

Державний науково-дослідний інститут інформатизації та моделювання економіки

ФОРМУВАННЯ РИНКОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

**Збірник наукових праць
№1 (200)**

Київ 2018

**Формування ринкових відносин в Україні: Збірник наукових праць
Вип. 1 (200). – К., 2018. – 145 с.**

Рекомендовано Вченою радою ДНДІМЕ
Протокол №1 від 18.01.2018 року

Збірник статей присвячено науковим здобуткам молодих науковців – аспірантів та здобувачів наукових ступенів кандидата та доктора економічних наук. Він охоплює широкий спектр проблем із таких напрямів:

- макроекономічні аспекти сучасної економіки;
- інноваційно–інвестиційна політика;
- економічні проблеми розвитку галузей та видів економічної діяльності;
- розвиток регіональної економіки;
- соціально–трудова проблеми.

Розраховано на науковців і спеціалістів, які займаються питаннями управління економікою та вивчають теорію та практику формування ринкових відносин в Україні.

Відповідно до Наказу Міністерства освіти і науки України від 06.11.2014 №1279 даний збірник віднесено до наукових фахових видань України, в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата наук (перелік №1, розділ «Економічні науки»).

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ

ЗАХАРІН С.В., доктор економічних наук, с.н.с. (головний науковий редактор)
ПАСІЧНИК Ю.В. доктор економічних наук, професор (заступник наукового редактора)
ХОДЖАЯН А.О доктор економічних наук, професор (заступник наукового редактора)
СТУДІНСЬКА Г.Я. доктор економічних наук (заступник наукового редактора)
АЛЕКСЄЄВ І.В., доктор економічних наук, професор
БУРЯЧЕНКО А.Є., доктор економічних наук, доцент
ВАРНАЛІЙ З.С., доктор економічних наук, професор
ГУЖВА І.Ю., доктор економічних наук
ДЕМЬОХІН В.А., кандидат технічних наук
ДУБРОВІНА О.А., кандидат економічних наук
ПРИМОСТКА О.О., доктор економічних наук, професор
КИЗИМ М.О., доктор економічних наук, професор, член–кор НАНУ
КУЛЬПІНСЬКИЙ С.В., доктор економічних наук, професор
КОРНЄЄВ В.В., доктор економічних наук, професор
КРАСКЕВИЧ В.Є., доктор технічних наук, професор
ЛОПУШНЯК Г.С., доктор економічних наук, професор
СІГАЙОВ А.О., доктор економічних наук, професор
ТЕРЕЩЕНКО Г.М., кандидат економічних наук, с.н.с. (АФУ)
ШОСТАК Л.Б., доктор економічних наук, професор
ЩУКІН Б.М., кандидат економічних наук, с.н.с. (відповідальний секретар)

МІЖНАРОДНА РЕДАКЦІЙНА РАДА

АГНЕСКА ДЗЮБІНСЬКА, доктор філософії, Економічний університет м. Катовіце, Польща, професор кафедри менеджменту підприємства
АДАМ САМБОРСЬКІ, доктор філософії, Економічний університет м. Катовіце Польща, кафедра менеджменту підприємства
АНАТОЛІЙ ЗІНОВІЙОВИЧ КОРОБКІН, доцент, к.е.н, завідувач кафедри економічних і правових дисциплін, ЗО «Білоруський торгово–економічний університет споживчої кооперації», Білорусь, Гомель
ВІРГІНІЯ ЮРЕНІЄНЕ, професор, доктор наук, завідувач кафедри філософії та культурології, Каунаський факультет, Вільнюський університет, Литва
ГОРБОВИЙ АРТУР ЮЛІАНОВИЧ, професор, доктор технічних наук, Словацька Академія аграрних наук, член відділення економіки та менеджменту, (Словацька республіка)
ДІАНА СПУЛБЕР, доктор філософії, Університет Генуї, асистент професора кафедри філософії суспільств, м. Генуя (Італія)
ІВАН ТЕНЄВ ДМИТРОВ, професор, доктор економічних наук, Університет «Проф. Д–р Асен Златаров», завідувач кафедри економіки і управління, м. Бургас (Болгарія)
МІТАР ЛУТОВАЦ, професор, доктор технічних наук, Університет Уніон ім. Миколи Тесла, факультет індустріального управління, завідувач кафедри технологій, м. Белград (Сербія)
ЮРАЙ СІПКО, професор, доктор економічних наук, Словацька Академія наук, директор інституту економічних досліджень, м. Братислава (Словацька республіка)
СОФІЯ ВИШКОВСЬКА, професор, доктор наук, зав. кафедри організації і управління (факультет управління) Техно–логічно–природничий університет ім. Яна і Єнджея Снядецьких у Бидгощі, Бидгощ, Польща
СТЕФАН ДІРКА, доктор економічних наук, професор, Вища економічна школа, м. Катовіце, Польща, професор кафедри менеджменту і маркетингу. Міжнародний акредитор Міністерства науки і освіти Республіки Казахстан
ТОМАШ БЕРНАТ, професор, доктор наук, завідувач кафедри мікроекономіки, факультет економіки і менеджменту, Щецинський університет, Польща

Друковане періодичне видання «Формування ринкових відносин в Україні»
внесене в міжнародну базу даних періодичних видань:

ISSN 2522–1620

Key title: Formuvanna rinkovih vidnosin v Ukraïni

Abbreviated key title: Form. rinkovih vidnosin Ukr.

Формування ринкових відносин в Україні, 2018. Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації Серія КВ 22545–12445ПР від 20.02.2018 року

© Державний науково–дослідний інститут інформатизації та моделювання економіки, 2018

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

В.А. ПРЕДБОРСЬКИЙ,

д.е.н., професор, Національна академія внутрішніх справ

Тінізаційні особливості «елітної» владно-бізнесової структури

У статті розглядаються сутність, особливості, форми прояву протиріч у ланці влада-бізнес-суспільство, використання їх суб'єктами кланових владно-бізнесових структур як гібридних засобів посилення процесу тіньового перерозподілу власності та влади на користь суб'єктів паразитарного тіньового парасуспільства.

Ключові слова: незавершена модернізація, «елітний» владно-бізнесовий сегмент, подвійна гібридизація, характеристики кризової гібридизації.

В.А. ПРЕДБОРСКИЙ,

д.э.н., профессор, Национальная академия внутренних дел

Тенизационные особенности «элитной» властно-бизнесовой структуры

В статье рассматриваются сущность, особенности, формы проявления противоречий в звене власть-бизнес-общество, использование их субъектами клановых властно-бизнесовых структур как гибридных средств усиления процесса теневого перераспределения собственности и власти в интересах субъектов паразитарного теневого параобщества.

Ключевые слова: незавершенная модернизация, «элитный» властно-бизнесовый сегмент, двойная гибридизация, характеристики кризисной гибридизации.

V. PREDBORSKIJ,

doctor of Economics, professor, National Academy of Internal Affairs

Tenisation features of the «elite» power-business structure

The article deals with the essence, peculiarities, forms of manifestation of contradictions in the link between power and business society, their use by the subjects of the clan power and business structures as hybrid means of strengthening the process of shadow redistribution of property and power in favor of the subjects of parasitic shadow parasociety.

Keywords: incomplete modernization, «elite» power and business segment, double hybridization, characteristics of crisis hybridization.

Постановка проблеми. Дискурсивний аналіз причин системного гальмування нагальних суспільних реформ, хронічного нехтування суспільних вимог і потреб врешті-решт призводить до дедуктивного виокремлення причини суспільних деформацій – наявності історичного явища міжсекторного розламу в інституційній сфері та її прояву – «автономної тіньової держави», що, за сучасних умов, перетворилося на гальмівний деструктивний фактор суспільного розвитку.

Необхідність протидії тіньовим процесам знайшла відображення в ряді важливих законодавчих, нормативно-правових актів держави, а саме: законах України «Про засади державної антикорупційної політики в Україні (Антикорупційна стратегія) на 2014–2017 роки», «Про запобігання корупції», указах Президента України «Про невідкладні додаткові заходи щодо посилення боротьби з організованою злочинністю і корупцією» і «Про першочергові заходи щодо детінізації економіки та протидії корупції», постанові Кабінету Міністрів України «Про затвердження Державної програми щодо реалізації засад державної антикорупційної політики в Україні (Антикорупційної стратегії) на 2015–2017 роки та інших відомчих актах із зазначеної проблеми.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. До вітчизняних досліджень з теорії тінізації відносин належать праці В. Д. Базилевича, А. В. Базилюка, О. І. Барановсько, В. М. Бородюка, Г. С. Буряка, З. С. Варналія, А. С. Гальчинського, Я. Я. Дьяченка, С. О. Коваленка, І. І. Мазур, В. О. Мандибури, О. В. Турчинова та ін. Значний внесок у розробку адміністративно-правових і кримінально-правових аспектів протидії корупції зробили вітчизняні вчені-юристи.

У той же час, у зв'язку з недостатнім системним вивченням явищ тіньових суспільних процесів причини їх виникнення, існування та розвитку потребують подальшого вивчення, зокрема причини міжсекторного розламу в інституційній сфері, явища «елітного» владно-бізнесового сегмента, їх особливості та небезпека за сучасних умов.

Метою статті є подальший дискурсивний розвиток вивчення причинного комплексу тіньових засобів гальмування суспільних реформ, їх особливостей в сучасних умовах щодо «елітного» владно-бізнесового прошарку, існування явища гібридизації влади та бізнесу як найсуттєвішої загрози національній безпеці.

Виклад основного матеріалу. Аналіз вітчизняних суспільних процесів у їх історичних метаморфозах, механізмів взаємодії суспільства та влади свідчить про наявність стійкого відтворення суттєвих тінізаційних протиріч у взаємодії інтересів влади та широких верств населення, поглиблення загрози подальшої експансії тінізаційних засобів прийняття владних рішень і дій та адекватного посилення тінізації відносин суспільного супротиву (як реакції на владну тінізаційну інвазію).

Наслідками кризової модернізації залежних країн є утворення в них міжсекторного розламу, тобто наявності якісної соціально-економічної різниці в асинхронному розвитку окремих секторів інституційної структури, зокрема в ланці «елітний» сектор владно-бізнесової структури та ординарних секторів, причиною системної тіньової автономізації – появи автономних, тіньових, олігархічно-владних, кланових елітних прошарків як активних продуцентів системної тінізації, на одному полюсі, та суцільної бідності – на іншому. Вони є головними суб'єктами поглиблення сучасних протиріч модернізації, її тіньового гальмування, однією із сучасних функціональних форм вітчизняного тіньового парасуспільства [1], «автономної тіньової держави» [2] щодо владно-бізнесових гібридних структур. При цьому цілі бізнесу є тотально заполітизованими, а цілі влади – меркантильно-корпоративізованими¹.

