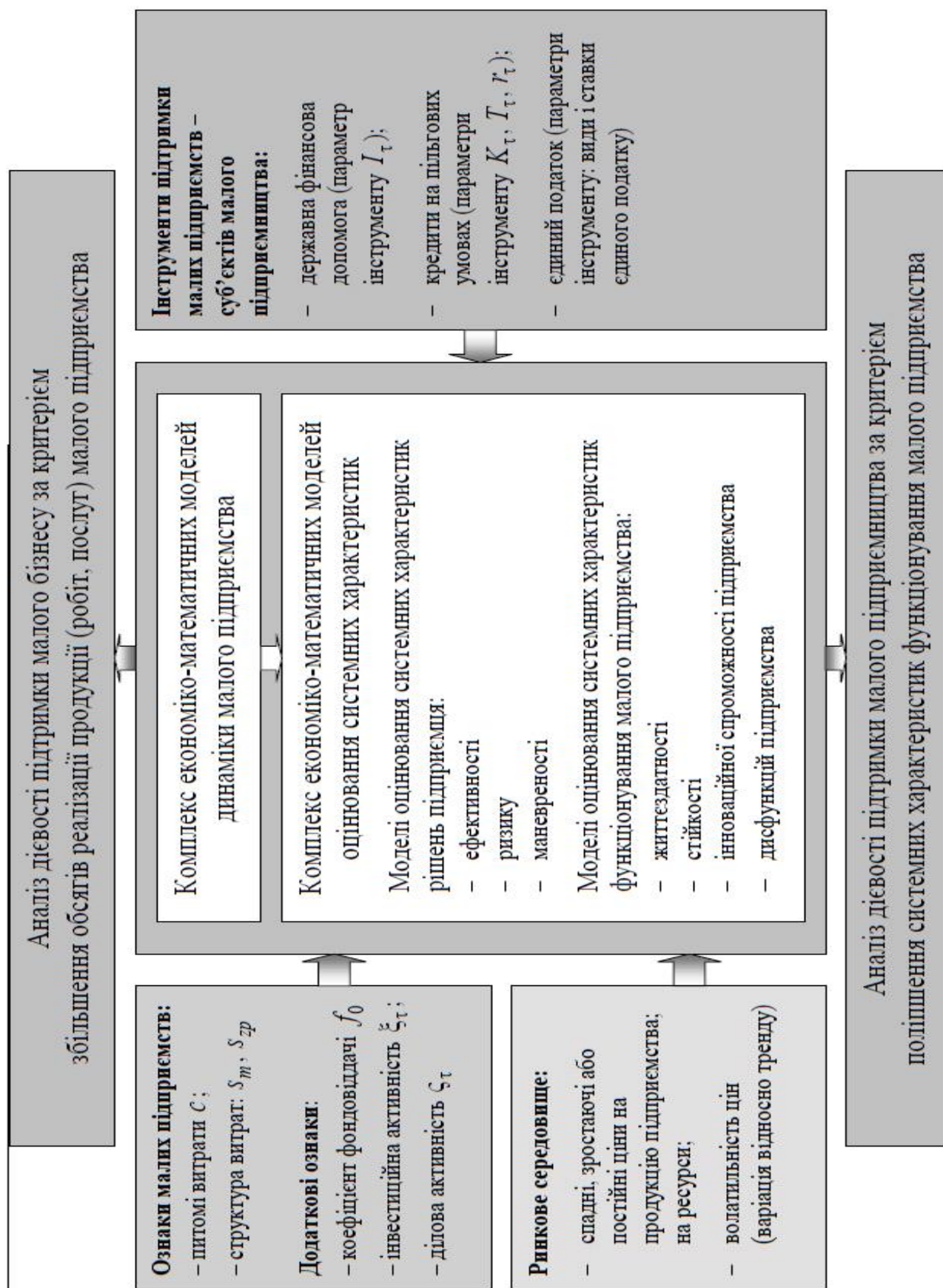


Рис. 2. Схема використання розробленого комплексу економіко-математичних моделей функціонування та розвитку малого підприємства для аналізу дієвості рішень щодо фінансово-кредитної підтримки малого бізнесу

➤ **етап 4.** - моніторинг реалізації регіональних і місцевих програм розвитку малого і середнього підприємництва, контроль за їх виконанням.

Запропонований комплекс моделей можливо застосовувати на перелічених етапах формування та реалізації регіональних і місцевих програм розвитку малого та середнього підприємництва.

Так, на третьому етапі формування та реалізації Програм при формуванні програмних завдань і заходів їх реалізації за таким напрямом як регулювання зовнішнього середовища малого і середнього підприємництва доцільним є застосування комплексу економетричних моделей розвитку малого підприємництва. При формуванні програмних завдань і заходів з їхньої реалізації за таким напрямом як пряме ресурсне забезпечення певних суб'єктів малого та середнього підприємництва важливе комп'ютерне моделювання розвитку малого підприємства та системних характеристик його функціонування та розвитку, що дозволяє здійснити вибір раціонального варіанта поєднання інструментів фінансово-кредитної підтримки малих підприємств. Комп'ютерне моделювання здійснюється з урахуванням обраних значень параметрів функціонування малих підприємств, що відповідають територіальним або галузевим пріоритетам розвитку малого підприємництва, які визначено на другому етапі формування Програм. При формуванні завдань на виконання заходів з розвитку інфраструктури підтримки малого та середнього підприємництва доречно застосування економетричних моделей, які враховують як чинник, зокрема, рейтинги територій (бали) за рівнем розвитку

інфраструктури підтримки малого підприємництва.

На четвертому етапі формування та реалізації Програм при проведенні моніторингу реалізації регіональних і місцевих програм розвитку малого та середнього підприємництва та здійсненні контролю за виконанням заходів можливе застосування комплексу економетричних моделей, що дозволяє оцінити ефективність здійснених заходів щодо розвитку інфраструктури підтримки малого підприємництва, посилення факторів і послаблення бар'єрів розвитку малого бізнесу в регіонах.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Аналіз наукових праць показав доцільність застосування методів економетричного моделювання для дослідження ефективності інфраструктури підтримки малого бізнесу та імітаційних моделей динаміки малого підприємства для дослідження для аналізу ефективності фінансово-кредитної підтримки. Комп'ютерна реалізація імітаційних моделей динаміки малого підприємства здійснюється за допомогою програми Microsoft Excel, яка загальнодоступна та зручна для використання комп'ютерними користувачами. Реалізація економетричних моделей і методів багатовимірної статистики здійснюється за допомогою ППП Stata.

Запропоновано методичні положення щодо застосування комплексу математичних моделей при формуванні та реалізації регіональних і місцевих програм розвитку малого та середнього підприємництва з метою підвищення дієвості рішень з проблем розвитку малого бізнесу.

Список літератури:

- Басарева В.Г. Институциональные особенности формирования сектора малого предпринимательства в период трансформационных изменений / В.Г. Басарева // Регион: экономика и социология. №3, 2010 г. с. 249-266.
- Щетинин О. Развитие малого бизнеса в России. Региональный аспект / О.Щетинин – на сайті: <http://www.nisse.ru/analytics.html?id=rmbra&part=main>.
- Vavryshchuk V. Small business in Ukraine: macroeconomic determinants. National University of "Kyiv-Mohyla Academy". Economics Education and Research Consortium. Master's Program in Economics. 2003.
- Квасовський О.Р. Реформована спрощена система оподаткування суб'єктів малого підприємництва в Україні / О.Р. Квасовський / Світ фінансів, №1, 2012. – С. 51-57.
- Іванов Ю.Б. Малий бізнес: управління податками: монографія / Ю.Б. Іванов, К.В. Петросянц. - Харків: ВД «ІНЖЕК», 2009. – 352 с.
- Слатвінська М. О. Спрощена система оподаткування: особливості, проблеми і перспективи / М. О. Слатвінська // Управління розвитком: збірник наукових робіт / ХНЕУ – Харків. – 2011 р. – № 5 (102). – С. 167-168.
- Варналій З.С. Мікрокредитування малого підприємства: монографія / З.С. Варналій, С.Г. Дрига, Л.Л. Тарангул. – Ірпінь, 2008. – 144 с.
- Дрига С.Г. Мале підприємництво України: становлення, механізми управління та підтримки: монографія / С.Г. Дрига. – Київ : ТОВ «ДКС центр», 2009. – 362 с.
- Парфенюк Є.І. Економетричний аналіз та прогнозування інвестиційного кредитування вітчизняного підприємництва / Є.І. Парфенюк // Вісник Львівського університету (Серія економічна). – 2010, Вип. 44. – С. 533–542.
- Держпідприємство і рейтинг «Doing Business» - на сайті: <http://www.dkrp.gov.ua/list/115>
- Закон України від 22.03.2012 р. №4618-VI «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні»
- Піскунова О. В. Моделювання управлінських рішень щодо розвитку малого підприємництва: монографія / О.В. Піскунова. – К.: КНЕУ, 2010. – 334 с.
- Хачатрян С.Р. Методы и модели решения экономических задач: учебное пособие / С.Р. Хачатрян, М.В. Пинегина, В.П. Буянов. – М. : «Экзамен», 2005. – 384с.
- Методичні рекомендації щодо формування і реалізації регіональних та місцевих програм розвитку малого і середнього підприємництва, затверджені наказом Державної служби України з питань регуляторної політики та розвитку підприємства від 18.09.2012 №44.

**ПОВЫШЕНИЕ ДЕЙСТВЕННОСТИ РЕШЕНИЙ ПО ПРОБЛЕМАМ РАЗВИТИЯ МАЛОГО
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА НА ОСНОВЕ МАТЕМАТИЧЕСКИХ МОДЕЛЕЙ**

Исследуются существующие инструменты поддержки малого предпринимательства и возможность применения методов экономико-математического моделирования и информационных технологий в управлении его развитием. Предложенная методология моделирования предусматривает построение эконометрических моделей для анализа действенности инфраструктуры поддержки малого бизнеса и имитационных моделей динамики малого предприятия для анализа действенности финансово-кредитной поддержки и упрощенных схем налогообложения. Предложены методические положения по использованию комплекса математических моделей при формировании и реализации региональных и местных программ развития малого и среднего предпринимательства с целью повышения действенности решений по проблемам развития малого бизнеса.

Ключевые слова: развитие малого предпринимательства, действенность поддержки малого предпринимательства, финансово-кредитная поддержка, единый налог, инфраструктура поддержки малого бизнеса, эконометрическое моделирование, имитационное моделирование динамики малого предприятия.

Summary

Elena Piskunova

**THE EFFICIENCY INCREASE OF A DECISION-MAKING
ON THE SMALL ENTREPRENEURSHIP DEVELOPMENT PROBLEMS
ON A BASIS OF THE MATHEMATICAL MODELS**

The article is devoted to the investigation of the instruments of small business support and to the analysis of application possibility of the mathematical model approach in a management of small entrepreneurship development. The modelling methodology is provided econometric modelling for the efficiency analysis of small entrepreneurship support infrastructure and simulation modelling of small enterprise dynamics for the efficiency analysis of the finance and credit support and of the single tax. There have been offered the methodological regulations of application of the developed mathematical models complex when formation and implementation of the regional and local small business development programme for the purpose of the efficiency increase of a decision-making on the small entrepreneurship development problems.

Keywords: small entrepreneurship development, efficiency of small business support, finance and credit support of a small enterprise, single tax, infrastructure of small entrepreneurship support, econometric modeling, simulation modeling of small enterprise dynamics.

ARTICLE IN A FOREIGN LANGUAGE

© Możliwski P., 2015

Wyższa Szkoła Handlowa im. Króla Stefana Batorego w Piotrkowie Trybunalskim

UNSTABLE AND COMPLICATED TAX SYSTEM AS AN EXTERNAL SOURCE OF TAX RISK IN THE SME SECTOR IN POLAND

Taxes are an integral part of the business environment of enterprises, and thus every activity of entrepreneurs will be connected with a particular tax risk. Polish taxpayers for years note the fact that the tax system is complicated, unstable, and some of the solutions increase the element of risk. This paper presents not only the tax system as a tax risk occurring in the business environment. It shows instability of the tax laws in Poland, which leads to the complexity on the line the taxpayer - the tax office and increases the tax risk during business activity.

Keywords: tax system, tax risk, tax barriers, costs, tax interpretations

Introduction

One of the factors determining the competitiveness of enterprises is legal security engaged in economic activities. Speaking of legal security we keep in mind that we have also created and existing tax law. This requirement should be met by the government during the process of development of the tax law, in accordance with the requirements of the rule of law [1 Rosinski 2008, p. 104]. The legislature not only should, but must provide taxpayers the opportunity to explore his powers and duties of the tax, before they become obligatory. The taxpayers need to be sure that the stability of the tax law is protected, which protects their interests at the same time. It is expressed by the requirement of maintaining the stability and consistency of taxation. The result will be the basic principle of the stability of the law, which applies not only to tax law, but also to other areas of law. The law regulating the powers and duties depend primarily on the changes of political, social and economic conditions.

It is impossible to avoid the conclusion that the tax is "the invention" that some will admire while others explicitly condemn. Regardless of who is right, the fact is that taxes will remain part of the business landscape. This means nothing like every entrepreneur activity will involve specific tax risk. That is why it is so important from the enterprises point of view, in particular SMEs, to identify, analyze and proceeding to minimize tax risk. The tax system in Poland is considered as one of the most serious obstacles both in business and everyday functioning of non-entrepreneurs. About how it should be reformed, politicians and some economists are discussing for years. Unfortunately, these discussions do not bring nothing but confusion and a feeling of instability and changes made in the tax laws introduce an additional element of uncertainty and risk. As a result, investors and entrepreneurs cannot make long-term right decisions, which affects functioning and development of the entire economy.

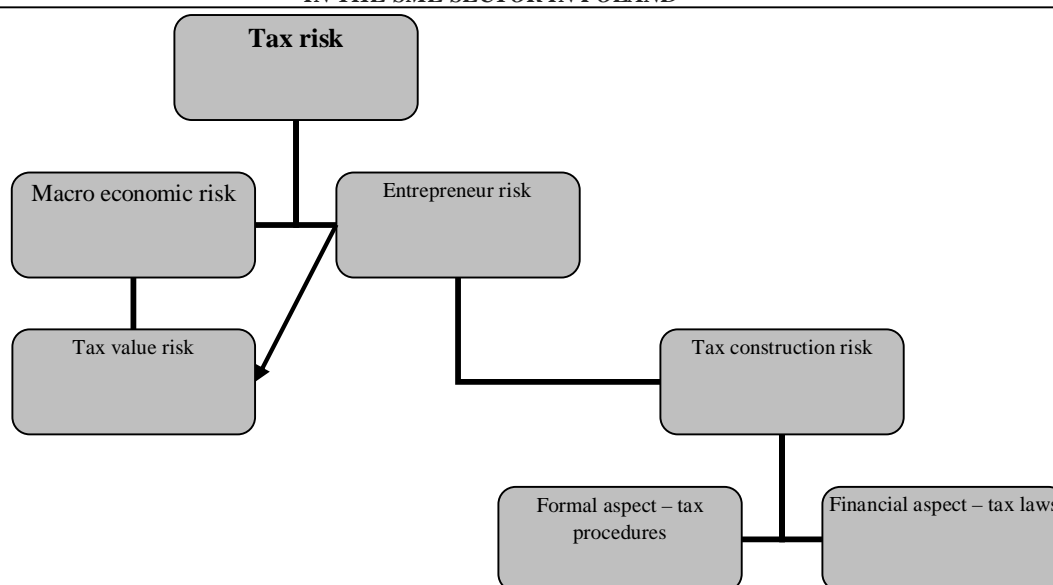
For many years a real problem for Polish entrepreneurs are complicated tax laws, differences in the interpretation and jurisprudence, which increase the risk of doing business. Even if taxpayers

take into consideration the common statements or judgments they cannot be sure that the tax authorities would not challenge their proceeding. The problem is not the amount of taxes (compared to other EU countries are quite low in Poland) but the fulfillment of tax obligations and their enforcement. For many years the unions representing business, academia and the taxpayers themselves emphasize the fact that the tax laws are changed too often and do not take into account the principles of the so-called decent legislation. Taxpayers complain that instead of focusing on the development of their businesses or expanding markets they have to learn about another tax obligations. The stability is what they need right now, in the era of economic downturn, which covered not only Europe, but a significant part of the world.

In this study it was decided to show the instability of the tax system in Poland, which leads to the complexity of the settlements on the line the taxpayer - the tax office which is a kind of tax risk. It was also pointed out that the tax system is an external source of the tax risk which should be considered when starting and running a business. It was analyzed the number of changes in tax laws and determine whether it actually constitutes a barrier to conduct business-economic activity and the development of the SME sector. The tax system is mostly known by the entrepreneurs – apart from the social security system and labor law - as the one which influences their economic decisions.

The tax system as the external source of tax risk.

A person starting a business or already running it must be aware of the fact that taxes and public burdens cause expenses and the existence of tax risk. Unfortunately, the tax risk is a particular type of business risk which is related both to the occurrence of certain sanctions and suboptimal control of spending. The essence of tax risk is, in fact, the lack of certainty to the tax consequences realized or future business operations. [2 Poszwa 2007, p. 11]. The elements that affect the tax risk from the entrepreneur point of view can be divided into several groups. Graph 1 shows the components of the tax risk.



Graph. 1 Determinants of the tax risk

Source: Own study on basics of Biernacki K., *Ryzyko podatkowe w Polsce po akcesji do UE* [w:] *Studenckie prace prawnicze, administratywistyczne i ekonomiczne*, red. Winiarski M., Wrocław 2005, p. 78

Referring to these determinants of the tax risk we can point to the source of the tax risk. The simplest division of sources of the tax risk is dividing it into:

1. External sources,

2. Internal sources [3 Furman in 2012, S.212]

Table 1 shows the factors that may influence creation of the risk.

Table 1.

| Tax risk sources | |
|---|--|
| Tax risk sources | |
| External | Internal |
| <ul style="list-style-type: none"> - tax law instability, - tax policy, - changes in tax law rules, - changes in the market | <ul style="list-style-type: none"> - internal procedures, - improper chose of the taxation form, - lack of tax knowledge among employees, - lack of internal tax procedures, - poor usage of modern technology, - lack of professionalism during business agreements |

Source: own study on basics of: „*Pewność czy przypadek? Raport dotyczący zarządzania ryzykiem podatkowym w Polsce*” Deloitte, Warszawa 2008, p. 4

It is clearly visible that the entrepreneurs have not got any impact on external sources (factors). However the development of internal factors is the responsibility of the trader and can have a significant impact on these factors. As emphasized by the creator of the "Raport – pewność czy przypadek?" the tax risk management is a real shaping the internal factors.[4 Deloitte, p. 4]

As already mentioned the entrepreneurs have a small opportunity to minimize the external risk. One can only hope that the Polish legislator finally understand the need to create a stable tax law. The reverse situation is observed all the time which contributes to increasing the complexity of the tax laws. Therefore the previous and the present study are the author's introduction to further studies on the tax system and tax risk in Poland. A large number of changes of the tax legislation affects the stability of the business activities. The frequency of making changes is not satisfactory as well. Therefore it is worth, if it is possible, to use the individual tax interpretations, which are, on the one hand, to protect the interests of taxpayers, on the other, to harmonize the application of existing legislation. Of course you should

keep in mind that not only the Polish tax law is severely complicated. Polish accession to the European Union has had an impact on native companies. Accession to the EU required full harmonization of taxes with the Community system.

Harmonization of the largest range covered Value Add Tax and excise tax. Change had to be made to the law regulating the duty tax. Smaller range of adjustment included income taxes which, in accordance with Community law are not subject to such regulations. This means that the greatest tax risk is related precisely to the sales taxes, which is compounded with plenty of executive regulations and directives of the European Commission.

Unstable tax system in Poland as a source of risk

The constitutional principle of the rule of law, particularly derived from the principle of certainty of law, legal security and trust in the state and the law requires that the tax relations should be created with respect for the stability of the legal order. Although the guarantee of the stability of taxation establishes article

217 of the Constitution, this principle is not respected in Poland.

Undoubtedly, the development and implementation of appropriate tax system is not easy, but certainly you cannot do it by the typical "trial and error" method. Unfortunately, it can be concluded that such tactics shows the analysis of the various changes made in the period 1989 – 2014. Frequent and not discussed concepts of the certain law regulations were subject to "improve" only during implementation and at a pace that

did not allow for a full assessment of the practical effects of taxation in the economic and legal issues.

Insufficient clarity of the tax law makes the acts and regulations "overgrown" in all kinds of internal explanations, instructions established fairly freely by the internal organs of the Ministry of Finance.

It is therefore to be expected as soon as possible the unification of tax legislation. The tax system should be stabilized, including limitations for the Ministry of Finance to issue implementing rules. Table 2 presents the barriers to doing business in Poland.

Table 2

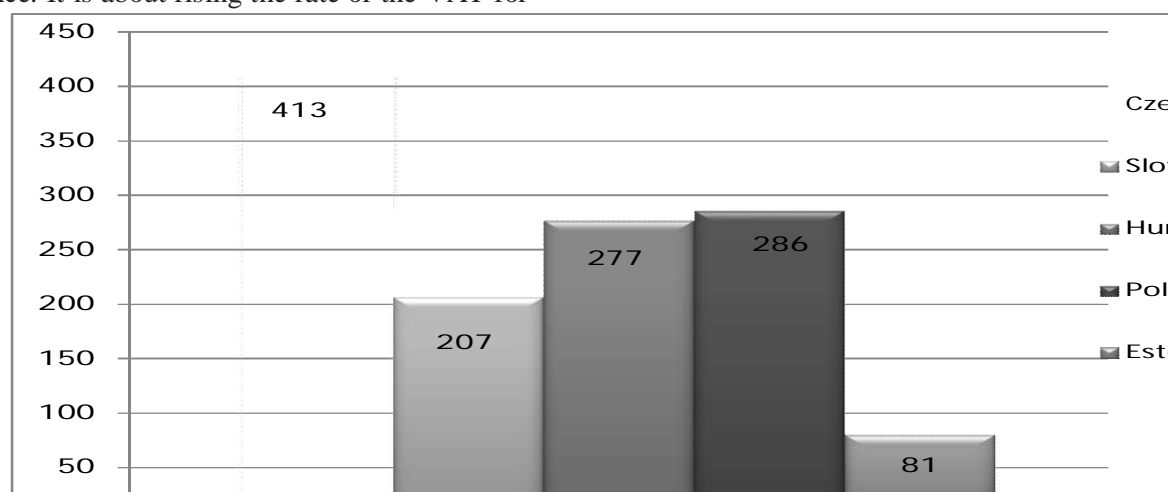
Administration barriers for business in Poland in 2013

| Administration barriers | [%] |
|---------------------------------|------------|
| Lack of clarity of the VAT | 71,8 |
| Grey market | 59,4 |
| Administration procedures | 56,9 |
| Lack of funding possibilities | 28,6 |
| Complicated tax rules | 24,4 |
| High expenses of employees | 23,4 |
| Lack of good vindication system | 9,4 |

Source: own study

The data presented in Table 2 clearly shows that for a large number of business owners in Poland the most important barrier is the lack of transparency of indirect taxes (VAT) and taxes on business (CIT, PIT). Owners of small and medium-sized enterprises believe that the lack of readability in a tax regulations increases the risk of economic activity and generates additional costs to their activities, thereby reducing competitiveness. This is of great importance because the rules of the taxation of business are placed in several or even a dozen acts. This causes a situation in which the taxpayer and the tax officer must read several regulations provided for responsibilities related to taxation. It is worth to point out the unprofessional actions of the Ministry of Finance. It is about rising the rate of the VAT for

a specified period of time and issues with cars used in business. Real career-making is the rule of countdown VAT on used cars and those of the "grid" behind the backseat. From the end of 2013 expired provisions prohibiting counting VAT on cars with grid. A kind of "loophole" was established for entrepreneurs but not for a long time. Intensive activities of the Ministry of Finance has led to changes in legislation in this matter since April 2014, which gave us two changes of one regulation within three months. Such actions do not affect positively the reception of created rules and do not increase the confidence in the state. Graph 2 shows the number of hours needed to complete the formalities of tax.



Graph. 2. Hours (in total) needed to fulfill all regulations to pay taxes in Poland in comparison to European countries in 2013

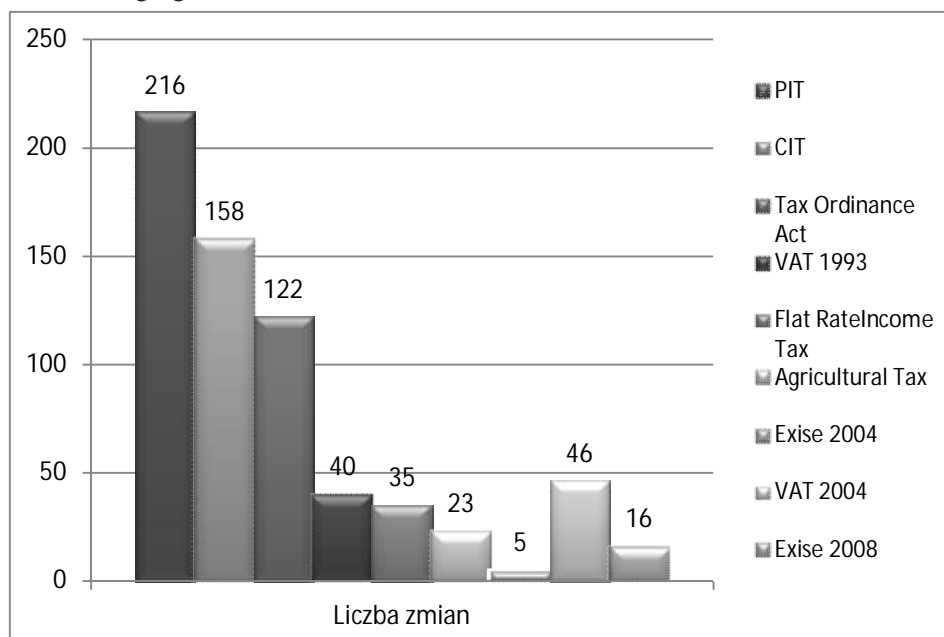
Source: own study on basics of: Paying Taxes 2012. The global picture, Bank Światowy & PricewaterhouseCoopers 2012

When analyzing the above data it can be concluded that the high degree of complicated regulations affects the time necessary to settle any formal associated with paying taxes. At the same time it contributes inhibiting the development of pre-establishment and supposedly

creates unfavorable climate for investments. As can be seen filling in the tax paperwork in Poland takes more than 280 hours per year. This may not be bad result if we look at countries such as the Czech Republic or Hungary. Often the taxpayers indicate the incompetence

of administration staff of the Ministry of Finance. However the same employees have problems with the use of constantly changing laws as well. At that point it should be noted that changes in legislation are made without consultation with the employees directly involved in the application of tax laws. The author of this article and his colleagues (former IRS officers), during their 10 year career, were only twice asked for their opinion on draft legislation concerning taxes. Unfortunately it was only a regulation and not a law. In case of law creation officials who meet the taxpayers from whom they hear repeatedly the need for change, do not participate in this process. It could be possible that collected opinions on regulations allow to create a reasonably well-functioning right.