Модернізація в цих країнах у найширшому аспекті зв'язана з явищем «гібридизації» суспільних відносин, перш за все в «елітному» владно-бізнесовому сегменті, коріння якого слід шукати в особливостях незавершеної модернізації вітчизняного залежного суспільства.

¹ Принциповим проявом процесу біфуркації сучасної соціально-економічної структури вітчизняного суспільства, який потенційно утримує в собі потужні протиріччя тінізації, перш за все в ланці «влада-суспільство», є наявність циклічного процесу її незавершеної модернізації. Він притаманний традиційним суспільствам так званої селянської цивілізації, до яких відноситься більшість існуючих країн і які утворюють в сучасних умовах «друге» або «мале» суспільство по відношенню до пануючої західної. Це стрижень процесу сучасного національного амбівалентного прискорення прогресу та деградації, що відбуваються в Україні на основі пристосування її інституційної структури до інвазії, вестернізації, квазінаближення, відкриття, адаптації та асиміляції до вимог сучасного західного технологічного, економічного, політичного, культурного та іншого способу життя, що має назву модернізації. Виклик Заходу і відповідь вітчизняної інституційної структури утворює в останній цілу систему визначних соціально-економічних ефектів, зокрема системну тіньову біполярність «влада-суспільство» в її розвитку, виділення елітних паразитарних структур як генератора тінізаційних процесів.

Перш за все слід звернути увагу на суттєві функціональні особливості щодо модернізації залежного суспільства, «ординарного» сектора суспільства, що об'єднує всю сукупність неолігархічних, не зв'язаних з владою сегментів, та «елітного» владно-бізнесового сектора. «Елітний» владно-бізнесовий сектор суспільства виступає як прямий посередник впливу домінуючого зовнішнього фактора тиску на національну суспільну організацію, що здійснює Захід. Останній виступає як суб'єкт подвійного впливу на незахідний світ: він, перш за все, пропонує свої ідеали, засновані на релігії свободи, а також свій досвід суспільної організації і прозахідний алгоритм подолання існуючих протиріч вестернізації. У зв'язку з цим він здійснює цивілізаційний субдукційний тиск на структуру незахідних суспільств, архаїзуючи їх при цьому. Генетична структура «елітного» владно-бізнесового сектора залежного світу є змішаною, гібридною (зокрема на базі змішування влади та бізнесу), що інституційно виникла як результат своєрідної інтеграції традиційної генетичної організації залежних країн та тиску вестернізаційної модернізації. Функціонально «елітний» владно-бізнесовий сектор залежних країн номінально призначений для їх суспільної структури як локомотив модернізаційного розвитку. В умовах вітчизняного суспільства він перетворився на головне гальмо ефективної модернізації, активатор кризової форми модернізації [3].

Тіньова – неформально-кланова економіка суспільств традиційного типу в умовах ринкових перехідних процесів набуває величезних масштабів. Якщо в умовах розвинутих країн неформальні утворення значною мірою перебувають у згорнутому вигляді, то при одночасному застосуванні моделі відкритої економіки для перехідних систем і тиражування всередині країни прозахідних засад розвитку неформально-кланова економіка вибухоподібно розширює обсяг та спектр своїх перетворених псевдоринкових форм, виступаючи передумовою виникнення та розвитку багатьох сучасних тіньових процесів. Цей сегмент економічної структури, перебуваючи на її периферії, продемонстрував стійкий імунітет як до намагань її знищення та підпорядкування залишків загальному одержавленню економіки, так і надання йому розвинутих ринкових форм.

Важливого методологічного значення набуває уявлення про вихідну протоформу (метаморфозу)

сучасної елітної неформально-кланової тіньової економіки, як форми кризи державного управління, що історично та логічно визначає подальший розвиток цього соціально-економічного феномену. Такою формою, історичною стадією становлення сучасної неформальної тіньової економіки в Україні є так зване «мале» неформальне суспільство – така соціальна субкультура, що виключає інституціоналізацію відносин, характеризується відсутністю взаємозв'язків між повсякденним життям людей та формальною владою, нерозвинутістю політичного представництва інтересів широких мас населення. Отже, тінізаційний ефект неформальної організації виникає внаслідок її взаємодії з дисфункційним паралельно існуючим простором (по відношенню до особливостей неформальної організації) системою державного управління. Для «малого» суспільства характерним є локальна, неформальна та неінституціоналізована природа соціальної організації, дуалізм норм, що діють в цьому суспільстві.

У сучасному модернізованому західному суспільстві взаємодія державної влади та бізнесу являє собою складну систему суспільних відносин між поліструктурами політичної та господарської влади з приводу спільного використання за допомогою різних важелів у своїх специфічних інтересах ресурсної бази економіки.

Великого значення надається відокремленому існуванню цих сфер одна від одної, зокрема ринку від інших сфер. Так, вільний ринок передбачає такий режим свого функціонування, коли він позбавлений спільних механізмів впливу від політичної, соціальної чи традиційної підсистеми. Як антитеза йому тіньовий ринок виникає всюди, де «економіка повністю не відділена від інших сфер діяльності». І якщо утворення надійного бар'єру між ринком і суспільством знаходилося у центрі трансформації західних країн у XIX–XX століттях, то функціонування країн селянської цивілізації йшло, значною мірою, зворотним шляхом. Це, зокрема, було характерним для радянської системи. Симбіоз партії та держави – стрижневий елемент радянської системи, який передбачав тісне переплетіння політичних, адміністративних та економічних функцій, наприклад єдність політичного і господарського керівництва економікою.

Іншим важливим базисом диференційованого існування підсистем «бізнес-влада» модернізованого суспільства є ліберальне уявлення про на-

явність кордону між приватним і публічним життям. Принципово важливим вихідним пунктом в системі цих уявлень про будь-яку діяльність суб'єкта є захищеність від зовнішніх впливів простору приватного життя. Наявність сфери приватного життя забезпечує «свободу зберігати свою індивідуальність всередині будь-яких суспільних структур та об'єднань» [4, с. 54], здатність захищати її від соціально нав'язаних вимог, що штовхають індивіда до тінізації власної діяльності. Гібридизація, змішування для цієї соціально-економічної структури є не тільки не випадковою, стохастичною подією, але одним із головних амбівалентних чинників її розвитку, що визначають цивілізаційні переваги суспільної організації та водночас обумовлюють існування асиметрично більшого по відношенню до пануючої розвинутої структури західного суспільства тягаря проблем, пов'язаних, зокрема, з тінізацією економічних відносин.

У зв'язку з необхідністю подолання вищезазначеного протиріччя слід звернутися до зауважень відомого англійського дослідника селянської цивілізації Т. Шаніна, який радив зосередити увагу на так званих маргінальних соціально-економічних формах, що, на його думку, притаманні селянському суспільству [5, с. 12–17]. Це експоллярні (позаполюсні), нечисті економічні форми, що відбивають об'єктивно властиву цьому суспільству якісно більшу різноманітність змішаних форм, що значною мірою формують економічну структуру, альтернативну пануючій у даний час розвинутої ринковій. Експоллярні, змішані форми – це форми, що ґносеологічно функціонують поза існуючі інваріанти домінуючої прозахідної економічної моделі і відбиваються у такий спосіб у перетворених формах у базових важелях державної політики, виявляють себе там і як відповідні їй тінюві засади організації реальної влади.

«Елітна» владно-бізнесова структура в залежних країнах має синергетично подвійну гібридизацію: по-перше, гібридизацію інституційних відносин влади та бізнесу, по-друге, гібридизацію змісту подальшого реформування, посилення в ньому тренду кланово-ринкового розвитку.

Одним із проявів незавершеного характеру модернізації «елітного» владно-бізнесового прошарку взаємопроникнення суспільних сфер, їх невідокремленості є невільний вибір партнерів для соціально-економічної взаємодії [6, с. 21–23]. Вибір партнера залежить від його при-

належності до певної системи персоніфікованих общинних відносин, а отже, від залежності, побудованої на общинних зв'язках. Можливості суспільного регулювання та контролю за цими зв'язками значно знижені, оскільки вони відкидаються системною общинною організацією, а отже, набувають характеру тінювих. Реально виключена можливість селекції партнерів для функціонально різнопланової діяльності – суспільної, комерційної тощо. Вимога особистого як вихідної передумови для здійснення економічних дій перетворює будь-якого члена локального общинного суспільства на універсального партнера, пов'язаного спільною відповідальністю за долю общини. Локальне суспільство – сім'я, община, мафія, організовані злочинні угруповання – завжди є самодостатнім, ізольованим, а отже, ворожим до навколишнього середовища, протиставленим щодо нього, тінювим.

У межах локального кланового суспільства вся сукупність його суспільних відносин зводиться й визначається відносинами між «своїми» внутрішніми персоніфікованими відносинами. Ця форма малого суспільства диференціює статус його члена залежно від системи особистої залежності. Таким чином, соціальна організація традиційного суспільства, «традиційний порядок характеризується потрійним градієнтом: часовим (центральна роль традиції і прецеденту), просторовим (локалізація трансакцій) та ієрархічним (відносини панування та підпорядкування)» [7].

Система традиційного кланового суспільства може адаптуватися до існування позалокальних відносин (ринкових, цивільних, комерційних) за умови, що вони підпорядковуються логіці та адресі персоніфікованих відносин. Орієнтація на систему особистої залежності від ієрархії локального суспільства продовжує відтворюватися і на макросоціальному рівні при трансляції общинних відносин на вищий соціально-економічний рівень.

Одним з критеріїв незавершеної модернізації суспільств общинної організації є дуалізм норм, що оцінюють поведінку, з одного боку, членів своєї кланової спільноти і, з другого – тих, хто знаходяться поза суспільством, – чужих [6, с. 24–30]. Ступінь інтенсивності дуалізму норм є мірою просування того чи іншого суспільства по шляху модернізації: чим більш двоїсті норми, що існують в суспільстві, тим менш суспільство, що є об'єктом дослідження, належить до сучасного суспільства. Головна за-

кономірність зміни тенденції його розвитку побудована на наступному: зростання залежного стану традиційного кланового суспільства, посилення тиску на нього з боку норм сучасного суспільства продукує умови для відповідного еластичного посилення архаїзації першого, його дуалізму норм, а отже, й тінізації суспільних відносин.

Сучасна фінансова, економічна криза в країні, численні фактори «гібридної війни» активно виконують функцію щодо посилення процесу перерозподілу власності та влади на користь суб'єктів паразитарного, тіньового «елітного» владно-бізнесового парасуспільства. Найважливішими характеристиками цієї форми тіньового парасуспільства, як засобу кризової гібридизації щодо гальмування реформування суспільства в Україні, є:

а) посилення потягу до край обмеженого простору прийняття транспарентних владно-політичних, владно-бізнесових стратегічних рішень, замкненості тіньового парасуспільства. Воно є головною сферою діяльності вищих державно-владних кланових олігархічних кіл, всередині яких точиться жорстока конкурентна боротьба за ті чи інші ніші елітної сфери. Потрапити до неї можна лише новим більш потужним фінансово-адміністративним клановим колам, що здатні відтіснити стару еліту за допомогою гібридних політико-економічних засобів на другий план;

б) посилення інформаційно-адміністративної, політичної, бізнесової, економічної непрозорості тіньового, кланового владно-бізнесового парасуспільства. Якщо за кордоном політична, адміністративна діяльність, фінансові ринки є відкритими, інформація про них є доступною, то український ринок політичних, адміністративних, фінансових, майнових процесів є водночас зрегульованим, недорозвинутим і системно непрозорим, кланово-обмеженим;

в) потяг до обмеження простору, доступності фінансових ресурсів країни, зосередження їх в олігархічних колах в елітарних структурах. Основу сучасної олігархії складає фінансова олігархія, що являє собою союз фінансових, промислових і владних груп. Вітчизняною особливістю цього явища є гібридна влада адміністративно-економічних груп (АЕГ), що сформувалися на залишках владної адміністративно-радянської системи та отримали доступ до фінансових ресурсів у зв'язку з належністю їх до сфери державного управління;

г) посилення залежності суб'єктів тіньового «елітного» владно-бізнесового сектору від паразитар-

ної експлуатації державних фінансів. Український «елітний» владно-бізнесовий капітал не являє собою результат офіційних доходів чи вдалого прикладання капіталу. Він є результатом перманентного тіньового перерозподілу власності та влади, сформований як засіб паразитарного використання з державної власності, бюджетних коштів і прав, корупційно-набутих на їх обслуговування;

д) формування різко асиметричних умов господарювання для різних суб'єктів, реалізація системного комплексу заходів щодо підтримки привілейованого становища паразитарної «елітної» владно-бізнесової структури щодо інших суб'єктів. Це виявляється в нерівномірності, дискреційності, преференційності оподаткування та загального режиму господарювання, перекладанні фіскального тягаря на ординарних суб'єктів;

е) максимальне кланово-олігархічне адміністративне обмеження конкурентно-ринкового середовища в країні, свободи підприємництва, створення для суб'єктів ординарного підприємницького сектора режиму адміністративного та фіскального тиску, численних заборон й обмежень, вслякого стискання обсягу ринку, виштовхування цього сектора за межі офіційної діяльності. У зв'язку з цим Україна, соціально-економічні умови якої мають значний потенціал розвитку підприємницького сектора, офіційно має цей сектор у непропорційно обмежених обсягах;

є) посилення нерівномірності розподілу доходів, що вказує на наявність в економічній структурі країни явища міжсекторного розламу, сформованість протекціоністської моделі економічного розвитку, що передбачає широке використання прямої чи опосередкованої державної підтримки «елітного» бізнесу, що є абсолютно природним в умовах гібридного владно-бізнесового кланового протекціонізму;

ж) закріплення за внутрішнім для тіньового «елітного» владно-бізнесового парасуспільства звичаєвим клановим правом найвищих для нього тіньових юридичних потужностей, нейтралізація будь-яких офіційних вимог законодавчих і нормативних актів, правоохоронних органів, судового переслідування, у тому числі і з боку антикорупційних органів;

з) формування потужних можливостей щодо реалізації провідної функції тіньового зростання у вітчизняних умовах – перманентного тіньового перерозподілу власності та влади, різке об-

меження легальних інвестиційних можливостей економічного режиму в країні.

Набуття тінзовим «елітним» владно-бізнесовим парасупільством розвинутих тінзових проявів свідчить про наявність нового тінзового технологічного базису як змісту цього процесу. Таким є встановлення криміногенно-інноваційного типу тінзового зростання.

Однією з органічних форм цього сегменту тінзового парасупільства, побудованих на кризовій гібридизації відносин у ланці «влада-бізнес-криміналітет», є відносини системної, тотальної корупції. Корупція у вітчизняних умовах – це не тільки і не стільки форма злочинного збагачення бюрократичного державного апарату шляхом персоніфікованої «тінгової» взаємодії з господарськими та іншими структурами життєдіяльності суспільства, скільки форма протиправної приватизації державної влади тінзовими структурами. За всіх часів вона була, є і буде основним засобом і гарантом криміналізації системи державного управління, його деградації. Корупція є як умовою, так і наслідком функціонування тінгової економіки, посилення майнової диференціації суспільства, кризи та деградації суспільно-політичного життя, кадрової кризи у системі державного управління тощо.

У сучасних умовах з'являються нові форми корупційних процесів, що справляють найсуттєвіший вплив на стан та результати діяльності всієї державно-владної системи. До таких форм слід віднести так звану «вертикальну» корупцію. «Вертикальною» корупцією, на нашу думку, є девіантна форма системного використання механізму державно-владної вертикалі для скоєння корупційних діянь за допомогою вертикально спрямованого потоку корупційної ренти.

Гібридизація влади та бізнесу свій частковий, але важливий прояв, зокрема, має у найтіснішому зв'язку чиновника від влади та бізнесмена, чи, що не рідше, реалізації функцій влади та бізнесу однією особою. У зв'язку з цим девіантність принципів і методів вітчизняної бізнесової діяльності іманентно здійснює трансфер до сучасної владної вертикалі, визначає її якість. Принцип вітчизняного бізнесу – перш за все власне збагачення – активно застосовується до вертикалі влади, що утворює в її структурі вертикальний потік (знизу доверху) корупційної ренти, перетворюючи функцію влади у потужний корупційний бізнес-проект, що вимагає корупційного пере-

планування цього бізнесу, часто – густо під дахом адміністративних реформ.

Потужним чинником подальшої кризової гібридної тінзації суспільних процесів в Україні є гібридні засоби агресії Росії.

Слід зазначити, що суспільні структури метрополії імперій (постімперій) є головними провідниками домінуючого субдукційного кланово-тінзаційного (гібридного) консервуючого впливу на імперську периферію.

Особливо деформаційно небезпечними, гібридно-кризовими для українського суспільства є тінзаційні імперські впливи на національну еліту, державно-владну систему, подальшу деградацію адміністративного ресурсу, за допомогою яких здійснюється розбещення моделлю колабораціонізму владних верхів, у тому числі за допомогою спецслужб, активний перерозподіл кращих ресурсів проімперських місцевих еліт на користь метрополії, що фактично знищує кадрові ресурси всієї периферії імперії.

До основних синергетично діючих тінзаційних факторів гібридної війни з боку «елітного» владно-бізнесового прошарку також відноситься значне посилення спектру форм тінзового механізму перерозподілу бізнесу та влади в суспільстві, як головної тінзаційної інституційної гібридної загрози. Проявами такого типу тінзової загрози є сучасна розбудова приватизаційних процесів, рейдерські захоплення, енергетична залежність країни, від її вугільного сегменту зокрема (що має у значній мірі штучний тінзовий характер), «віртуальна» економіка тінзових фінансових, валютних криз, вилучення геоекономічної ренти засобами потоків контрабанди, утворення тінзової дельти у трансфертних цінах через формування «чорних» тінзових зон типу ОРДЛО, тінзові засоби знищення оснащення українського війська, гібридна війна, що утворює величезних обсягів комплекс з тінзових методів, сфер, форм тощо.

Висновки

Аналіз вітчизняних суспільних процесів у їх історичних метаморфозах, механізмів взаємодії суспільства та влади свідчить про наявність стійкого відтворення суттєвих тінзаційних протиріч у взаємодії інтересів влади та широких верств населення, поглиблення загрози подальшої експансії тінзаційних засобів прийняття владних рішень і дій та адекватного посилення тінза-

ції відносин суспільного супротиву (як реакції на владну тінзаційну інвазію).

Наслідками кризової модернізації залежних країн є утворення в них міжсекторного розламу, тобто наявності якісної соціально-економічної різниці в асинхронному розвитку окремих секторів інституційної структури, зокрема в ланці «елітний» сектор владно-бізнесової структури та ординарних секторів, причиною системної тіншової автономізації – появи автономних, тіншових, олігархічно-владних, кланових елітних прошарків як активних продуцентів системної тінзації, на одному полюсі, та суцільної бідності – на іншому.

«Елітна» владно-бізнесова структура в залежних країнах має синергетично подвійну гібридизацію: по-перше, гібридизацію інституційних відносин влади та бізнесу, по-друге, гібридизацію змісту подальшого реформування, посилення в ньому тренду кланово-ринкового розвитку.