Tax provisions contained in the statutes were changed several times. Applicable tax laws in Poland come even from 1983. Regarding the time the longest actual is the law on inheritance and donations from 1983 (31 years old) and the Agricultural Tax from 1984 (30 years). Quite shortly valid taxes are: tonnage tax from 2006 and a law established in 2004 of VAT. The Excise Duty tax was created in 2008 (6 years), which was superseded by the act from 2004 (about excise duty as well). To better illustrate to the reader the enormity of changes to the tax laws made the author estimated the number of amendments to the laws. As shown in the graph below the susceptibility of each set of changes was not uniform (Graph 3).

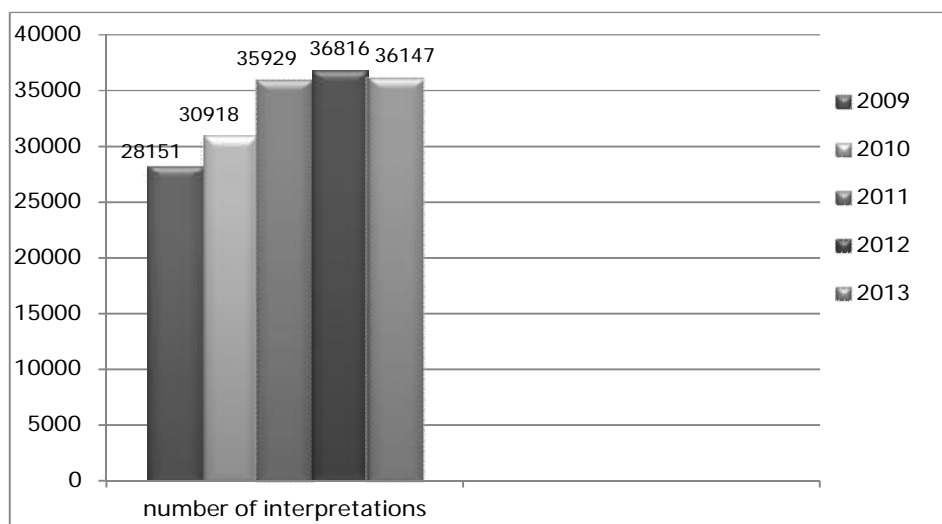


Graph. 3. Number of changes made in tax laws to 2014

Source: own study

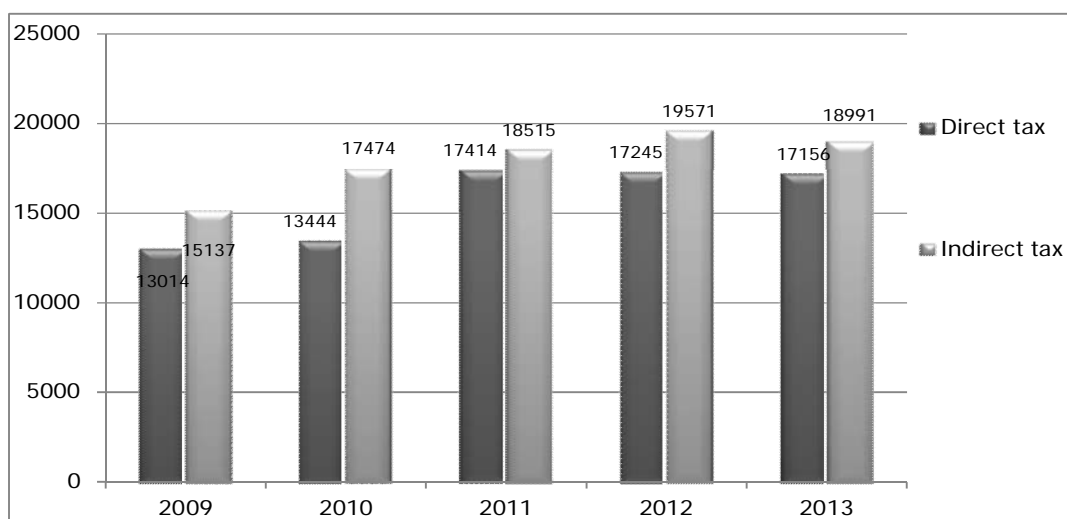
The Law on Income Tax is taking the lead because of its many changes. The Income Tax Act of individuals was changed 180 times in last 20 years, and the Law on Corporate Income Tax law was changed 137 times. [5 Kosikowski C. 2007, p. 127]. For comparison, you can point the law on agricultural tax (PROL), which was changed 23 times since the beginning. The graph shows that the first – a few prestigious in this case – place is occupied by Income Tax. The Income Tax Act of individuals was changed 216 times in over 20 years period, and the Income Tax Act tax - 158 times. Little more than 120 times, since 1997, the Tax

Ordinance Act was modified. You could say that a few changes - from one to three or four – is a symbolic performance. However, if you look at it from the side of the so-called decent legislation the results are unacceptable. Attempt to estimate the number of changes made in the regulations was made by Lewiatan. As follows from calculations made from 1 May 2004 in Poland were more than 12,400 changes to the tax laws, while adopting 378 amendments to tax laws. This situation can be shown by indicating the number of published interpretations of tax (Graph 4 and 5).



Graph. 4. Number of personal interpretations between 2009 – 2013.

Source: Report of Krajowa Informacja Podatkowa 2009–2013



Graph. 5. Number of interpretations divided into direct and indirect taxes between 2009 – 2013

Source: Report of Krajowa Informacja Podatkowa 2009–2013

As can be seen in the graphs complicated tax regulations combined with the lack of a unified interpretations and jurisprudence are a large blemish on business. Clearly it increase the risk of doing business – even if the entrepreneur proceeding will be based on commonly available positions or judgments, there is no assurance that the tax authorities would question his conduct.

Law on income taxes contain a directory of expenditures which, within the meaning of the legislature, are not deductible from the income. Articles excluding expenses as deductible costs are so complicated and obscure not only for the ordinary taxpayer, but also for specialists. It is also concerned that despite the continuous expansion of the directory there are no attempt to systematize the rules which leads to the inference of a growing number of tax interpretations. [6 Możyłowski, p. 58]

Under these conditions it can be seen the specific evolution of the tax system. The tax law was modified several times. This was to increase the stringency and integrity of the tax system, particularly in the field of

VAT and income tax of individuals. Changes made in the tax system were not to stabilize the economy neither in the middle nor in the long run. Typically they were directly connected to the electoral cycle and political promises and most of the changes made was ad hoc, rather than planned.

Summary

Speaking about the stability of taxation it should be emphasized that the simplification of tax rules will reduce the cost of their application both for the taxpayers and the tax offices. Reduce the cost of taxation will contribute to its greater effectiveness. Simplification of individual taxes reduce the tax burden and will simplify the way between taxpayer and the tax office. It is also important that a simple taxes affect the effectiveness and efficiency of the tax administration. In addition the tax officers, instead of looking at millions of declarations and tax returns, will focus on the search for taxpayers operating in the gray market. This will also lower the number of cases in administrative courts. Stability and transparency of the tax rules allow long-term planning because taxpayers are not surprised by the constant

changes in rules. Lack of clarity of the tax system manifests itself in the need to constant issue by the tax authorities interpretations and clarifications to the existing regulations. The problem is a lack of consensus as to further simplify and improve the tax system and to prepare and carry out a major reform of certain taxes [7 Z. Gilowska, 2003, p. 42; G. Szczodrowski, 2003]

Under the present conditions it should be continued to implement the already initiated arrangements for the tax system consisting of:

- modernizing and simplifying the tax system;
- reduction in the basic rate of VAT and not rising it (as the Government did since 2011);
- broadening of the tax base in a manner consistent with the tax (ie, covered with tax a new groups of taxpayers) and not with the principle that the more charged are those who are already paying;
- harmonize tax legislation together with European Union regulations;

➤ ordering of regulations referring to income tax in terms of expenditure which are not deductible from the income;

➤ cessation policy of limiting the deduction from VAT on a growing number of goods and services;

➤ ordering the purchasing company cars and deduct their use from the VAT (which was introduced partially in 2014);

Unfortunately any changes made in taxes had - and still have - ad hoc rather than planned character. This is because the needs of the state budget which reflects the political options. Political factor takes on a special dimension when you try to reform the tax system. It is worth noting that almost 24 million taxpayers, of which almost 98% pay the lowest tax rate of PIT, a huge group of voters. Any attempt of reduction in their income can be very difficult and - in effect - determine the behavior of the political status quo.

Bibliography:

1. Biernacki K., (2005), Ryzyko podatkowe w Polsce po akcesji do UE, w: Winiarski M. (red.), Studenckie prace prawnicze, administratywistyczne i ekonomiczne, Wrocław
2. Furman Ł., (2012), Ryzyko podatkowe w działalności przedsiębiorstw, w: Strategie zarządzania mikro, małych i średnich przedsiębiorstw. Mikrofirma 2012, Zeszyty naukowe, nr 696, Uniwersytet Szczeciński
3. Gilowska Z. (2003), Główne słabości polskiego systemu podatkowego [w:] Kierunki reformy polskiego systemu podatkowego, A. Pomorska (red.), Lublin
4. Kosikowski C., (2007), Podatki. Problem władzy publicznej i podatników, LexisNexis, Warszawa
5. Możyłowski P., (2008), Wybór formy opodatkowania podatkiem liniowym jako strategia podatkowa MSP, w: Bednarczyk J., Bukowski S. (red.), Eseje z polityki ekonomicznej. Teoria i Praktyka, Wydawnictwo Politechniki Radomskiej, Radom
6. Możyłowski P., (2013), Prawno-administracyjne bariery prowadzenia działalności gospodarczej w Polsce w

świecie opinii przedsiębiorców oraz raportów Doing Business [w:] Przedsiębiorczość w warunkach kryzysu gospodarczego, Z. Ziolo i T. Rachwał (red.), Uniwersytet Pedagogiczny w Krakowie, Wydawnictwo Nowa Era, Warszawa – Kraków, vol. 9

7. „Pewność czy przypadek? Raport dotyczący zarządzania ryzykiem podatkowym w Polsce” Deloitte, Warszawa 2008

8. Poszwa M., (2007), Zarządzanie podatkami w małej i średniej firmie, C.H.Beck, Warszawa

9. Rosiński R., (2008), Polski System Podatkowy. Poszukiwanie optymalnych rozwiązań, Difin, Warszawa

10. Szczodrowski G., (2003), Polski system podatkowy. Strategia transformacji, Gdańsk

11. Zagórska J., (2011), Bariery rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw. Administracyjno-prawne aspekty prowadzenia działalności gospodarczej, PARP, Warszawa

Анотація

Петро Мозіловський

НЕСТАБІЛЬНА ТА СКЛАДНА СИСТЕМА ОПОДАТКУВАННЯ ЯК ЗОВНІШНЄ ДЖЕРЕЛО ПОДАТКОВИХ РИЗИКІВ В СЕКТОРІ МСБ В ПОЛЬЩІ

Податки є невід'ємною частиною бізнес-середовища підприємств, і з цього випливає, що будь-яка діяльність підприємців буде пов'язаною з особливим податковим ризиком. Англійські платники податків ось уже протягом багатьох років звертають увагу на те, що податкова система складна, нестабільна і пропонують одним із можливих рішень збільшити елемент ризику. Ця стаття становить собою опис не тільки податкової системи в якості податкового ризику, що має місце в бізнес-середовищі, а також показує нестабільність податкового законодавства в Польщі, що, зрештою, ускладнює саму сферу платників податків через податкову інспекцію, а відтак – збільшує податковий ризик під час ділової активності.

Ключові слова: податкова система, податковий ризик, податкові бар'єри, витрати, податкові роз'яснення.