Сучасна фінансова, економічна криза в країні, численні фактори «гібридної війни» активно виконують функцію щодо посилення процесу перерозподілу власності та влади на користь суб'єктів паразитарного, тіншового «елітного» владно-бізнесового парасуспільства. Найважливішими характеристиками цієї форми тіншового парасуспільства, як засобу кризової гібридизації щодо гальмування реформування суспільства в Україні, є:

а) посилення потягу до край обмеженого простору прийняття транспарентних владно-політичних, владно-бізнесових стратегічних рішень, замкненості тіншового парасуспільства. Воно є головною сферою діяльності вищих державно-владних кланових олігархічних кіл, всередині яких точиться жорстока конкурентна боротьба за ті чи інші ніші елітної сфери. Потрапити до неї можна лише новим більш потужним фінансово-адміністративним клановим колам, що здатні відтіснити стару еліту за допомогою гібридних політико-економічних засобів на другий план;

б) посилення інформаційно-адміністративної, політичної, бізнесової, економічної непрозорості тіншового, кланового владно-бізнесового парасуспільства. Якщо за кордоном політична, адміністративна діяльність, фінансові ринки є відкритими, інформація про них є доступною, то український ринок політичних, адміністративних, фінансових, майнових процесів є водночас зрегульованим, недорозвинутим і системно непрозорим, кланово-обмеженим;

в) потяг до обмеження простору, доступності фінансових ресурсів країни, зосередження їх в олігархічних колах в елітарних структурах. Основу сучасної олігархії складає фінансова олігархія, що являє собою союз фінансових, промислових і владних груп. Вітчизняною особливістю цього явища є гібридна влада адміністративно-економічних груп (АЕГ), що сформувалися на залишках владної адміністративно-радянської системи та отримали доступ до фінансових ресурсів у зв'язку з приналежністю їх до сфери державного управління;

г) посилення залежності суб'єктів тіншового «елітного» владно-бізнесового сектору від паразитарної експлуатації державних фінансів. Український «елітний» владно-бізнесовий капітал не являє собою результат офіційних доходів чи вдалого прикладання капіталу. Він є результатом перманентного тіншового перерозподілу власності та влади, сформований як засіб паразитарного використання з державної власності, бюджетних коштів і прав, корупційно-набутих на їх обслуговування;

д) формування різко асиметричних умов господарювання для різних суб'єктів, реалізація системного комплексу заходів щодо підтримки привілейованого становища паразитарної «елітної» владно-бізнесової структури щодо інших суб'єктів. Це виявляється в нерівномірності, дискреційності, преференційності оподаткування та загального режиму господарювання, перекладанні фіскального тягаря на ординарних суб'єктів;

е) максимальне кланово-олігархічне адміністративне обмеження конкурентно-ринкового середовища в країні, свободи підприємництва, створення для суб'єктів ординарного підприємницького сектора режиму адміністративного та фіскального тиску, численних заборон й обмежень, вслякого стискання обсягу ринку, виштовування цього сектора за межі офіційної діяльності. У зв'язку з цим Україна, соціально-економічні умови якої мають значний потенціал розвитку підприємницького сектора, офіційно має цей сектор у непропорційно обмежених обсягах;

є) посилення нерівномірності розподілу доходів, що вказує на наявність в економічній структурі країни явища міжсекторного розламу, сформованість протекціоністської моделі економічного розвитку, що передбачає широке використання прямої чи опосередкованої державної підтримки «елітного» бізнесу, що є абсолютно природним в

умовах гібридного владно-бізнесового кланового протекціонізму;

ж) закріплення за внутрішнім для тіншового «елітного» владно-бізнесового парасуспільства звичаєвим клановим правом найвищих для нього тіншових юридичних потужностей, нейтралізація будь-яких офіційних вимог законодавчих і нормативних актів, правоохоронних органів, судового переслідування, у тому числі і з боку антикорупційних органів;

з) формування потужних можливостей щодо реалізації провідної функції тіншового зростання у вітчизняних умовах – перманентного тіншового перерозподілу власності та влади, різке обмеження легальних інвестиційних можливостей економічного режиму в країні.

Потужним чинником подальшої кризової гібридної тінзації суспільних процесів в Україні є гібридні засоби агресії Росії.

Слід зазначити, що суспільні структури метрополії імперій (постімперій) є головними провідниками домінуючого субдукційного кланово-тінзаційного (гібридного) консервуючого впливу на імперську периферію.

Особливо деформаційно небезпечними, гібридно-кризовими для українського суспільства є тінзаційні імперські впливи на національну еліту, державно-владну систему, подальшу деградацію адміністративного ресурсу, за допомогою яких здійснюється розбещення моделлю колабораціонізму владних верхів, у тому числі за допомогою спецслужб, активний перерозподіл кращих ресурсів проімперських місцевих еліт на

користь метрополії, що фактично знищує кадрові ресурси всієї периферії імперії.

Список використаних джерел

1. Предборський В. А. Сучасна форма вітчизняного тіншового парасуспільства / В. А. Предборський // Формування ринкових відносин в Україні : зб. наук. пр. Науково-дослідного економічного ін-ту Мін-ва економіки України. – К., 2016. – Вип. 3. – С. 9–13.
2. Предборський В. А. «Автономна тіншова держава» як загроза національній безпеці / В. А. Предборський // Формування ринкових відносин в Україні : зб. наук. пр. Науково-дослідного економічного ін-ту Мін-ва економіки України. – К., 2016. – Вип. 1. – С. 3–7.
3. Предборський В. А. Тінзація влади як прояв процесів незавершеної модернізації / В. А. Предборський // Формування ринкових відносин в Україні : зб. наук. пр. Науково-дослідного економічного ін-ту Мін-ва економіки України. – К., 2017. – Вип. 1. – С. 3–9.
4. Хлопин А. Феномен двоємыслия: Запад и Россия. Особенности ролевого поведения / А. Хлопин // Общественные науки и современность. – 1994. – № 3. – С. 54.
5. Шанин Т. Иное всегда дано... / Т. Шанин // Знание-сила. – 1990. – № 9. – С. 12–17.
6. Олейник А. Н. Тюремная субкультура в России: от повседневной жизни до государственной власти / А. Н. Олейник. – М. : ИНФРА-М, 2001. – 418 с.
7. Тевено Л. Множественность способов координации: равновесие и рациональность в современном мире / Л. Тевено // Вопросы экономики. – 1997. – № 10. – С. 80.

УДК: 339

Л.Б. ШОСТАК,
д.е.н., професор, головний науковий співробітник, Державний науково-дослідний інститут інформатизації та моделювання економіки Міністерства економічного розвитку та торгівлі
О.І. ДІКАРЕВ,
кандидат політичних наук, доцент кафедри міжнародних відносин та журналістики
Київського національного університету культури і мистецтва

Технології «ALT MONETS», BLOCKCHAIN алмазопроводів, золота та нафти

У статті аналізуються процеси входження кріптовалют в фінансові мережі економічної сфери соціального життя в методичному подоланні певної багатозначності їх віртуального й практичного використання. Автори концептуалізують цей процес як технології «alt monets» та блокчейнів (технологія Blockchain тут розглядається в парадигмі «децентралізованої технології ведення бухгалтерського обліку» в корпоративних практиках і як похідна технічного дизайну Bitcoin та його похідних в контексті програмних функцій «розумних контрактів»). В статті здійснено аналіз новітніх фінансових технологій з опрацюванням моделей їх адаптації задля поширення перспективних фінансових технологій.

Це дозволить уникнути появи на їх основі ризиків, здатних їх скомпрометувати, м'яко інтегрувати найбільш перспективні з них з урахуванням можливих наслідків для учасників ринку, а також з метою захистити фінансовий ринок від загроз, які несуть в собі нові фінансові технології з урахуванням їх анонімності. У дослідженні використовується модель «товарних ланцюжків», що увійшла в дискурс 1970-х рр. і заклали основу глобальних мереж вартості в формі аналізу процесів перетворення сировини в продукт попиту, а в 2000-і рр. – глобальних мереж доданої вартості в формі аналізу факторів організації глобальних галузей. Запропоновано теоретичне обґрунтування та практичні інструменти для аналізу ланцюжків доданої вартості і різних типів управління ними. Припускається, що будуть виникати криптовалюти із опорою на продукцію мінерально-сировинного комплексу (МСК), Висувається гіпотеза про те, що найважливіша роль у глобалізації освоєння мінерально-сировинної бази (МСБ) планети належить таким факторам-зусиллям: (1) урядам промислово розвинутих країн по забезпеченню національних потреб у мінеральній сировині (МС); (2) міжнародним економічним структурам мереж. Алмазний ринок позиціонується як експериментальна модель і висувається гіпотеза про те, що саме на ньому було відпрацьовано механізм управління глобальними сировинними ринками та геологічно-розвідувальними роботами (ГРР).

Ключові слова: глобальна додана вартість, фінансові технології, сучасні фінансові інструменти, криптовалюта, управління глобальними ринками алмазів, золота, платини, нафти.

Л.Б. ШОСТАК,
д.э.н., профессор, главный научный сотрудник, Государственный научно-исследовательский институт информатизации и моделирования экономики Министерства экономического развития и торговли
А.И. ДИКАРЕВ,

к. пол. н., доцент кафедры международных отношений и журналистики
Киевского национального университета культуры и искусств

Технологии «ALT MONETS», BLOCKCHAIN алмазопроводов, золота и нефти

В статье анализируются процессы вхождения криптовалют в финансовые сети экономической сферы социальной жизни в методическом преодолении определенной многозначности их виртуального и практического использования. Авторы концептуализируют этот процесс как технологии «alt monets» и блокчейнов (технология Blockchain здесь рассматривается в парадигме «децентрализованной технологии ведения бухгалтерского учета» в корпоративных практиках и как производная технического дизайна Bitcoin и его производных в контексте программных функций «умных контрактов»). В статье осуществлен анализ новейших финансовых технологий с обработкой моделей их адаптации с целью распространения перспективных финансовых технологий. Это позволит избежать появления на их основе рисков, способных их скомпрометировать, мягко интегрировать наиболее перспективные из них с учетом возможных последствий для участников рынка, а также с целью защитить финансовый рынок от угроз, которые несут в себе новые финансовые технологии с учетом их анонимности. В исследовании используется модель «товарных цепочек», вошедшая в дискурс 1970-х гг., и заложили основу глобальных сетей стоимости в форме анализа процессов преобразования сырья в продукт спроса, а в 2000-е гг. глобальных сетей добавленной стоимости в форме анализа факторов организации глобальных отраслей. Предложено теоретическое обоснование и практические инструменты для анализа цепочек добавленной стоимости и различных типов управления ими. Предполагается, что будет возникать криптовалюта с опорой на продукцию минерально-сырьевого комплекса (МСК), Выдвигается гипотеза о том, что важнейшая роль в глобализации освоения минерально-сырьевой базы (МСБ) планеты принадлежит таким факторам-усилиям: (1) правительствам промышленно развитых стран по обеспечению национальных потребностей в минеральном сырье (МС) (2) международным экономическим структурам сетей. Алмазный рынок позиционируется как экспериментальная модель и выдвигается гипотеза о том, что именно на нем был отработан механизм управления глобальными сырьевыми рынками и геологически-разведочными работами (ГРР).

Ключевые слова: глобальная добавленная стоимость, финансовые технологии, современные финансовые инструменты, криптовалюта, управление глобальными рынками алмазов, золота, платини, нефти.

L. SHOSTAK,

Dr. of economy science, Professor, Principal Researcher, State Research Institute of Informatization and Economic Modeling, Ministry of Economic Development and Trade

O. DIKARIEV,

candidate of political sciences, Associate Professor of the Chair of International Studies in Journalism of Kyiv National University of Culture and Art

«ALT MONETS», BLOCKCHAIN'S technologies of gold, diamond wires, oil

The article analyzes the processes of entering crypto-currencies into financial networks of the economic sphere of social life in methodically overcoming a certain ambiguity of their virtual and practical use. The authors conceptualize this process as «alt monets» and blockboy technologies (Blockchain technology is considered here in the paradigm of «decentralized accounting technology» in corporate practices and as a derivative of the technical design of Bitcoin and its derivatives in the context of the software function of «smart contracts»). In the article the analysis of the newest financial technologies with processing of models of their adaptation with the purpose of distribution of perspective financial technologies is carried out. This will avoid the emergence on their basis of risks that could compromise them, gently integrate the most promising of them, taking into account the possible consequences for market participants, and also in order to protect the financial market from the threats that new financial technologies carry in their anonymity. The study uses the «commodity chains» model, which was included in the discourse of the 1970s, and laid the foundation of global value networks in the form of analysis of the processes of converting raw materials into a product of demand, and in the 2000s. – global value-added networks in the form of an analysis of the factors in the organization of global industries. The theoretical justification and practical tools for the analysis of value chains and various types of their management are offered. It is assumed that there will be a crypto-currency based on the products of the mineral–raw complex (MSK). It is hypothesized that the most important role in the globalization of the development of the mineral resource base of the planet belongs to such factors–efforts: (1) to the governments of industrially developed countries to ensure national requirements for mineral raw materials (MS) (2) international economic structures of networks. The diamond market is positioned as an experimental model and a hypothesis is put forward that it was on it that the mechanism for managing global commodity markets and geological prospecting works (GPR) was developed.

Keywords: *global added value, financial technologies, modern financial instruments, crypto currency, management of global markets, diamonds, gold, platinum, oil.*

Постановка проблеми. За останні роки було опубліковано близько 300 академічних статей по Bitcoin та криптовалюті, проте ці публікації мають вельми специфічний характер. Серед них виділяються: (1) глобальні дослідження ринку криптовалют Кембриджського університету в партнерстві з VISA (результати отримані на лютий–березень 2017 року з інформації про ринок кріптогаманця, кріптовіж, платежів та майнінгу); (2) книга Поля Вінї та Майкла Кейсі «Епоха криптовалют: як Bitcoin та блокчейн змінюють світовий економічний порядок».

Bitcoin визначають як валюту, цифрову одиницю вартості, яка використовується людьми для обміну товарами, послугами або обміну на інші валюти, курс яких має тенденцію до значних коливань щодо традиційних, емітованих урядом грошових знаків. Проте це не просто валюта, а й технологія

(виникла професія, пов'язана з розвитком ринку цифрових валют і Bitcoin (BTC), зокрема – майнер криптовалют). Процес випуску Bitcoin називається «майнінг» (від англ. mining – «видобуток») – спосіб отримання кріптовалюти, побудований на рішенні комп'ютерами математичних задач і пошуку можливих комбінацій одного єдиного правильного коду, який називається хеш, і отримання за це винагороди. Кріптовалюта – це своєрідний товар, але з дедалі меншою реальною корисністю (тут регулятор США зайняв подвійну позицію: заявивши, що не вважає її валютою і не збирається її регулювати, а також виступати в будь-яких судових суперечках, які можуть виникнути в зв'язку з нею, але при цьому визнав кріптовалюту товарним активом). Проте Bitcoin є одиницею електронної системи грошових розрахунків, де операції проводяться безпосередньо між користувачами

без участі третьої довіреної сторони. Саме так зазначалося в листі, який отримали 31 жовтня 2008 року кілька сотень фахівців з криптографії та ентузіастів цієї технології, включених в закритий список розсилки по криптографії від невідомого, який назвався Сатоши Накамото. У листі містилося послання на дев'ятисторінковий текст доповіді, розміщеної на новому сайті, який Сатоши зареєстрував двома місяцями раніше. У доповіді описувалася грошова система, яку він назвав Bitcoin).

Теоретичні рефлексії ряду вчених, зокрема дослідника Фелікса Мартіна та його книги «Гроші: неавторизована біографія» відображають ставлення автора до цих подій як до виникнення нової парадигми у сфері обігу вартості [34]. Фелікс Мартін стверджує, що звернення головної уваги на матеріальну природу грошей – як металу або товару – означає втрату розуміння їх потужної цивілізаційної функції як «соціальної технології» взаємних зобов'язань і розрахунків за ними.

Цей вимір дослідження продовжують Пол Вінні та Майкл Кейсі в своїй праці «Епоха криптовалют» [5]. Як Bitcoin, так й блокчейн змінюють світовий економічний порядок», спираючись на концепт «соціальної технології» Фелікса Мартіна. Вони зазначають, що в юридичному аспекті долар є вимогою до банківської системи, а значить і до Федеральної резервної системи (ФРС), яка, випустивши банкноту в обіг, встановлює права всіх її майбутніх власників. Банк і ФРС відповідають за визнання вимог на суму, зазначену на банкноті. З практичної точки зору її вартість визначається тією обставиною, що всі за згодою визнають, що долар можна обміняти на заздалегідь узгоджену кількість послуг або товарів. Далі, як зазначають Пол Вінні та Майкл Кейсі, виникає питання про внутрішню вартість і долара, й бруска золота. Золото – це рідкісний товар, отриманий за всю історію його видобутку в такій кількості, якої ледь вистачило б, щоб доверху заповнити два олімпійських плавальних басейни. Але рідкість – відносне поняття, яке проявляється тільки в тому випадку, якщо на товар є попит. Тобто вартість золота як грошей являє собою абстрактний соціальний феномен, який виникає як тавтологія: золото має вартість в якості грошей або інвестицій, коли вірять в його вартість. Власне мова йде про те, що М.І. Туган-Барановський концептуалізував на початку минулого століття, розділяючи поняття вартості продукту і

його цінності. За його твердженням, вартість – це витрати організації, а цінність – задоволення клієнта [19]. Виходячи з цього, цінність продукту буде по-різному сприйматися різними клієнтами, про що Пол Вінні та Майкл Кейсі не говорять. Проте визначення понять криптовалютного процесу в них можна сказати стали класичними. А саме, на думку цих дослідників слід розрізняти Bitcoin – валюту і Bitcoin – технологію. Bitcoin існують остільки, оскільки мають цінність. Bitcoin-адреса – це унікальний міні-рахунок, через який користувачі (індивідууми і компанії) отримують і відправляють валюту. Отже, блокчейн (англ. Blockchain або block chain), побудований за певними правилами, – це безперервний послідовний ланцюжок блоків, що містять інформацію. Найчастіше, копії ланцюжків блоків зберігаються і незалежно один від одного обробляються на безлічі різних комп'ютерів. Отже, Bitcoin (англ.) – похідне від слів bit – «біт», одиниця інформації і coin – «монета». Пірінгова платіжна система, одноїменна одиниця для обліку операцій, а також однойменний протокол передачі даних. Для забезпечення функціонування та захисту платіжної системи використовуються криптографічні методи. Електронні платежі між учасниками системи проводяться без посередників. При цьому ніхто, крім власника, не може заблокувати (заарештувати) кошти, навіть тимчасово. Теоретично це означає, що більше не потрібні банки та інші фінансові посередники, щоб гарантувати необхідний рівень довіри між учасниками угоди.

Хілеман Гаррік (Hileman Garrick) та Мішель Раухс (Michel Rauchs.) в дослідженні «Бенчмаркінг глобальних криптовалют» [31], виданому Кембриджським університетом в партнерстві з VISA свідчать, що: (1) в індустрії Bitcoin працюють 1876 осіб (з них: в Азіатсько-Тихоокеанському регіоні – 720, Північній Америці – 676, Європі – 346, Латинській Америці – 105 і Африці та Близькому Сході – 29); (2) число активних власників гаманців постійно зростає (з 2,9 млн. – в 2013 році до 5,8 млн. – у 2017 році); (3) близько 81% провайдерів гаманців знаходяться в Європі і Північній Америці; (4) близько 32% гаманців – це продукт з закритим кодом; (5). Найбільш популярні мобільні гаманці (при цьому – 39% гаманців є мультивалютними, 52% мають вбудовані функції валютообміну); (6). 76% провайдерів гаманців не мають ліцензії; (7) мережа Bitcoin найбільш популярна для здійснення міжна-

родних переказів (86%); (8) найбільш затребувана послуга – мерчантсервіс (прийом коштів); (9) 79% платіжних компаній мають усталені відносини з банківськими установами та платіжними мережами; (10) найбільша кількість бірж зареєстрована в Європі, друге місце посідає Азіатсько–Тихоокеанський регіон; (11) сектор майнінгу характеризується високою конкуренцією і постійною появою нових гравців (більшість (58%) пулів майнінгу розміщені в Китаї (рис. 1).

Сукупний дохід майнерів [31] виріс з 0,2 – у 2010 році до 2073 млн. дол. – у 2016 р. (рис. 2). Таким чином, Bitcoin створює власну глобальну мережу і можливо визнати справедливість твердження дослідників Джерелі Г. (Gereffi G.), Фернандо–Старка К. (Fernandez–Stark K.) [26, 27] про те, що сучасна економічна практика все більше пов'язана з так званими глобальними ланцюжками доданої вартості (GVC).