Аннотация

Петр Мозилковский

НЕСТАБИЛЬНАЯ И СЛОЖНАЯ СИСТЕМА НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ КАК ВНЕШНИЙ ИСТОЧНИК НАЛОГОВЫХ РИСКОВ В СЕКТОРЕ МСП В ПОЛЬШЕ

Налоги являются неотъемлемой частью бизнес-среды предприятий, и, таким образом, каждый вид деятельности предпринимателей будет связан с конкретным налоговым риском. Польские налогоплательщики на протяжении многих лет обращают внимание на то, что налоговая система сложная, нестабильная и предлагают в качестве одного из решений увеличить элемент риска. Эта статья представляет собой не только налоговую систему в качестве налогового риска, что имеет место в бизнес-среде, но также показывает нестабильность налогового законодательства в Польше, что в конечном итоге приводит к сложностям в сфере налогоплательщиков из-за налоговых инспекций, и что, в свою очередь, увеличивает налоговый риск во время деловой активности.

Ключевые слова: налоговая система, налоговый риск, налоговые барьеры, расходы, налоговые интерпретации.

IN THE FOOTSTEPS OF THE EARLY JOSEPH ALOIS JULIUS SCHUMPETER

*Article presented at the 10th Economic-History meeting, Lund University, 4 – 5 October 2013

At the age of 29, Joseph A. Schumpeter published his revolutionizing book, *Theorie der Wirtschaftlichen Entwicklung* (English title: *Theory of Economic Development*). He was then the youngest professor in economy in the Austrian-Hungarian Empire. He asserted that the most important period in a human's life was the third decade. 100 years later his name is celebrated with distinguished words as world-renowned economist, minister, social philosopher and humanist. In this article several main topics related to Schumpeter's 1912 theory will be analyzed: his early years and social background, big distinctions in relation to established myths and false dogmas and the relevance of the theory today.

Keywords. Joseph A. Schumpeter, entrepreneurial profit, innovation, economic development.

Introduction

Year 2012 marks one hundred years of the first publishing of Joseph Alois Julius Schumpeter's *Theorie der Wirtschaftlichen Entwicklung* (English title: *The Theory of Economic Development*). The book has played a very important role, not only in philosophy and in the science of economics, but also in Schumpeter's own life; he never stopped working on the topics on which the theory was constructed. Studying Schumpeter's theories is also relevant from an economic-historical perspective, and his theories are very up to date especially in the world situation of today characterized by global financial crisis and mass unemployment.

In 2012, I started a scientific research program: In the footsteps of Joseph Alois Julius Schumpeter. The program included many activities: visiting main sites where the famous economist used to live and work, in-depth interviews with key persons on site, research in relevant archives, collecting and spreading information about Schumpeter's science globally through academic institutions, libraries, organizations, forums and summits. The activities also included the beginning of a global teaching program primary based on Schumpeter's theories, writing and publishing papers, articles and books based on the research findings. The first research trip was to Trest, Jihlava (Czech republic) and Chernovtsy (Ukraine republic) in October 2012, followed by a research period at Harvard University Archives, Massachusetts (USA), in February 2013, and finally a visit to Bonn (Bonn University and Bonn University Archives and Library, Germany), and Vienna (Vienna University and Vienna University Archives, Austria) in May 2013. The research program will go on for another two years.¹

The preliminary results of the research program are articles: "Schumpeter's Method" published in *Levende Historie* no 6/2012, Oslo, "The Hunt goes on – in the world's Libraries" *Bok og Bibliotek*, no 1/2013, Oslo. "In Joseph Alois Julius Schumpeter's Footsteps", an article presented and published at II International Schumpeters Forum of Economics «Joseph Alois Schumpeter's Scientific Heritage and Today: A View from the Past into the Future» at Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University

(Ukraine), where Fil. Dr. Jan-U. Sandal Institute also was co-arranger, and "In the footsteps of the early Joseph Alois Julius Schumpeter" at the 10th Economic-History meeting at Lund University (Sweden) on 4-5 October 2013. Furthermore, a VIP Expert invitation from Asian-Pacific CEO Association and Chinese government to The 3rd Global Economic Leaders' summit (GELS 2013), The 2nd International Culture Industry Summit (ICIS 2013) and the 2nd World Emerging Industries Summit (WEIS 2013) all in China in September and November 2013, could be mentioned in this connection.

In this article several main topics related to Schumpeter's 1912 theory will be analyzed: his early years and social background, big distinctions in relation to established myths and false dogmas and the relevance of the theory today. Innovation, in Schumpeter's theory (Schumpeter, 1912), is confined to "the new combinations" of the first and second production factors and does not represent every new product or service on the market. The German word in Schumpeter's text "Unternehmer" is in the Norwegian context exchanged for the German word "Gründer", and contributes so far to a misunderstanding of the actual interpretation. The current situation underlines the need for dynamic development in democratic direction in the continuous transformation to secure increased quality of life and progression.

References in this article are, besides literature on and by Schumpeter, based mainly on site visits and in-depth interviews with key persons on site. The article consists of analysis of the following sections: introduction, one hundred year ago, huge differences, the early Schumpeter, studies and experiences, actual importance today, and conclusion.

One hundred years ago

One hundred years have passed since Joseph Alois Julius Schumpeter wrote his path-breaking economic work: *Theorie der Wirtschaftlichen Entwicklung* (The Theory of Economic Development). The book was published by Duncker & Humblot in Leipzig 1912². The theory represents an important economic work that has given us a very

¹ Fil. Dr. Jan-U. Sandal Institute funds the research program which has a budget of app. 1 mill \$ US.

² In the first publishing of *Theorie* Joseph A. Schumpeter dated the preface 1911 and the book was available from fall of 1911.

valuable insight into the significance of innovation for economic and democratic societal development.

Over the seven chapters of the book, Schumpeter introduces the dynamics of economy, where the entrepreneur, whose role can be possessed by the common woman or man, carries out innovations, which leads to establishment of new enterprises or new ways of production in established companies. The entrepreneur as “social agent” in German economic theory was something quite new when Schumpeter introduced his theoretical work and challenged the established economic philosophy, which was based on mathematic approach.

At the same time the idea that people from the lower social classes through their entrepreneurship could act outside the established social structures and lead the economic and social development to a better future society for everyone was something new and unheard of.

Innovation makes everything anew and leads society into a democratic path of development. Innovation means to do something which previously was not possibly to do, or not possible to do as well or economically. In *Theorie* innovation occurs when new combinations of the first and second production factors (land and labor) in a production function takes place and implies that the *physical product* of a product or service increases. The one who carries out an innovation and reaps the *entrepreneurial profit* denotes the entrepreneur (French: to establish, start-up something).

Joseph A. Schumpeter points out three conditions, which must be fulfilled before an entrepreneurial profit will occur: the sales price of the product on the market must not decrease because of the new and enlarged market supply, or decrease to such a level that the bigger physical product of labor gives less profit than did the less physical product of labor before the production change, and the cost of the use of the first and second production functions in the new combination must not exceed the cost of the first and second production factors before change takes place, and finally, the increase of demand for raw materials and labor must not weigh upon the price of production³. The difference between price totals is the entrepreneurial profit⁴.

³ Schumpeter, J. A. (1934/2008), *The Theory of Economic Development*. New Brunswick: transaction Publishers, p. 130 f.

⁴ For an introduction to entrepreneurial profit, please see Sandal, J.-U. (2011), Introduction to Joseph A. Schumpeter: Entrepreneurial profit – An Incentive for Democratic Development. *Ekonomiska Samfundets Tidskrift* nr. 1/2011.

⁶ For an introduction and discussion on the phenomena innovation and entrepreneurial profit, please see Sandal, J.-U. (2003), Jakten på Entreprenøren – kan Joseph A. Schumpeters teori benyttes til å identifisere og differensiere entreprenører i det 21. århundre? Stockholm: Almquist och Wiksell International.

⁷ In the forewords of the first edition, Schumpeter has written *Hypotheses non fingo* – I make no hypothesis.

⁸ Peukert, H. (2002), “Schumpeter’s lost Seventh Chapter: A Critical Overview.” *Industry and Innovation*, vol. 9, numbers 1/2.

In Schumpeter’s theory the entrepreneurial profit (Unternehmergewinnes) is the proof that innovation, and thereby also development, has taken place.⁵ The most common form of entrepreneurship is the business entrepreneur, a person active in business life.

Joseph A. Schumpeter’s *Theorie* is about the entrepreneur on the micro level in the economy and it is the “little man” who is in focus because he is the one who lifts up the wave the structural perspective of the great macro-economic system rests upon⁶.

In the seventh chapter of the book, Schumpeter adjusts the micro perspective to the macro economy and thus brings about a synthesis: the economy as a whole. However, Schumpeter experienced that the cultural conditions and sociological aspects that constituted the basis of the seventh chapter led to a distraction with the readers and drew the attention from the pure economic theoretical issues that were the core of the book⁷. Therefore, Schumpeter omitted the seventh chapter in the second and partly revised edition in 1926.

It was a later edition (the third) and almost unrevised compared to the second edition of 1926 that in 1934 was translated into English. *Theorie* was translated to English by Dr. Redvers Opie, a good friend of Schumpeter, and originally published at Cambridge, Massachusetts: Harvard University in the series Harvard economics studies, v. 46, 1934.

The synthesis in the seventh chapter, also named the Missing Chapter, had sunk into oblivion and was not revived until the translation into English in 2002⁸. It is the English edition *The Theory of Economic Development* of 1934 and future editions in English that in most cases are quoted and not the original text from 1912, which includes the seventh chapter.

Later in life, Schumpeter never deflected from the characteristics that constituted the basis of his early theory and therefore there is an obvious continuity in his scientific works. He formulated the arguments in accordance with intellectual tradition, which has constituted itself within the science of entrepreneurship research as a scientific branch, and where he himself, might be, was the greatest contributor.

Huge differences

In *Theorie* Schumpeter uses the German term Unternehmer which corresponds to the French entrepreneur, and the Norwegian entreprenør. In *Theory* Schumpeter points to J.B. Say and his definition of the entrepreneur, whose function it is to combine the production factors and unite them for the first time⁹. The new combinations of the input factors are innovative and channeler through the

⁵ Backhaus, U. (2002), “The Economy as a Whole”: the Seventh Chapter of Schumpeter’s *The Theory of Economic Development*. Translation. “*Industry and Innovation*”, vol. 9. Number 1/2.

⁹ Schumpeter, J. A. 1934/2008, p.76.

market forces an entrepreneurial profit to the entrepreneur.

The entrepreneurial role does not exist in the static part of the economy where salaried bosses and leaders who are of a completely different kind than the entrepreneur execute management of enterprises on the routine level. Leaders of enterprises in the static part of the economy should not be confused with entrepreneurs who have a distinct meaning and mission: to carry out new combinations.

Nor should the entrepreneur be confused with the German *Gründer*¹⁰; a jobber on the market who starts up a limited company or organization in the static part of the economy with the intention of purchasing shares or transfer an organization. The term has for a long period been used as an invective with a degrading meaning¹¹: swindler, deceiver, trickery, fake, etc.

Gründer exists in many connections: depending on the skill or trade that the person influences, e.g. business *Gründer*, politics *Gründer*, religious *Gründer*, organization *Gründer* etc.

In the classical English economic literature, the entrepreneur does not exist as a social agent whose function it is to carry out spontaneous and discontinuous changes in the economy. The English economists from A. Smith to J.M. Keynes showed no interest to define or include the entrepreneur in the economic analysis and count all profit as return on invested capital.

The Schumpeterian entrepreneur can thus take onto two different roles at the same time: capitalist and entrepreneur. The capital is separated from the innovative process. However, in those cases, the entrepreneur is also the owner of capital and he operates as a double risk bearer: partly he can lose his capital and partly he can lose his reputation.

The most important asset for the entrepreneur is his reputation; it is in other words his reputation in the market, which is of decisive importance in those cases, he must finance the enterprise with a loan in the bank. It is not the new products or services that are being investigated under the lenses, because no one knows the day of tomorrow and there are no prognoses, methods or presumptions that are capable of warding off the danger of loss of time and capital. At the end of the day, it is the personal worthiness of the entrepreneur as a human being that decides the funding.

There is always a shortage of venture capital and a correspondingly huge competition on the supply of bank loans and as the entrepreneur does not possess actual values that can be used as guarantee for the

loan, it is the reputation of the entrepreneur, which recapitalize and converted to monetary values in the circuit flow. The bank fills the role of speculator and risk bearer of the capital.

Schumpeter denotes all capital as means of payment that are transferred to entrepreneurs, and the capital resolves and ascribes the first and second input factors, which means that capital is not an independent production factor. The cost of the use of capital, the accumulated market rent for productive loans, is not included as part of the entrepreneurial profit but is by Schumpeter denoted as a tax on entrepreneurial profit. Schumpeter's entrepreneur is thus neither a wage earner nor a capitalist but fills up a new and independent role in the economic and social system.