Припускається, що будуть виникати криптовалюти з опорою на продукцію мінерально–сировинного комплексу (МСК), виходячи з наступних трендів: (1) експерти нафтовидобувних країн, особливо країни Перської затоки, вважають, що необхідно отримати вигоду з використання BTC в торгівлі нафтою; (2) компанії BP, Shell, Statoil, а також менш відомі корпорації різної спрямованості ING, ABN Amro і Societe Generale, Gunvor, Koch Supply & Trading і Mercuria запустили проект по створенню торгового майданчика на основі технології блокчейн; (3) зареєстрована у Великій Британії стартап–компанія R Fintech представила власну криптовалюту – Bilur («ланцюжок», в перекладі з баскської), особливість якої полягає в тому, що її курс буде залежати від цін на нафту; (4) Президент Венесуели Ніколас Мадуро запропонував створення національної криптовалюти «Петро», що буде підтри–

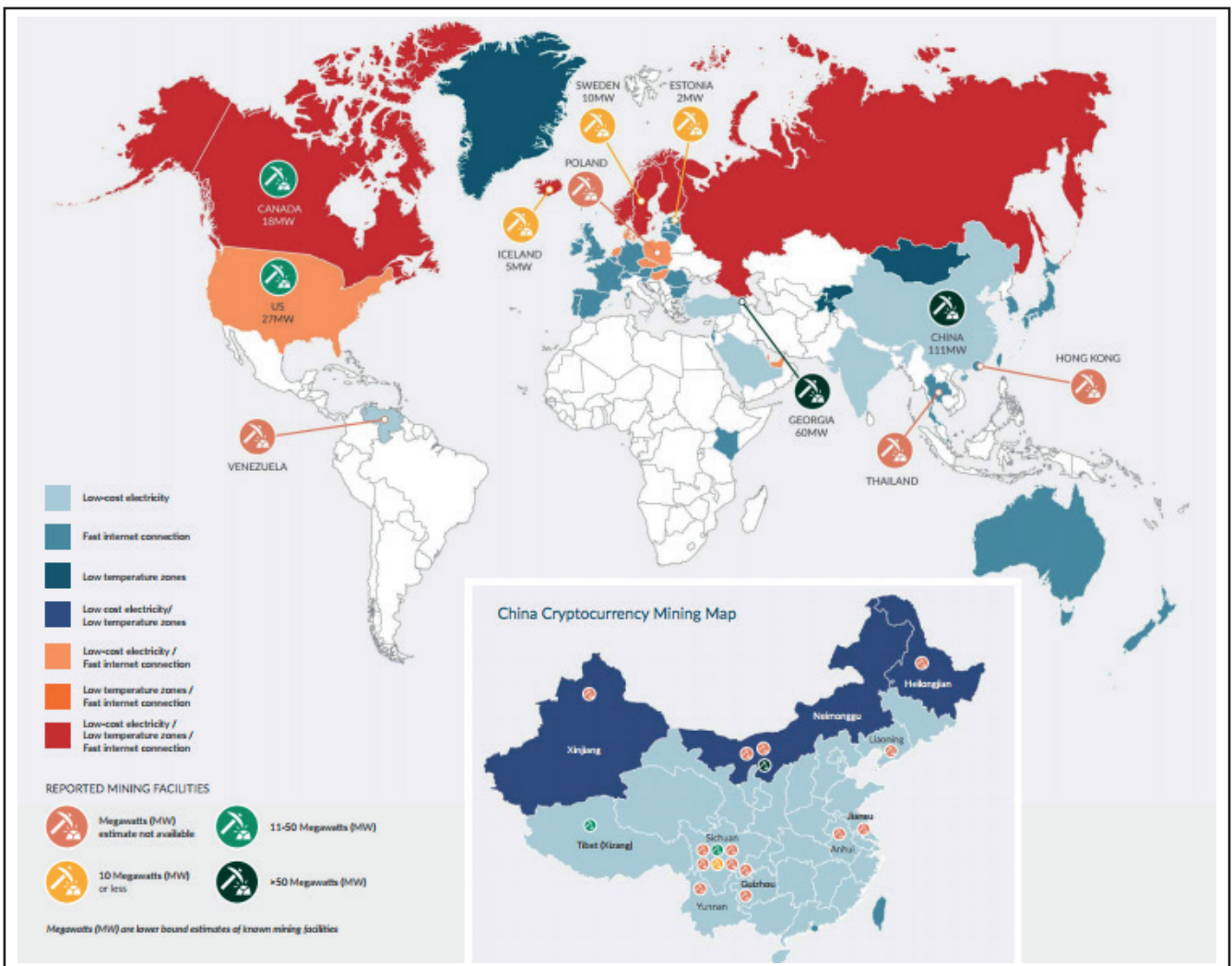
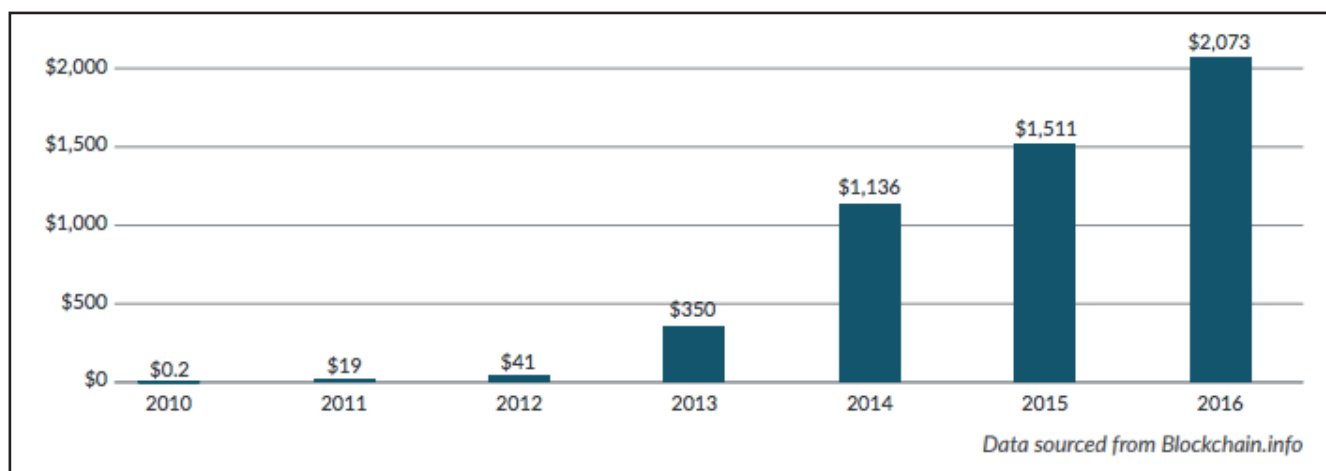


Рисунок 1. На світовій карті майнінгові потужності розподілені нерівномірно, але значне місце на них займає Китай [31]



Рисунк 2. Динаміка сукупного доходу майнерів за період 2010–2016 рр., млн. дол.

мана ресурсами нафти, газу, золота і алмазів, і обслуговуватиме нову систему взаєморозрахунків, що сприятиме Венесуелі у вирішенні питання грошового суверенітету, а також дозволить здійснювати фінансові операції і подолати фінансову блокаду країни. Ці пропозиції спираються на твердження експертів ЮНКТАД про те, що 80% доданої вартості світової економіки формується в глобальних мережах (ГМДВ) корпорацій, що фрагментують процес створення та просторового структурування робіт, та МСК в цілому. Висувається гіпотеза про те, що найважливіша роль у глобалізації освоєння мінерально-сировинної бази (МСБ) планети належить таким факторам-зусиллям: (1) урядам промислово розвинутих країн по забезпеченню національних потреб у мінеральній сировині (МС); (2) та міжнародним економічним структурам мереж. Алмазний ринок позиціонується як експериментальна модель і припускається, що саме на ньому було відпрацьовано механізм управління глобальними сировинними ринками та геологічно-розвідувальними роботами (ГРР).

В останні два десятиліття концепція глобальної вартості (GVC) не лише суттєво змінила характер світової економіки, але і вплинула на розвиток економіки окремих країн. Ця концепція зародилася ще в 1970-ті роки. Сюди можуть бути віднесені й роботи з проблем «товарних ланцюжків» [21]. Основна ідея цих робіт полягала в спробах аналізу трансформації всього набору вихідних витрат матеріалів і продуктів, і перетворення їх в кінцевий продукт споживання. Пізніше мережі простежувалися на прикладі швейних виробів, починаючи від сировини і матеріалів і кінчаючи

кінцевим продуктом (одягом) [27]. У 2000-х роках відбулася трансформація концепції з визначенням найважливіших факторів організації глобальних галузей та теоретичним обґрунтуванням інструментів аналізу ланцюжків доданої вартості і типів управління ними [21]. Однак масштаби і суть цих ефектів до сих пір однозначно не описані, а особливо в мережах МСК. Необхідно відразу зауважити, що окремі проблеми МС, МСК, дорогоцінних металів і дорогоцінного каміння цікавили багатьох дослідників. Зокрема це: В.Д. Андріанов, Г.Ю. Боярко, Т. Грін, І.Г. Животовська, Т.С. Кондратьєва, В.М. Колпаков, Є.Г. Кочетов, Г.-П. Мартін, С.Р. Моїсєєв, Г.В. Петров, Г. Сміт, В.Н. Ткачов, М.А. Чешков, В.Л. Шмулевич, Г. Шуман. Дискурс функціонування підприємств алмазопроводу досліджували: С.Ю. Айвазова, П.Є. Алексеєва, А.А. Аргунова, Т.С. Кондратьєва, В.М. Колпакова, Є.Г. Кочетова, Г.-П. Мартіна, С.Р. Моїсєєва, Г.В. Петрова, Г. Сміта, В.Н. Ткачова, М.А. Чешкова, В.Л. Шмулевича, Шарлотта Маклеод, Г. Шумана. Узагальнюючи їх праці, можливо виділити типологічну модель алмазопроводу як послідовність секторів й сегментів виробництва й обертання алмазів, діамантів, золота, ювелірних виробів. Вважаємо також за необхідне звернутися до результатів досліджень вчених Цюріху, які встановили, що ядро з 1318 фірм контролює: (1) 20% доходу світової економіки; через дотичні мережі ряд інших сфер діяльності; (2) процеси використання власності 20 підприємств кожна; (4) крім того, вони входять до 147 ТНК, що, в свою чергу, контролюють 40% світового доходу і тим самим їх спільна частка складає 60%; (5) тобто, 1% фірм контролює 40% глобальної доданої вартості;

(6) до того ж 60% ТНК контролюють виробництво, 37% ТНК – послуги, МСК – 3% (причому більшість із «ядра» представляють собою фінансові інститути, що активно використовують опціонну модель Ф.Блека, Р. Мортонна, М. Шолза, що стала підґрунтям практики дериватів та віртуальних капіталів та впливу на ціноутворення реального товару, зокрема золота, алмазів, нафти. Виникає *zaitech* (дзайтех японське визначення фінансової інженерії). Дослідник Дж. Фіннерті (Finnerty J.D) визначив фінансову інженерію як сферу проектування, розробки інноваційних фінансових інструментів та процесів, а також творчий пошук нових підходів для вирішення проблем в галузі фінансів [26]. Інші дослідники, а саме Дж. Маршал (John F. Marshall), Віпул К. Бансал (Vipul K. Bansal) [33] зазначали, що фінансова інженерія грає три ролі: генерування нових ідей (новатори), спеціалістів по пошуку прогалин в праві (законники) та посередників, що аналізують угоди клієнтів для детального розуміння їх потреб та пропозиції нових послуг. Тобто, коли не існує можливості в задоволенні потреб клієнта за допомогою вже відомих продуктів та процесів, «новатори» починають розробляти нові інструменти сумісні з ідеями «посередників», і потугами «законників» проаналізувати можливість обійти законодавче регулювання.