Entrepreneurs are genuine and independent: their period of function is limited and their role is not inherited by their upcoming generations. For that reason, they do not organize any social class groups corresponding to land owners, workers and capitalists. Nobody can organize or lead Schumpeterian entrepreneurs: they are autonomous social agents in the social system. The entrepreneurs do not respond to any changes in the market or on pressure from central governments, they are motivated only by inner stimuli.

The dynamic economy's development changes by endogen circumstances: the will to create by the entrepreneur and the power of innovation. In Schumpeter's theory every enterprise is a legal activity because the entrepreneurs follow the law. Successful entrepreneurship changes thereby the pace of development in society in a democratic path: change is not result of class struggle, non-economic sociological structures or exogenous power conditions. Entrepreneurship can therefor newer be politics or result of political actions. On the other hand, entrepreneurship has the potential to influence and change politics and the political structures by the fellow citizen through their enterprises as they can express themselves pragmatically in the social system.

The political boss stands against the entrepreneur in the role as society changer, and in particular, this is a distinct phenomenon in the tax state.

The early Schumpeter

Joseph Alois Julius Schumpeter was born on February 8, 1883 in Triesch in the Austrian-Hungarian Empire (now in the Czech Republic) and was baptized into the Roman Catholic faith some days later. His mother, Johanna Schumpeter (born *Grüner*), came from a famous doctor family in the neighboring town Jihlava (earlier Iglau) and his father, Josef Alois Karel Schumpeter, was the twelfth generation after Valcav Schumpeter from Mildov (born 1478) who for the first time in history is mentioned when he in 1523 moved to the city of Triesch.

The Schumpeter family had for many generations undertaken production and trade with textiles and gradually trade with iron and salt and the kinfolks were pioneers and entrepreneurs of the industrialization of the city of Triesch. Both Joseph

¹⁰ In Lexi: nye, fremmede og vanskelige ord (1973) *gründer* defines as a person who starts up new businesses in order to speculate, with other words: a *gründer* is a player and speculator.

¹¹ In a signed article (F.K.) in *Aschehougs konversasjons leksikon* (1974) *gründer* is explained as a founder, one who takes the initiative to start a stock corporation which intention it is to "feather one's nest". The *Gründer* is not interested in running the business itself, but to speculate on the sale of free shares. The term originates from the time after the French-German war and the economic boom that took place in Germany.

Alois Julius' grandfather and great grandfather had been Mayors of Triesch and his kinfolks had a good reputation and were known for taking care of their many workers, and they gave precious gifts to the local church¹². Members of the family were on several occasions offered appointments to the nobility, but they always refused, as it was inappropriate according to the democratic view of life that characterized the conduct and life of the Schumpeter family.

On January 14, 1887, an accident occurred that gave tremendous and unforeseeable consequences for the early Joseph Schumpeter's life. His father had taken part in a hunting party outside the city and was killed by accident during the hunt. The tragedy led to the fact that his young mother, who was 25 years old when she became widow, after a short time married the much older and retired field marshal lieutenant Sigismund von Kéler. After a period in Graz, the couple settled in Vienna and in that way the early Schumpeter became a student at Theresianum and gained a social class belonging, education and opportunities different from what would have been the case if his life had been prolonged in Triesch¹³.

There are no remaining members of the Schumpeter family in Trest today. The kinfolks owed several houses and one factory, but a fire destroyed the factory and the estate was sold out.

The house in which Joseph Alois Julius was born and which was in the family's possession has now been transferred into a tourist information center, café and museum and is owned by the governments. The museum contains an interesting collection and library dedicated to Joseph A. Schumpeter's life and work. The director of the museum, Milina Matulova, is enthusiastic about the visit from Norway and informs that the interest and individual visits from Japan through the years have been significant¹⁴. Schumpeter lectured in Japan and the readership has always been significant among Japanese.

The consciousness around the importance of Schumpeter's life and work has improved in the Czech Republic and on 12 May 2000, the First J.A. Schumpeter Conference was arranged in Jihlava¹⁵.

Joseph A. Schumpeter's life is filled with great scientific achievements and successes but it also contains deeply tragic incidents. Experiences during his early years and his family background from

Triesch form a starting point, which later in his life contributed to create important momentums in his theoretical works, in particular his deep understanding and well-articulated and elegant presentation of the entrepreneur as a "social agent in the economic system.

Study and Experiences

After finishing a five-year education in Vienna, Schumpeter received the Doctor of Law (Dr. Juris) on 16 February 1906. At that time, no thesis was demanded to gain the doctoral degree. He traveled to Germany, France, England and other countries and practiced law at an Italian law firm at the *International Mixed Court of Egypt* in Cairo, where he also wrote his thesis (Habilitationsschrift): *Das Wesen und der Hauptinhalt der theoretischen Nationalökonomie*. His writing took place during his time off work. The thesis attracted great interest and Schumpeter became qualified to lecture at all university levels.

Schumpeter was called to a position as full professor (*ausserordentlicher Professor*) at Chernowitz University (now Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University in the Ukraine Republic) and started his work autumn of 1909. At that time, Chernowitz was the capital of the Bukowina dukedom and an outpost in the Empire. By the time he entered the post, Schumpeter was the youngest professor in economy ever in the country.

The University was by emperor's decree opened on 4 October 1875. The same year, the construction of a giant university complex was initiated, which would contain three faculties: theology, philosophy and law. The construction period lasted for seven years. The buildings were made of red bricks and no workers were allowed to lay more than one hundreds bricks per day. Every brick was carefully examined. By knocking the bricks, the sound would tell if it was weakened by cracks or had other weaknesses. An underground secret tunnel was dug from the university building down to the railway station; big enough to let a horse back mounted rider pass through. The drainage system was also special; there were no tubes or underground canals at the university area in fear of unwanted people breaking in and attacking¹⁶.

Schumpeter's two years as professor at Chernowitz was obviously a good period in his life. He gave his public lectures, had an extensive social life, which he later in memories entertained his fellow colleagues and friends with, but above all it was during this period he wrote his most significant work: *Theorie*. Like his thesis, *Theorie* was made outside the post, on spare time, and unsalaried. Another significant momentum is that Chernowitz at that time was far from the corridors of power and established dogmas in the subject. Schumpeter lived a happy life and found inspiration to proceed in new directions with his theoretical works.

Today Yuriy Fedkovych Chernovitsi National University is a modern university with more than 19000 students, 16 faculties/colleges and 4

¹² In St Chaterine from Siena Church in Trest the Schumpeter family and Franz Killian funded the main altar, two side alters included two new altar paintings of St. Antonius and Madonna. Interview with Katerina Sommerova BSc., official guide at the Tourist Information in Triest, 2012-10-11.

¹³ Interview with Katerina Sommerova BSc., official guide at tourist information in Triest, 2012-10-11.

¹⁴ Interview with Matulova, Milina, director Schumpeter Museum, Triest, Czech republic, 2012-10-11.

¹⁵ Bukvaj, F. (red) (2005) J. A. Schumpeter – Economist, Politician, Social Philosopher and Humanist. Trest Town Council: Edice Vysociny. The second conference on J.S. Schumpeter was hold 2001-05-10 with the title «The world according to Schumpeter».

¹⁶ The university is listed on UNESCO'S world heritage list.

campuses. Serhiy Lukanyuk, head of International Office informs that there previously has been no contact with anyone in Scandinavia¹⁷. The heritage after Schumpeter is important and international cooperation and information exchange is central. At the university library Maria P. Dyachuk shows the unique and magnificent collection of Schumpeter's publications¹⁸ which comprises more than 200 items. She equips me with a visitor's pass with free entrance to the library's enormous collections.

At the Faculty of Economics, a portrait of Schumpeter has an honor's place in the lecture hall. His theories have not gained much space in the education, but that is about to change¹⁹. In 2013 the 2nd Schumpeter's Forum was arranged with international participation and co-arrangement, and also in the Ukraine Republic the benefit of Schumpeter's theories will prove to be useful²⁰. The theme of the 2nd Schumpeter's Forum of Economics is "Joseph Alois Schumpeter's Heritage and Today: A View from the Past into the Future": *Dialectic interaction of market and institutional mechanism of modern economic dynamics*²¹.

Actual importance today

The tour in Joseph A. Schumpeter's footsteps has shown that the heritage after the world famous economist is still very much alive both in east and west. The economic and social situation the world faces today might find its solutions through democratic thinking and acting, and society should largely rely on the entrepreneurs, those who bring about dynamic growth and development to society and to the betterment of humanity.

Innovation, as it appears in Schumpeter's theory, means to do something that one previously could not do, or could not do as well or efficient. To carry out innovation means to give society new possibilities. The latest ten to fifteen years occurrence of genuine innovations on world market has drastically diminished. At the same time, an enormous finance capital on the world market faces huge problems in engaging in profitable investment projects, which

leads to over-expansion in traditional production in the static part of the economy. Pressure on the traditional production is extremely high, causes competition on established markets to decrease prices, and in turn knocks out large parts of the production, which in turn causes increasing unemployment.

The production function in the static economy manages only to produce more of the same, it does not manage to transform to a new and dynamic production process where new products and services open up for new markets and changed consumption.

Through history innovations like the railroad, the telegraph, the telephone, the electricity, the automobile, the airplane, radio and television, just to mention a few examples, reorganized societies, lifted societies to a relatively higher level, created new job abilities, created millions of new jobs and contributed to democratic development of society.

When politicians and representatives of the knowledge industry cry for new jobs this implies to produce more of the old and the same, but consumers do not want any more of the old and the same: the unemployment of today is a clear proof of that. The solution is carrying out of innovations where the bi-product is the creation of new job abilities, which in turn can give millions of new jobs, a development process that Joseph A. Schumpeter in a later book called *Creative Destruction*²².

Joseph A. Schumpeter's theory of innovations is of significance for economic and democratic development of society and could be of great importance also for the development of the Norwegian society. The Norwegian welfare state faces many unsolved tasks and new challenges, but has so far not managed to solve all problems in a satisfying way.

Infrastructural problems attached to science, research and development, the educational system on all levels, the health and social sector, alcohol, drugs and criminal care, migration and integration, justice, child, youth, and family sector's many unsolved issues, and labor and job professionals difficulties: these are only a few areas where new democratic solutions are demanded.

The main objective for politics is to distribute society's burdens and benefits based on democratic principles. Innovation, on the contrary, can never be limited to certain groups of consumers or any circle of friends, but must benefit all citizens. Innovations remove the causes of the problems and create new opportunities for society. Innovation therefore by many is characterized as the locomotive in economic and social development and defines what the welfare state can and cannot achieve and what kind of benefits it can offer its citizens.

The transformation speed in the Norwegian society is too slow which primary is caused by the low rate of innovations. Development and

¹⁷ Interview with Mr. Serhiy Lukanyuk, head of International Office, 2012-10-15.

¹⁸ Interview with Maria, P. Dyachuk, head of the department of foreign fund preservation, 2012-10-15/16.

¹⁹ Interview 2012-10-15 with Vice Dean Oleksandr Saienko PhD, Department of Economic Theory and Management, national coordinator for Schumpeter Forum 2013.

²⁰ It is of great significance that the Schumpeter Forum includes a conference on social entrepreneurship as innovative mechanism in change and development for increased quality of life, a supplement as result of my distribution of literature and science during my visit 2012-10-14/16.

²¹ Ministry of Science and Education, Youth and Sports of Ukraine, Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University, Chernivtsi Region State Administration, Graz Schumpeter Centre, Embassy of Austrian Republic in Ukraine, Fil. Dr. Jan-U. Sandal Institute, Norway, Government of the Federal State, Carinthia, Austrian Republic, Cooperation Bureau of Austrian Academic Service, Lvov are co-arranger of Schumpeter Forum in Chernivtsi 2013.

²² Schumpeter, J. A. (1942), *Capitalism, socialism and democracy*. New York: Harper & Brothers.

strengthening of democracy demands wide contribution of the population, not only through political and social class related struggles or on election day, but also as pragmatic actions taking place in the social system.

Conclusion

Joseph A. Schumpeter's theory based on the idea that everyone from all walks of life, also the

lower social strata in society, through entrepreneurship can go beyond the established societal structures and lead the economic and social development to a better society for all, is of a great significance also for the Norwegian society, like for the rest of the world, 100 years after the publishing of *Theorie der Wirtschaftlichen Entwicklung*.

References

1. Aschehougs konversations leksikon (1974): Oslo: Aschehougs forlag A/S.
2. Backhaus, U. (2002), "The Economy as a Whole": the Seventh Chapter of Schumpeter's *The Theory of Economic Development*: Translation. "Industry and Innovation", vol. 9. Number 1/2.
3. Berulfsen, B. (1964), *Gyldendals fremmedordbok*. Oslo: Gyldendal norsk forlag A/S.
4. Bukvaj, F. (red) (2005) *J. A. Schumpeter – Economist, Politician, Social Philosopher and Humanist*. Trest Town Counsil: Edice Vysociny.
5. Lundebj, E. (1973), Lexi. Oslo: Aschehoug forlag A/S.
6. Peukert, H. (2002), "Schumpeter's lost Seventh Chapter: A Critical Overview." *Industry and innovation*, vol. 9, numbers 1/2.
7. Sandal, J-U. (2003), *Jakten på Entreprenøren – kan Joseph A. Schumpeters teori benyttes til å identifisere* og *differensiere entreprenører i det 21. århundre?* (*Hunting the Entrepreneur*) Stockholm: Almqvist och Wiksell International.
8. Sandal, J-U. (2011), Introduksjon til Joseph A. Schumpeter: Entreprenørprofit – et insitament til demokratisk utvikling (Introduction to Joseph Alois Schumpeter: Entrepreneurial Profit – An Incentive for Democratic development). *Ekonomiska Samfundets Tidskrift* nr. 1/2011.
9. Schumpeter, J.A. (1912), *Theorie der Wirtschaftlichen Entwicklung*. Leipzig. Duncker & Humblot.
10. Schumpeter, J.A. (1934/2008), *The Theory of Economic Development*. New Brunswick: Transaction Publishers.
11. Schumpeter, J. A. (1942), *Capitalism, socialism and democracy*. New York: Harper & Brothers.

Анотація

Ян-Урбан Сандал

СЛІДАМИ РАНЬОГО ЙОЗЕФА АЛОЇЗА ШУМПЕТЕРА

У віці 29 років, Йозеф А. Шумпетер опублікував свою революційну *Theorie der Wirtschaftlichen Entwicklung* (Українська назва: *Теорія економічного розвитку*). Він був тоді молодим професором економіки в Австро-Угорській імперії. Він стверджував, що найважливіший період у житті людини третя декада. 100 років по тому його ім'я поєднується з такими видатними словами, як всесвітньо відомий економіст, міністр, соціальний філософ і гуманіст. У цій статті будуть проаналізовані кілька основних тем, що пов'язані з теорією Шумпетера 1912 го року: його ранні роки і соціальне походження, великі відмінності у ставленні до встановлених міфів і хибних догм та актуальності теорії сьогодні.

Ключові слова: Йозеф А. Шумпетер, підприємницький прибуток, інновації, економічний розвиток.

Аннотация

Ян-Урбан Сандал

ПО СТОПАМ РАННЕГО ЙОЗЕФА АЛОИЗА ШУМПЕТЕРА

В возрасте 29 лет, Йозеф А. Шумпетер опубликовал свою революционную книгу *Theorie der Wirtschaftlichen Entwicklung* (Русское название: *Теория экономического развития*). Он был тогда молодым профессором экономики в Австро-Венгерской империи. Он утверждал, что самый важный период в жизни человека третья декада. 100 лет спустя его имя сочетается с такими выдающимися словами, как всемирно известный экономист, министр, социальный философ и гуманист. В этой статье будут проанализированы несколько основных тем, связанные с теорией Шумпетера 1912-го года: его ранние годы и социальное происхождение, большие различия в отношении к установленным мифам и ложным догмам и актуальности теории сегодня.

Ключевые слова: Йозеф А. Шумпетер, предпринимательская прибыль, инновации, экономическое развитие.

SOCIAL ENTREPRENEURSHIP IN THE SCANDINAVIAN WELFARE STATE: CHALLENGES AND POSSIBILITIES

A welfare state is a system that distributes key social goods, is paid for by public funds and organized by public officials. There are several different models that exist in the world today, but the implementation, the range and the performance are diverse. The Scandinavian welfare model rests upon three pillars: collaboration between employers and employees, to secure the citizens financial basis and the development of labour. During periods of time there has been changes in government and the society at large that has created new conditions for how public sector can function and be managed. The modern welfare state is facing challenges that demand different and creative solutions than previously performed.

A social entrepreneur is a creative leader who raises capital in order to spread new combinations of land and labour in a social system. It is the entrepreneur's effort that is essential for the success or lack of it and the government cannot control the outcome of an innovation process prompted by an entrepreneur in an open market.

The welfare state is a static system that follows political rules and regulations, and change is something that takes time. Private initiatives that are working well are a more efficient use of resources for the government than developing new internal projects. Often a social entrepreneur has a direct experience with the problem they want to solve and know where the biggest challenges are. Social entrepreneurship is a diverse and still a young field in Scandinavia. Social entrepreneurship need time to grow and showcase great examples.

Keywords: Welfare state, Scandinavia, entrepreneurship, social entrepreneurship, challenges, possibilities, government, collaboration, economic, politic, development, change, 2015, welfare model.

Introduction

In modern times the Scandinavian welfare state is not able to provide the kind of social services the population need due to political regulations and laws. There is an increasing frustration towards the welfare system both internal and external. However, a different model of solving social challenges in the society is emerging, social entrepreneurship. Social entrepreneurship is to lead social change by combining land and labour and the result is social value for the population and for the society at large. Social entrepreneurship is a creative activity performed by an individual on his/her own initiative and cannot be regulated like governmental agencies.

Scandinavian countries have developed a welfare system over the last 100 years. It is one of several models that exist in the world today and was inspired by the British welfare model. The Scandinavian welfare state is facing serious challenges it has difficulties with resolving. The challenges are related to legitimacy, governability, economic efficiency and scope of activity. The political and financial climate has changed considerably since 1891 and the welfare state is not able to adapt to these changes in an adequate way.

Scandinavia consists of social democratic countries where the government is strong and are trusted by the populations. In the World Happiness Report¹ published by United Nations Sustainable Development Solutions Network each year, the Scandinavian countries rank between the five happiest populations in the world. The reports describe causes of happiness, policy implications and human development. At the same time

Scandinavian countries rank low on innovation, except Sweden.² Entrepreneurship and social entrepreneurship are facing difficulties due to market situations that are similar to monopoly, or systems that prevent companies to compete on equal terms or state owned companies that are difficult to compete with. Even though the government have stated that innovation and entrepreneurship is important and a prioritized field, there is a distance between visions and actions in governmental departments.

In countries where there is a welfare system, social entrepreneurs must relate to the system one way or the other. That is because the people social entrepreneurs seek to create changes for are users who are dependent on welfare benefits: services and/or payments. To understand the history and development of the Scandinavian welfare state is also important to understand what has changed since then and what are the possibilities. Modern trends and changes are interesting to look into in order to give explanations on where the biggest challenges and possibilities are. Other countries can learn from this work when starting to work with social entrepreneurship so that the government open up for private initiatives in the social system.

The layout of this article is firstly a research about the raise of the welfare state and secondly about social entrepreneurship in a welfare state. There is a description of trends, status quo and present challenges and possibilities in the welfare state.

¹ World Happiness Report 2013, published 01.02.14
http://unsdsn.org/wp-content/uploads/2014/02/WorldHappinessReport2013_online.pdf

² Global Innovation Index, published 13.08.14:
<https://www.globalinnovationindex.org/content.aspx?page=data-analysis>

What is a welfare state?

Many studies³ claim to explain the welfare state. As early as 1951 Titmuss explained what welfare state was and many others have followed. Social scientists⁴ have quickly accepted self-proclaimed welfare state from nations based upon implementations of social programs. Many scientist focuses on the spending of money, but that does not necessarily show

Lysestøl (2002) stated that there are two conditions that must be present for a state to be a welfare state. First, financial politics must be managed in such a way that economic fluctuations are avoided. Second, social politics that secure appropriate living conditions for the population.

“A welfare state is a state in which organized power is deliberately used (through politics and administration) in an effort to modify the play of the market forces in at least three directions - first, by guaranteeing individuals and families a minimum income... - second, by narrowing the extent of insecurity by enabling individuals and families to meet certain “social contingencies”... And - third, by ensuring that all citizens without distinction of status or class are offered the best standards available of social services.”(Briggs, 1961). With other words, a welfare state is a system that distributes key social goods, is paid for by public funds and organized by public officials. This explanation shows the relation between funding, rights and social services. Which part of the population that benefits can vary between models, countries and change with time? It's not my ambition to find the right definition, but to point to a shared policy that welfare states have generally in common. There are several different welfare models⁵ that exist in the world today. The different models originate from the same terms, but the implementation, the range and the performance are diverse. Since the state is managed after political strategy, a welfare model must adapt to the national politics. A welfare state is arranged after a hierarchy with three levels: politicians, a central administration and civil servants. The implementations of the service provided have to follow certain rules and regulations. The welfare state is financed by taxes of individuals.

The Scandinavian welfare model

³ Briggs (1961), Cuthright (1965), Wilensky (1974), Hewitt (1977), Quadagno (1987), Iversen (2001), Katz (2002) are just a few examples.

⁴ Day (1978), Myles (1984a), Blank (1997), Korpi, Palme (1998), Scruggs, Allan (2004),

⁵ Titmuss (1974) was one of the first who made a distinction between three ideal types of welfare state: the ‘marginal’ (typical for Anglo-Saxon countries), the ‘industrial achievement’ (typical for Central European countries) and the ‘institutional’ (typical for the UK and Scandinavia). In recent years countries have developed their own model like Japan, Canada and EU. Countries in Latin America and Asia are in the process on developing their own models.

The Scandinavian welfare had its early beginnings in Denmark with old age pension law, and Sweden with sickness insurance law, in 1891. The Scandinavian welfare model with universal rights for all was created after World War II. After the war, the socialist movement in Scandinavia gained support from the public in Sweden, Denmark and Norway. The movement demanded equal rights and the state had a responsibility as a provider of social goods. The goal was to prevent economic fluctuations and provide appropriate living conditions for all. “The welfare state in not only funded on social politics, but also on economic politics.”⁶(Lysestøl, 2001). Several scientists⁷ call the Scandinavian model for the Universal model because its terms are that there should be equal rights for all, and not rights based on income or class.

The Scandinavian welfare model rests upon three pillars. The oldest is the collaboration between employers and employees. The second pillar is financial and the goal is to secure the citizens financial basis through services the state provides for the population like social, health, rehabilitation and childcare. A third and newer pillar is the development of labour: effective production methods and inclusive working life among others.

During periods of time there has been changes in government and the society at large that has created new conditions for how public sector can function and be managed. There have been three different waves of challenges for the Scandinavian model: The Socialist⁸, the Green⁹ and the Liberal¹⁰ wave. The two biggest influences were the socialist values of equality, influence and democracy, and the liberal concept called New Public Management¹¹. “There is an overall development in designing the programs for improving the welfare state, that makes the term neoliberal a more qualified term for the Scandinavian Model.”¹²(Hermansen, 2004).

The rise of the Scandinavian welfare state

“During the 19th century, Scandinavian sectoral development was conditioned by two important background factors; the great agricultural transformation and the expansion of world economy. The prosperous British markets were opened to

⁶ Translated by the author.

⁷ Sainsbury (1991), Rankin (1991), Rothstein (1998), Bergh (2004).

⁸ The socialist wave came in the end of 1960s and lasted until late 1970s.

⁹ The green wave started in the beginning of 1970s and lost its grounds during 1980s, but from 2005 it has raised again.

¹⁰ The liberal wave was introduced in 1980s and continued to the end of 1990s.

¹¹ New Public Management focus on public service production functions and operational issues contrasted with the focus on public accountability, ‘model employer’ public service values, ‘due process,’ and what happens inside public organizations in conventional public administration. (Hood, 1991).

¹² Translated by the author.

Scandinavian food, ships and timber.” (Alestalo, Kuhle, 1987). The great agricultural transformation happened part because of the many tenant farmers became landowners, and part because of the development of mining, fishery and timber industry. The Scandinavian peasantry evolved into market-oriented farmers who gave strength to the social democratic parties. But from the late 19th century and beginning of the 20th century, a social and economic break between the urban elite and rural farmers and industrial workers prompted a parliamentary reform. It was in this environment employer, labourers and the government agreed on cooperation that led to the success of creating a welfare state in the 1930s. One very important factor in this shift was that the former big landowners and urban elite welcomed the change. “In contrasts to states such as USA and the UK the political debate is more adversarial and there is more open conflict, the Nordic countries have been described as consensual democracies where the political system has a high degree of legitimacy and support, where social diversions have been relatively mild, and where political deliberations aim to neutralize conflict and achieve compromise.” (Hilson, 2008)

The Scandinavian countries developed their welfare states gradually, and began with small and means tested programs for limited groups in the society. The early beginning of the Scandinavian welfare state the first laws¹³ were limited in terms of coverage and prescribed income means-tested. It was only after the WWII that the schemes were truly universal. It was during the socialist wave in 1950s and 1960s that the Scandinavian welfare model was shaped.

The welfare state have had an important function through the 20th century with fantastic growth, structural change in the government, increased living conditions and equal labour opportunities for the population.

The financial climate in the 20th Century

A financial benefit from the agricultural transformation and the expansion of world economy led to a fast-growing economy in the 20th Century. During and after WWI the possibilities for export of goods from Scandinavia to the Continental markets were reduced. One big setback at that time was the financial crisis in USA in 1929, which had a huge impact on all the European countries. Banks went bankrupt, companies had to close down and 20% of the US population became unemployed. There were no economic growth during WWII and it lasted until the beginning of 1950. Access to consumer goods was scarce and the rebuilding of manufacturing capability was the number one priority. Still, the private consumption in the Scandinavian countries increased almost 100% from 1950 until 1962 and was termed “The golden age of capitalism”¹⁴ What represent the golden age was an exceptional growth

in labour productivity with a similar rate of capital profit for private companies.