Мета статті: здійснити порівняльний аналіз факторів впливу криптовалют на глобальні мережі доданої вартості ринку золота, платини і нафти, а також на алмазопроводи.

Постановка завдання. Завданням аналізу є:

- перевірка тези про подальший розвиток майнінгу криптовалюту із опорою на продукцію мінерально-сировинного комплексу в формі технології «alt monets» та блокчейнів;
- актуалізація теоретичної рефлексії новітніх фінансових технологій з опрацюванням моделей їх адаптації задля поширення перспективних фінансових технологій, уникнення появи на їх основі ризиків, здатних їх скомпрометувати;
- м'яко інтегрувати найбільш перспективні з них з урахуванням можливих наслідків для учасників ринку;
- захистити фінансовий ринок від загроз, які несуть в собі нові фінансові технології з урахуванням їх анонімності.

Оскільки процес концептуалізації повинен спиратися на певний стан наукового дискурсу, автори звернули увагу на той факт, що цей вимір

надто вузький і має специфічний характер, що потребує подальших поглиблених досліджень.

Матеріали дослідження. У 2017 р. на конференції LBMA/LPPM Precious Metals в Барселоні з доповіддю «Інвестування на основі кількісного аналізу: від золота до криптовалют» виступив генеральний директор US Global Investors, Франк Холмс. В результаті дискурсу по матеріалам доповіді на конференції було визнано, що криптовалюта не є новим золотом. Учасники конференції констатували, що золото лишається кращим довгостроковим сховищем, що складається з відомих елементів. Проте, очевидно, що існує різниця між теузаризацією та короткостроковим потенціалом зростання. Криптовалюта для багатьох інвесторів стала вигідною у зв'язку з децентралізацією та меншим рівнем маніпуляцій з боку урядів і банків на відміну від паперових грошей і навіть золота, і тому вона має перспективи (Див. рис. 3) [28]. Свої твердження Франк Холмс підкріпив положеннями Закону Меткалфа, вперше сформульованим Джорджем Гилдером в 1993 році. Згідно закону вартість телекомунікаційної мережі є пропорційною квадрату числа підключених користувачів (n^2). Закон Меткалфа спочатку був представлений не з точки зору користувачів, а скоріше «сумісних комунікаційних пристроїв» (наприклад, факсимільних апаратів, телефонів і т.д.). Тільки пізніше, з глобалізацією Інтернету, цей закон перенесли на користувачів і мережі, оскільки його первинна мета полягала в описі Ethernet покупок і з'єднань.

Закон також використовується економістами та управлінцями бізнесом, особливо для конкуруючих компаній, що прагнуть злитися. Роберт Меткалф, видатний інженер-електрик, висловив закономірності Ethernet, але виявилось, що він також дійсний при описанні процесів застосування криптовалют. Bitcoin виглядає «бульбашкою» на діаграмі вартості, але розміщення його в логарифмічному масштабі міняє картину, в якій пік ще не пройдено.

Необхідно зауважити, що Ф. Холмсу був не перший, хто розглянув Bitcoin в контексті специфіки Закону Меткалфа. Зокрема «Journal of Electronic Commerce Research», виданий в 2017 р., містить матеріал аналізу цінності мережі на основі ціни відповідних цифрових валют і порівняння їх з кількістю унікальних адрес, через які щодня здійснюються трансакції в мережі. Вияви-

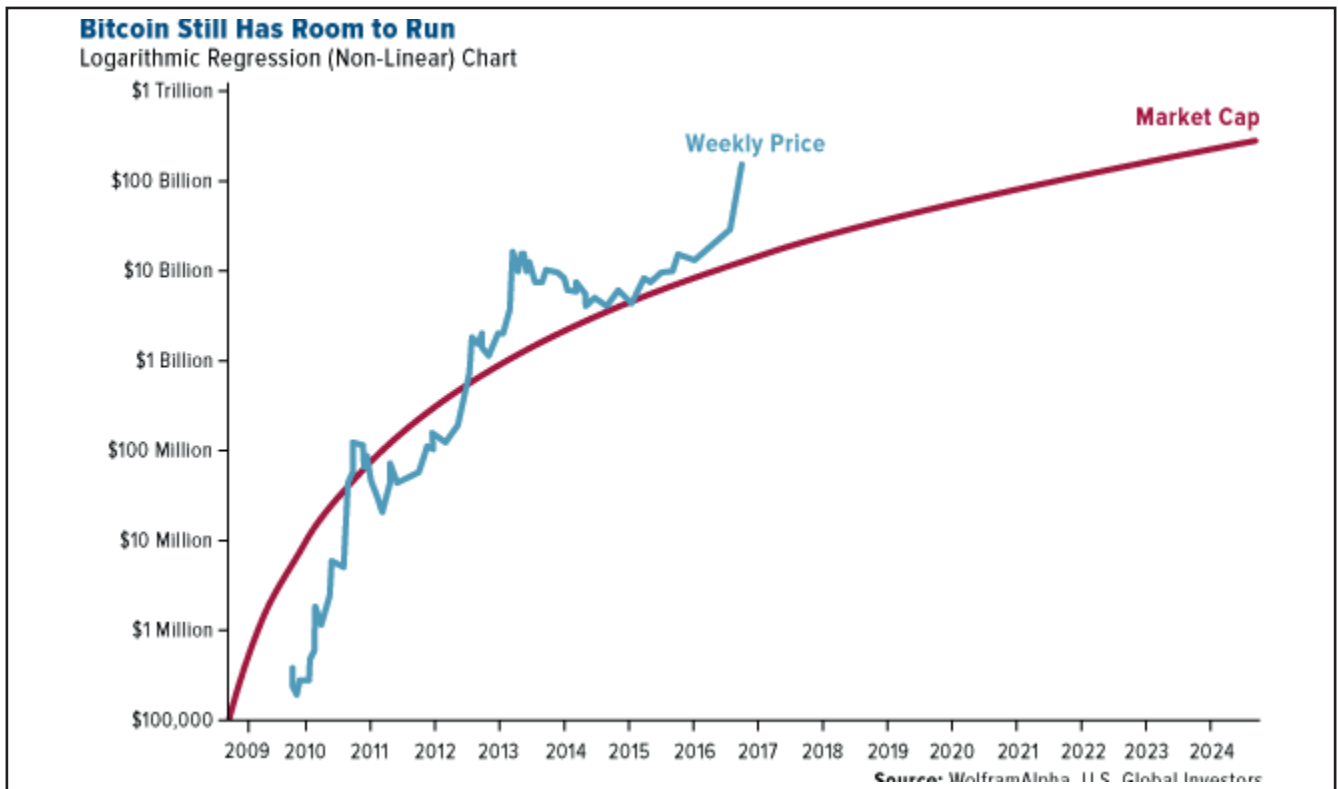


Рисунок 3. Bitcoin має перспективи [28]

лося, що мережі можуть бути адекватно описані за принципами закону Меткалфа, який визначає цінність мережі як пропорційну квадрату числа її вузлів або кінцевих користувачів. Тобто, застосування закону Меткалфа до кількості трансакцій проводиться з сильною кореляцією ціни цифрових валют і кількістю їх трансакцій. Наводиться приклад з динамікою навантажень мережі Ethereum: коли на початку 2017 р. відбулося 20 тис. трансакцій, а в кінці року навантаження зросло до 300 тис. трансакцій за добу. Аналогічним чином, ціна криптовалюти зросла приблизно в 10 разів за той же період часу. Закон про мережеві ефекти Меткалфа може бути застосований і до розробників, і до інвесторів, і навіть до спекулянтів. Чим більше людей використовує Ethereum, тим корисніше він стає. І навпаки, чим менше людей використовують Ethereum, тим менш корисним він стає і виникає ефект «доказу частки» (Proof of Stake (PoS)). PoS відбувається в процесі під назвою «форджінг». Кожен користувач може «поставити» свою криптовалюту і мати можливість бути обраним для створення блоку і отримати нагороду. Ті, у кого більше криптовалюти, отримують більше шансів на майнінг нових блоків. Концепція проста: чим більше монет у вас є, тим більше монет ви заробите. PoS дозво-

ляє будь-кому брати участь в мережі без будь-яких спеціальних технічних знань і устаткування, враховуючи, що все, що необхідно, – це створити свій цифровий гаманець. PoW майнер вже інвестує в обладнання для «видобутку монет». PoS має кілька різних реалізацій: платформа Waves використовує систему орендованого PoS, в якій майнер може «орендувати» свої маркери для отримання прибутку. Аналогічний підхід використовується для криптовалюти DPoS, які дають можливість голосують за делегатів для створення блоків. Іншою альтернативою є майнінг з використанням смарт-контрактів для токенів на основі Ethereum (ERC-20). Очевидно, що ця система залежить від безпеки блокчейну Ethereum. Незважаючи на те, що він є надзвичайно привабливим, ця практика все ще залежить від цілісності блокчейну Ethereum, який сам працює на системі Proof of Work. Відкладені докази виконання роботи (DPoW) – досить нова концепція в світі розробки криптовалютних систем. DPoS дозволяє будь-якій криптовалюти бути такою ж безпечною, як і сам Bitcoin, без необхідності мати велику мережу майнерів. Створюється вторинна мережа нотаріальних вузлів для покращення механізму безпеки. Ще одна концепція, висунута розробником DPoW «J1777», будується на

генерації блоків на вимогу. Це зменшує витрати енергії на власному блокчейні [5;16; 23; 25; 28; 34; 36; 38–39].

Концептуальні засоби *zaitech* включають теорію визначення вартості, теорію портфеля цінних паперів, теорію хеджування, систему бухгалтерської звітності та порівняльного оподаткування при різних формах ведення бізнесу. Процеси *zaitech* включають в себе електронні системи торгівлі цінними паперами, публічне та закрите розміщення цінних паперів, систему електронних розрахунків. Дж. Маршал, Віпул К. Бансал застерігали від захоплення позитивами глобалізації й називали проблеми валютної політики. Зокрема: зниження можливостей органів валютного регулювання по контролю за доступністю кредитів, використання фінансування з плаваючою процентною ставкою в поєднанні з методологією управління ризиками, зниженні ефективності монетарної політики.

Віртуальні фінансові інновації нині прискорилися. Почали виділятися особливо «просунуті» спеціалісти – квант-джоки, що прекрасно володіють фінансовою теорією та комп'ютерною технологією, що обслуговують свої власні інтереси [Marshall]. І коли квант-джок від *zaitech* міфічний Сатоши Накамото писав «white paper Bitcoin», він не уявляв, що будуть ASIC-майнери або майнінг пули в GVC, і він, звичайно ж, не уявляв що на майнінг витрачатиметься 288 мегават електроенергії.