During this period, social care services was expanded at the local governmental levels in all the Scandinavian countries in what is described as a socialistic wave. All over Scandinavia schools, hospitals, kindergartens and health clinics were erected. The number of public employed people increased considerably. Due to these governmental investments, the tax burden on the population increased to pay for the services provided.

The welfare state in 2015

The society is changing in an ongoing process. Several different aspects influence the changes in resent time:

- Family behaviour
- Personal independence
- Career
- Less stable household
- Rapid diversification of information
- Economic upheaval
- Technologic transformation
- Dominance of service employment
- Social exclusion
- Ability to accumulate human capital

The Scandinavian welfare state is political controlled with an expectation that the services are efficient and cost effective. The civil servants have competence on a limited field, and possibilities for collaboration rests upon the middle managers. Among employees and leaders within the system there is a frustration towards the political regulations and the system, in which the workers are experiencing barriers where they should be able to provide the service they want to give. That leads to big labour turnover particularly during systemic reforms, and the chance to access personal knowledge and experience is lost.

The modern welfare state is facing three challenges that demands different and creative solutions than before:

- Rapid increase in number of people who receive social aid
- An aging population
- The limited capacity of the health system

There exist a welfare optimism that originates from the socialistic wave: that the welfare state is functioning in a satisfactory way and that the services provided by the government are better than in comparing countries like US and UK. In the last 30 years there has been an ongoing public debate on the challenges in the welfare state and it's ability to meet the needs of the population. Different solutions have been tested to convert the welfare state into a more modern model, but without success.

Social entrepreneurship

A social entrepreneur is a creative leader who raises capital in order to spread new combinations of land and labour in a social system. The goal is to create a better world for the population. “It is not necessary for a governmental assistance for entrepreneurship to be successful because there are always possibilities in a market.” (Schumpeter 1934/1978). It is the entrepreneur's effort that is essential for the success or lack of it and the

¹³ Examples are the Danish old age pension law from 1891, Swedish employment liability act from 1901, Norwegian compulsory sickness insurance law from 1909.

¹⁴ Maddison, 1977

government cannot control the outcome of an innovation process prompted by an entrepreneur in an open market. In an open market there is no monopoly and no governmental regulations.

“The understanding of social entrepreneurship is built upon science on entrepreneurship in the European tradition. The science describes a mentality and a behaviour that fits in all contexts about economic and social development. The understanding of social entrepreneurs is based upon a version of entrepreneurs.” (Sandal, 2008). To be a social entrepreneur is not a profession, but a position that ends when a business is built and enters a static production. To be a social entrepreneur cannot be inherited and anyone in the society can take that position. Social entrepreneurs have qualifications that make him/her able to imagine future results and make decisions based upon unknown factors. Social entrepreneurs use their intuition and have a determination to try new ways of solving problems. Social entrepreneurs must be able to manage himself/herself to get things done.

Social entrepreneurship is a recent term in Scandinavian countries and the field is diverse. There are everything from voluntary organisations to traditional enterprises who call themselves social entrepreneurs. In most cases the organisation, initiative, project, company or group is not a social entrepreneur but an enterprise with a social mission.

Innovation and social innovation

Innovation is the process of creating new products and services for the society that earlier didn't exist or was not as efficient. A new innovation creates job opportunities as an effect of combining land and labour. An innovation creates a breach in the traditional way of doing business and pushed the sector to change.

Social innovation has a broad definition in UK and USA. Mulligan (2007) explains social innovation as “New ideas that work... Innovative activities and services that are motivated by the goal of meeting a social need and that are predominantly developed and diffused through organisations whose primary purposes are social.” This definition says nothing about who are managing these innovations, if the organizations that innovation develops through are new or old, or what kind of organisation they are; private or public. A definition by Sandal (2008) may clarify these factors: “Social innovation is the process where a single person takes independent decisions in relation to combination and use of production factors in order to create a social service that has not earlier been on the market and will improve life for people in the society. The results are increased social value.”

Social entrepreneurship in the modern Scandinavian welfare state.

There is a political commitment to help and foster innovation in Scandinavia. There seems to be political agreements across political parties that social entrepreneurship is a positive activity. Different programs, agreements and financial incentives have been implemented in Norway, Sweden and Denmark during the last 15 years. The European Commission has stated that they want to

contribute to the creation of environments for developing social entrepreneurship in Europe and have followed up with regulations and programs. These programs are defined and controlled by the government and not social entrepreneurs.

In an article called “Social entrepreneurship” on the Norwegian government's website¹⁵ the government explains why social entrepreneurship is important, based on a report made by Nordic Council of Ministers: “The government have in the present political platform stated that better conditions for use of social entrepreneurs and the third sector is wanted. To employ and activate more people, the government wants a diverse environment of providers.”¹⁶ As a result of regulations from the European Union, governmental departments have expressed an increased interest in social entrepreneurs and possibilities for collaboration. This process is in its early beginnings.

Inspired by the social impacts bonds in the UK, Scandinavian countries have started to explore the possibilities for social impact investment, both on national and on local levels in the government. Since social entrepreneurship is different from non-governmental organisations, social entrepreneurs need different funding opportunities in a start-up period.

Since the beginning of 21st Century there has been a focus on traditional entrepreneurship in schools in all the Scandinavian countries, to foster entrepreneurial skills and knowledge among students from age 12 to 18. Social entrepreneurship is a part of the lessons. Lambertseter high school in Oslo has been one of the schools in Norway who has worked most methodical with social entrepreneurship through this program. OECD made a report¹⁷ on Youth entrepreneurship for the European Union. This report shows that youth between 20 - 30 years old wants to become entrepreneurs, but only 4% of EU citizens in this age group are self-employed.

During the ten recent years the government and private sector have initiated what they call Public Private Collaboration, OPS. The government give funding to entrepreneurs who finance, build and maintain public roads and buildings. The entrepreneur is the financial risk taker. This can create new challenges when the government loses its role as a provider.

Possibilities for social entrepreneurs in the welfare state.

There is a growing recognition the government together with the third sector is not enough and that the solutions provided is not up to date. There is an increasing interest to test partnership with social entrepreneurs because regulations, religious beliefs, specific ideology or municipal borders do not limit social entrepreneurs. The welfare state spend more

¹⁵ The Norwegian government, published 06.11.2014: <https://www.regjeringen.no/nb/tema/arbeidsliv/arbeidsmarkered-og-sysselsetting/innsikt/sosiale-entreprenorskap/id2009201/> (accessed: 30.03.15)

¹⁶ Translated by the author.

¹⁷ From the OECD report “Policy Brief on youth entrepreneurship”, 2012

money on developing services for the modern society than what the costs are for hiring other stakeholders. Private initiatives that are working well are a more efficient use of resources for the government than developing new internal projects. For many governmental institutions there are certain rules and regulations on how they must work within different areas like social housing, childcare services, drug addiction, elderly care among others, where the regulations prevent collaboration across sectors. Social entrepreneurs can facilitate collaboration and create new partnership with a social purpose. Often a social entrepreneur has a direct experience with the problem they want to solve and know where the biggest challenges are.

Challenges for social entrepreneurs in the welfare state

The welfare state is a static system that follows political rules and regulations. There are possibilities for change within the system, but resources, political influence, the static condition of the system limits them, and hierarchy and project based funding. Entrepreneurship and social entrepreneurship is a dynamic and creative process lead by individuals. A social entrepreneur is a change maker¹⁸ in a welfare state and therefore can be regarded as a competitor, threat or critic by public employed. A social entrepreneur can also face the possibilities of their service/product being copied by public employed people and their service/product can no longer compete on the market. Social entrepreneurship is a diverse and still a young field in Scandinavia. It needs time to grow and showcase great examples.

Discussion

The welfare state is a result of financial and political environment almost 100 years ago and that a system that is not up to date, will work in harmony with the present political and financial situation, is not possible. The government have collaborated with the third sector during the last 50 years where the third sector has provided solutions and services for the government. There is a growing recognition that the government in collaboration with the third sector is not enough to solve present challenges and that the solutions provided is not up to date. The welfare system is dependent on the third sector to provide service for the population, and without voluntary work, the welfare state would collapse. But, the third sector has become as static, bureaucratic and controlling as the welfare state and the process of social innovation has no space to be developed in these systems.

There is an increasing interest to test partnership with social entrepreneurs because regulations, religious beliefs, specific ideology or municipal borders do not limit social entrepreneurs. A partnership between social entrepreneurs and governmental departments and agencies can create possibilities for social entrepreneurs. The government will most likely decide how these partnerships will look like. Several agencies must find social entrepreneurs to do collaborations on projects and are shopping for entrepreneurs. When

you combine a static system with a creative process, the results can be unpredictable and diverse. It is in the welfare systems nature to control, plan, regulate and command. The innovative process is dynamic and the social entrepreneur has a determination to try new ways of solving problems and make decisions based upon unknown factors. For partnerships to be successful, one or all of the partners involved must adapt to each other and compromise.

For many governmental institutions there are certain rules and regulations on how they must work and the regulations prevent collaboration across sectors. Social entrepreneurs can facilitate cross sector collaborations with a social purpose. A social entrepreneur is a creative leader, but a facilitator is not a leader but is someone who helps groups of people to find common ground and assist them in how to achieve this. A facilitator is neutral and does not take a position in the common discussion.

In many ways a social entrepreneur is a competitor and if he/she creates an innovation in the social system, then the system need to adapt quickly to the changes or become redundant. If a social entrepreneur is considered as a competitor or threat, then the new combinations of land and labour spread by the entrepreneur, has the ability to make the system redundant.

A social entrepreneur can also face the possibilities of their service/product being copied by public employed people and their service/product can no longer compete on the market. Everyone can copy new solutions provided. It's just the people performing the new combination that cannot be copied. Often when a solution or method is copied, the mindset behind it is not. Co-creation is an example on how a method can be used with success and failure. The reason behind whether its a success or not, is the mindset of the people giving the service.

Social entrepreneurship is a diverse and still a young field in Scandinavia. It need time to grow and showcase great examples. When comparing new combinations in social entrepreneurships with welfare state benefits, which have a 100-year long history, social entrepreneurship does not have the same strength and power. A majority of the population in the society does not know what social entrepreneurship is and it takes time for it to be established as a common term. Most of the examples¹⁹ showcased in Scandinavia are not social entrepreneurs, but enterprises with a social cause.

Conclusion

The welfare state has had an crucial role in the Scandinavian society through the 20th Century with a fantastic growth and a major improvement in living conditions for all citizens. The welfare state is not able to adapt to the modern society and modern way of living. The conditions have changed, but the model has not been able to change accordingly. There is a growing recognition that the government cannot solve the present challenges and there is a

¹⁸ A term established by Bill Drayton, founder of Ashoka.

¹⁹ Pøbelprosjektet, Ungt Entreprenørskap, Abilsø Gård, KREM, among others.

demand in the public on different and creative solutions. The welfare system is dependent on the third sector to provide service for the population, but the third sector has become as static, bureaucratic and controlling as the welfare state, and the process of social innovation has no space to be developed inside these systems.

A social entrepreneur is a creative leader who raises capital in order to spread new combinations of land and labour in a social system. The goal is to create a better world for the population. When you combine a static system with a creative process, the results can be unpredictable and diverse. For partnerships between social entrepreneurs and governmental agencies to be successful, one or all of the partners involved must adapt to each other and compromise.

A social entrepreneur is a change maker in a welfare state and therefore can be regarded as a

competitor, threat or critic by public employed. A social entrepreneur is competing with the government in a social system, and if he/she creates an innovation in the social system, then the system becomes redundant.

Everyone can copy new solutions provided. Often when a solution or method is copied, the mindset behind it is not and that is the key to success.

When comparing new combinations by social entrepreneur with welfare state benefits, which has a 100-year long history, social entrepreneurship does not have the same strength and power. The field of social entrepreneurship need time to test, grow and produce results so that it is possible to showcase great examples and inspire more people to become social entrepreneurs.

References

Books

1. BERGH, Andreas. *Sweden And The Revival Of The Capitalist Welfare State*. Cheltenham, Edward Elgar Publishing LTD, 2014. ISBN: 978-1-78347-349-6.
2. ELLIS, Tania. *The new pioneers*. West Sussex, John Wiley & Sons, 2010. ISBN: 978-0-470-74842-8.
3. EPSING-ANDERSEN, Gøsta. *Why We Need a New Welfare State*. Oxford, Oxford University Press, 2002. ISBN: 0-19-925642-x.
4. GUTMANN, Amy. *Democracy and the welfare state*. New Jersey, Princeton University Press, 1988. ISBN: 0-691-07756-8.
5. HILSON, Mary. *The Nordic Model: Scandinavia since 1945*. London, Reaktion Books LTD, 2008. ISBN-13: 978-1-86189-366-6.
6. HODNE, Fritz; GRYTTEN, Ola H. *Norsk økonomi i det 20. århundre*. Bergen, Fagbokforlaget, 2002. ISBN: 82-7674-739-6.
7. LANE, Jan-Erik. *New Public Management: An Introduction*. London, Routledge, 2000. ISBN: 0-203-46732-9.
8. LIE, Einar. *Norsk økonomisk politikk etter 1905*. Oslo, Universitetsforlaget, 2012. ISBN: 978-82-15-01810-2.
9. LIE, Einar; MYKLEBUST, Egil; NORVIK, Harald. *Staten som kapitalist, rikdom og eierskap for det 21. århundre*. Oslo, Pax forlag AS, 2014.
10. SANDAL, JAN-U. *Jakten på Entreprenøren, kan Joseph A Schumpeters teori benyttes til å identifisere og differensiere entreprenører i det 21. århundre?* Stockholm, Almqvist og Wiksell International, 2003. ISBN: 91-22-02020-9.
11. SANDAL, Jan-U. *Utviklingsfronten i sosialt entreprenørskap og dets potensial som demokratisk kraft*. Roskilde, CSE Publications, 2010. ISBN: 978-87-7349-759-3.
12. SCHUMPETER, Joseph A. *The theory of economic development*. New York, Oxford University Press, 1934/1978. ISBN: 0-87855-698-2.
13. VIKE, Harald. *Maktens samvittighet, om politikk styring og dilemmaer i velferdsstaten*. Oslo: Gyldendal forlag AS, 2002. ISBN: 82-05-30645-1.

Articles

14. ALESTALO, Matti; KUHNLE, Stein. The Scandinavian route: economic, social, and political developments in Denmark, Finland, Norway, and Sweden. *International Journal of sociology* 1987, Vol. 16, No. 03-04 p. 3-38.
15. ANDERSEN, JØRGEN G. Welfare States and Welfare State Theory. *Centre for comparative welfare studies* 2012, p. 1-33.
16. ANDERSEN, Torben. Challenges to the Scandinavian welfare model. *European Journal of political economy* 2004, Vol. 20, p. 743-754.
17. BERGH, Andreas. The Universal Welfare State: Theory and the Case of Sweden. *Political studies* 2004, Vol 52, p. 745-766.
18. BRIGGS, Asa. The welfare state in historical perspective, *European Journal of Sociology* 1961, Vol 2, p. 221-258.
19. CUTRIGHT, Phillip. Political Structure, Economic Development, and National Social Security Programs. *American Journal of Sociology* 1965. Vol. 10, No. 5, p. 537-550.
20. HERMANSEN, Tormod. Den nyliberalistiske staten. *Nytt norsk tidsskrift* 2004 No. 03-04, p. 306-319.
21. JOHANNISSON, Bengt. Entrepreneurship in Scandinavia: Bridging Individualism and Collectivism. *Crossroads of Entrepreneurship* 2004, p. 225-241.
22. KLEMSDAL, Lars. Den nordiske modellen i tre deler. *Sosiologi idag* 2009, No. 1/2009, p. 3-10.
23. KUHNLE, Stein; HORT, Svein E.O. The Developmental Welfare State in Scandinavia, Lessons for the developing world. *Social policy and development* 2004, No. 17, p. 1-23.
24. LYSESTØL, Peder. Velferdsstatens fremtid. *Nordisk sosialt arbeid* 2002, No. 2, p. 102-106.
25. MADSEN, Per K. How can it possible fly? The paradox of a dynamic labour market in a Scandinavian welfare state. *National Identity and a Variety of Capitalism: The Case of Denmark* 2006, p. 323-355.
26. MARGLIN, Stephen A.; SCHOR, Juliet B. The golden age of capitalism, reinterpretation the postware experience. *The Economic Journal* 1992. Vol. 102, No. 412, p. 639-641.
27. SANDAL, Jan-U. Et nordisk perspektiv på sosialt entreprenørskap. *CSE Årsrapport* 2008, p. 113-127.
28. VANEBO, Jan O. Modernisering av velferdsstaten, utfordringer, metoder og dilemmaer.

E-articles

29. BJERVE, Peter J. The norwegian postwar economy [electronic pdf]. 1965. [viewed 20 March 2015]. Access:<https://www.ssb.no/a/histstat/sos/sos_012.pdf>

30. MULLIGAN, Geoff; Tucker, Simon; RUSHANARA, Ali; SANDERS, Ben. Social Innovation, what is it, why it matters and how it can be accelerated [electronic source]. 2007. [viewed 24 March 2015]. Access:<http://eureka.bodleian.ox.ac.uk/761/1/Social_Innovation.pdf>

31. FRIDSTRØM, Lasse; MARKUSSEN, Tom E. Evaluering av offentlig-privat samarbeid ved veiutbygging [electronic source]. 2001. [viewed 17 April 2015].

32. Access:<<https://www.toi.no/getfile.php/Publikasjoner/T%C3%98I%20rapporter/2001/506-2001/T%C3%98I-rapport%20506-2001.pdf>>

Анотація

Надіна Хелен Бакос

СОЦІАЛЬНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО В СКАНДИНАВСЬКИХ ДЕРЖАВАХ ЗАГАЛЬНОГО ДОБРОБУТУ: ПРОБЛЕМИ ТА МОЖЛИВОСТІ

Держава загального добробуту – система, яка розподіляє ключові соціальні товари, що оплачуються за рахунок державних коштів і організована державними посадовими особами. У світі існує декілька різних моделей, але реалізація, діапазон і продуктивність різноманітні. Скандинавська модель добробуту лежить на трьох китах: співпраця між роботодавцями та працівниками, з метою забезпечення громадян фінансовою основою і розвитком праці. У певні періоди відбулися зміни в уряді і в суспільстві в цілому, що створило нові умови того, як державний сектор може функціонувати і керуватися. Сучасний стан добробуту стикається з проблемами, які вимагають інших творчих рішень, ніж ті, що раніше застосовувалися.

Соціальний підприємець є творчим лідером, який збільшує капітал з метою поширення нових комбінацій землі та праці в соціальній системі. Це зусилля підприємця має значення для успіху або його відсутності та уряди не можуть контролювати результат інноваційного процесу діяльності підприємця на відкритому ринку.

Держава загального добробуту статична система, яка заснована на політичних нормах і правилах, і зміна цього вимагає значного часу. Приватні ініціативи, які працюють добре і більш ефективні у використанні ресурсів ніж створені урядом проекти. Часто соціальний підприємець має безпосередній досвід вирішення проблем, які потребують вирішення і знає, де є найбільші проблеми. Соціальне підприємництво є розрізненим і достатньо новим у Скандинавії. Соціальному підприємництву потрібен час, щоб вирости і продемонструвати значущі результати.

Ключові слова: соціальна держава, Скандинавія, підприємництво, соціальне підприємництво, проблеми, можливості, уряд, співробітництво, економіка, політика, розвиток, зміна, 2015, модель благополуччя.

Аннотация

Надина Хелен Бакос

СОЦИАЛЬНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В СКАНДИНАВСКИХ ГОСУДАРСТВАХ ВСЕОБЩЕГО БЛАГОСОСТОЯНИЯ: ПРОБЛЕМЫ И ВОЗМОЖНОСТИ

Государство всеобщего благосостояния – система, которая распределяет ключевые социальные товары, оплачиваемые за счет государственных средств и организованная государственными должностными лицами. В мире существует несколько различных моделей, но реализация, диапазон и производительность разнообразны. Скандинавская модель благосостояния лежит на трех китах: сотрудничество между работодателями и работниками, с целью обеспечения граждан финансовой основой и развитием труда. В определенные периоды состоялись изменения в правительстве и в обществе в целом, что создало новые условия того, как государственный сектор может функционировать и управляться. Современное состояние благосостояния сталкивается с проблемами, которые требуют иных творческих решений, нежели ранее применяемые.

Социальный предприниматель является творческим лидером, который увеличивает капитал в целях распространения новых комбинаций земли и труда в социальной системе. Это усилие предпринимателя имеет значение для успеха или его отсутствия и правительства не могут контролировать исход инновационного процесса деятельности предпринимателя на открытом рынке.

Государство всеобщего благосостояния статическая система, которая основана на политических нормах и правилах, и изменение этого требует значительного времени. Частные инициативы, которые работают хорошо и более эффективны в использование ресурсов чем созданные правительством проекты. Часто социальный предприниматель имеет непосредственный опыт решения проблем, которые нуждаются в решении и знает, где есть наибольшие проблемы. Социальное предпринимательство является разрозненным и по-прежнему новым в Скандинавии. Социальному предпринимательству нужно время, чтобы вырасти и продемонстрировать значимые результаты.

Ключевые слова: социальное государство, Скандинавия, предпринимательство, социальное предпринимательство, проблемы, возможности, правительство, сотрудничество, экономика, политика, развитие, изменение, 2015, модель благополучия.

ЗМІСТ

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

| | |
|--|---|
| <i>Сліпченко Т. О.</i> Гносеологічні засади побудови механізму монетарного регулювання.... | 3 |
| <i>Ковалюк Б. І.</i> Генезис концепції продовольчої безпеки..... | 9 |

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

| | |
|--|----|
| <i>Шилепницький П. І., Михайлина Д. Г.</i> Державна пріоритетність туризму як ключова детермінанта його глобальної конкурентоспроможності..... | 15 |
| <i>Кривенко С. В.</i> Ключові засади та проблеми нормативно-правового регулювання системи управління твердими побутовими відходами в Україні..... | 20 |
| <i>Кравець Р. А.</i> Прогнозування номінального та реального ВВП України як складова інформаційного забезпечення системи макроекономічного управління..... | 24 |
| <i>Остапенко Т. В.</i> Пріоритетні напрями розвитку вітчизняного АПК в умовах глобалізаційних викликів..... | 29 |

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

| | |
|---|----|
| <i>Студінська Г. Я.</i> Аналіз підходів до вибору архітектури бренду..... | 33 |
| <i>Грешко Р. І.</i> Шляхи забезпечення фінансової безпеки підприємства..... | 43 |
| <i>Нікуліна В. Б.</i> Теоретичні аспекти формування агропромислових кластерів..... | 46 |
| <i>Мажник Л. О., Письмак В. О.</i> Організація системи управління ризиками на підприємстві в сучасних умовах..... | 52 |
| <i>Фроленко О. М.</i> Інноваційний механізм реалізації стратегічного потенціалу підприємства автомобілебудування..... | 58 |
| <i>Свидло Г. І.</i> Визначення методів управління витратами підприємства на базі різних підходів..... | 63 |
| <i>Тимошенко О. В.</i> Ризик репутації у системі ризик-менеджменту банку..... | 67 |

РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

| | |
|--|----|
| <i>Буднікевич І. М., Черданцева І. А., Тафій Н.</i> Основні тенденції розвитку продовольчого ринку як чинники стратегічної поведінки підприємств споживчої кооперації регіону..... | 72 |
| <i>Буднікевич І. М., Хохуляк О. О.</i> Концепція розвитку ринку юридичних послуг Чернівецької області..... | 78 |
| <i>Никифорак В. А., Водянка Л. Д.</i> Соціальний діалог на територіальному рівні: регулювання та перспективи розвитку..... | 83 |
| <i>Антохов А. А.</i> Інноваційність бізнес середовища Карпатського регіону України в умовах формування технолого-сингулярних ознак..... | 88 |
| <i>Венгер Є. І.</i> Інформаційні технології у промисловості як чинник трансформації територіальної організації господарства регіону..... | 95 |

| | |
|--|-----|
| <i>Антохова О.Ю.</i> Освітні детермінації стану ринку праці Чернівецької області..... | 99 |
| <i>Грунтковський В.Ю.</i> Національні та регіональні особливості розвитку соціальної відповідальності бізнесу..... | 104 |

ФІНАНСИ. ПОДАТКИ

| | |
|--|-----|
| <i>Кутузова М.М.</i> Проблеми формування та регулювання фондового ринку України..... | 107 |
| <i>Бабух І.Б., Гавриш І.І.</i> Напрямки підвищення ефективності використання бюджетних ресурсів міста..... | 111 |
| <i>Підгайна Х.О.</i> Дослідження тенденцій на ринку кредитних ресурсів України..... | 117 |
| <i>Циганкова О.Б.</i> Джерела ризиків платіжної системи та їх наслідки..... | 122 |

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК І АУДИТ

| | |
|--|-----|
| <i>Лукан О.М.</i> Документування обліку витрат маркетингової діяльності..... | 125 |
|--|-----|

ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ

| | |
|--|-----|
| <i>Піскунова О.В.</i> Підвищення дієвості рішень з проблем розвитку малого підприємництва на підґрунті математичних моделей..... | 130 |
|--|-----|

ARTICLE IN A FOREIGN LANGUAGE

| | |
|---|-----|
| <i>Możyłowski P.</i> Unstable and complicated tax system as an external source of tax risk in the SME sector in Poland..... | 137 |
| <i>Sandal Jan-Urban</i> In the footsteps of the early Joseph Alois Julius Schumpeter..... | 143 |
| <i>Bakos Nadina Helen</i> Social entrepreneurship in the Scandinavian welfare state: challenges and possibilities..... | 149 |