Сучасна практика пов'язана із повсякденним зростанням ступеню використання МСБ планети в контексті певної симетрії з розвитком НТП, вона викликає стурбованість з ряду причин: (1) всі види МС розподілені територіально нерівномірно, що обумовлено різною спеціалізацією окремих геологічних структур; (2) результати ГРП свідчать про зменшення перспектив відкриття нових родовищ; (3) залученням нових родовищ, які, як правило, знаходяться в більш складніших геологічних умовах від відпрацьованих, об'єктивно призводить до дорожчання як ГРП, так і видобутку МС; (4) МС відносяться до невідновлюваних природних ресурсів, в силу чого є кінцевими; (5) глобалізацію освоєння МСБ планети стимулюється розширенням кола акторів зайнятих в мережах МС (уряди промислово розвинутих країн, міжнародні економічні структури, транснаціональні гірничодобувні корпорації, біржі). Так, США стали найпотужнішим світовим споживачем МС, що вимагає від її керівництва

постійної уваги до даної проблеми. Слід визнати, що як внутрішня, так і зовнішня політика США з питань МСК найвищою мірою раціональна і повністю відповідає національним інтересам. Там задіяне широке коло заходів: від консервації на своїй території родовищ по окремих видах МС до активної роботи з керівництвом країн-експортерів тих ресурсів, в імпорті яких США кровно зацікавлені. Прикладом стимулюючого і регулюючого впливу другої групи факторів на формування загальносвітової МСБ служить діяльність ОПЕК. Роль цієї організації не всіма суб'єктами ринку сприймається з належним розумінням, однак необхідність ув'язування інтересів експортерів і споживачів сировини очевидна. ТНК протягом останніх 10–15 років утримують ключові позиції у ГРП та освоєнні об'єктів МСР оскільки мають доступ до: (1) безлічи фінансових інструментів; (2) новітніх гірничих технологій; (3) фахівців; (4) керівництва країн із значною МСБ, де створили мережу зв'язків. Економічна стабільність і фінансова стійкість ТНК забезпечується завдяки: (1) горизонтальній диверсифікації в різні сировинні галузі та види діяльності. Кожна корпорація працює як мінімум в 7–10 напрямках, найбільш прибуткові з яких часто істотно відрізняються від основної спеціалізації; (2) вертикальної диверсифікації за технологічним принципом в межах однієї галузі. Це дозволяє проводити поглиблену переробку сировини і отримувати великі додаткові доходи («Бі-Ейч-Пі» добуває залізні руди, виплавляє з них сталь і виробляє металопродукти, які і приносять корпорації найбільший прибуток); (3) широкому розосередженню районів діяльності і сфер інтересів по різних країнах, регіонах і континентах («Англо-Американ» працює в 20, De Beers – в 19, «Ріо-Тінто» – у 25 країнах) [1–10]. У АК «АЛРОСА» ці характеристики виглядають таким чином: а) горизонтальна диверсифікація – понад 10 напрямків; б) активна вертикальна диверсифікація мереж доданої вартості: ГРП – видобуток алмазів – огранювання діамантів; видобуток – переробка нафти; заготівля – переробка лісу; будівництво енергетичних споруд – їх експлуатація і т.д.; в) розосередження країн і районів діяльності (Росія – Західна Якутія, Євенкійський національний округ, Іркутська область, Ханті-Мансійський автономний округ, Архангельська область, Воронежська область; Ангола – трубка Катока і прилеглий район). Де

De Beers стала власником значного (2 кар./Т) родовища алмазів у Канаді. «Ріо-Тінто» придбала «Ештон Майнінг», що забезпечило ТНК майже повний контроль (99,8%) над рудником «Аргал», а також корінним родовищем алмазів – трубкою «Мерлін» в Австралії, алмазоносним розсипом «Кемпака» в Індонезії, родовищем алмазів «Куанго» в Анголі і ряду алмазоносних площин у Канаді, Фінляндії і Мавританії. ТНК значну частину прибутків направляють на фінансування ГРР. Так, «Англо – Америкен» щорічно витрачає на це 120–150 млн. дол., «Бі-Ейч-Пі» (до об'єднання з «Біллі тон») – 130 млн., De Beers – 140–150 млн., «Ріо-Тінто» – 150–190 млн. дол.

Проте така інституційна інфраструктура складалася не відразу, оскільки у всі часи родовища алмазів були досить рідкісними. До середніх століть вони добувалися в основному в Індії; в XVIII ст. – першій половині XIX ст. – в Бразилії; в другій половині XIX ст. – першій половині XX ст. – в ПАР; у другій половині XX ст. – в ПАР, Росії, Ботсвані, Австралії, Демократичній Республіці Конго, Канаді та деяких інших країнах. Завдяки унікальним властивостям і виняткової популярності алмази за допомогою багаторазових перепродажів поширювалися по всьому світу. Тобто, алмази як вид мінеральної сировини одними з перших були залучені в процеси глобалізації. Провідну роль у цьому зіграли торгово-гранувальні центри, які в давні століття розміщувалися імовірно в Індії, в XV–XVI ст. виникли в Парижі, Венеції, Амстердамі та Антверпені. Нині найбільші обсяги огранювання діамантів і торгівлі ними і необробленими алмазами зосереджені в Бельгії, Ізраїлі, Індії, США, Росії: близько 75% світового видобутку алмазів зосереджене в руках декількох великих гірничодобувних компаній: «Де Бірс» (спільно з «Англо-Америкен»), АК «АЛРОСА», «Ріо-Тінто», «Бі-Ейч-Пі». Саме ці суб'єкти ринку створюють мережі МСБ. Після видобутку алмази надходять на сортування, обробку та в продаж. Більшість каменів реалізується через мережу алмазних бірж, число яких після відкриття американського майданчика виросло до 29. Найбільшим центром алмазної торгівлі по праву вважається Антверпен, де відбувається більшість світових трансакцій. У діамантовому виробництві спостерігається диференціація країн-виробників: в США виробляють найбільш дорогі ювелірні діаманти, Індія спеціалізується на огранювання найменш якіс-

ної сировини. Найбільшим видобувачем необроблених алмазів є Австралія. Країна посідає друге місце з видобутку алмазів. Незважаючи на великі обсяги видобутку алмазів за якістю вони одні з найгірших, дрібні і нечисті і тому на світовому ринку вони мало цінуються. Практично всі видобуті в країні алмази експортуються до Індії. Тому австралійські алмази отримали назву «індійський товар». Об'єднані Арабські Емірати (ОАЕ) нині стають одним з найбільших світових центрів торгівлі алмазною сировиною і діамантами, яка здійснюється через Дубайську алмазну біржу (Dubai Diamond Exchange, DDE). Алмазна біржа знаходиться в Алмазній вежі, де розташовані офіси алмазних компаній: Damas, Dhamani Jewels, Rosy Blue, Dimexon і Diarough, а також міжнародні кредитні установи, які здійснюють фінансування алмазних фірм: ABN Amro, Antwerp Diamond Bank. Крім того, є обладнання для очищення і огранювання алмазів і надаються послуги зі зберігання алмазів, діамантів та золота. Разом з тим алмазна біржа – тільки верхівка айсберга біржової торгівлі товарами в ОАЕ. Урядом Дубая створені Вільна економічна зона в районі висотних веж на Красивих озерах (Jumeirah Lakes Towers Free Zone, JLT Free Zone) і Дубайський центр біржових товарів (Dubai Multi Commodities Centre, DMCC), де торгують дорогоцінними металами і камінням, включаючи алмази і діаманти, а також товарами інших галузей промисловості. Утворюється мережа – алмазопроводи (рис. 4) [1–2; 6; 9–15; 18; 22; 35].

Нині зростає роль алмазної біржі в Панамі. Мета творців цієї біржі була досягнута в 2017 р., коли показники американського ринку зросли з 8 до 10 млрд. Існує ще один сегмент світового ринку, який являє собою нелегальний «чорний ринок» видобутку і збуту. Найбільш широко він розвинений в бідних африканських країнах: Сьєрра-Леоне, Заір, Ангола. Через безперервні міжусобиці і війни продаж алмазів став джерелом коштів для закупівлі зброї. Світова громадськість виступає проти придбання алмазів у цих країн. Нині чорний ринок торгівлі алмазами складає 4–20% глобального ринку. Для протидії надходженню на міжнародний ринок «конфліктних» («кривавих») алмазів була створена схема міжнародних домовленостей ООН, названа «Кімберлійським процесом» (КП). Країни-учасниці КП (понад 80) зобов'язалися контролювати

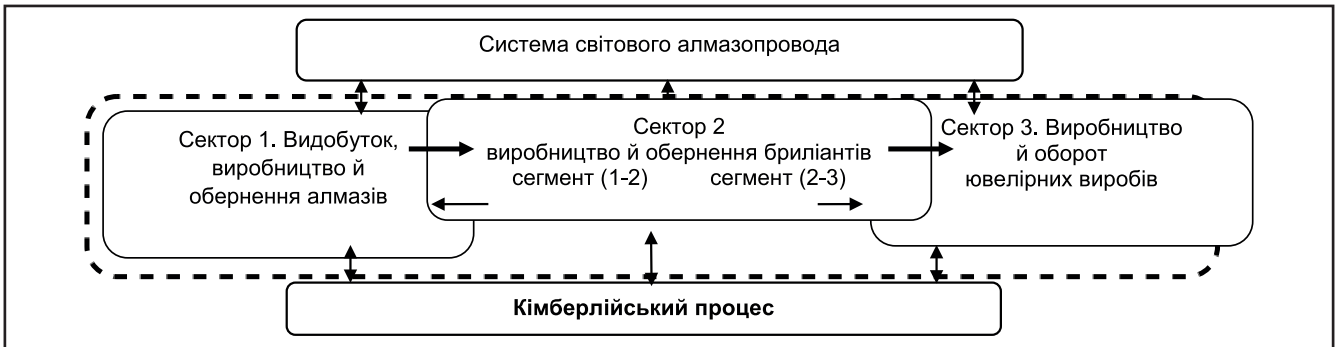


Рисунок 4. Типологічна модель алмазопроводу

видобуток алмазів на своїх територіях і супроводжувати їх перевезення державним сертифікатом єдиного зразка, що гарантує законне походження алмазів [1–2; 6; 9–15; 18; 22].

Аналогічні процеси спостерігаються і в золотодобувній галузі МСК. Найбільш рентабельні, фінансово сильні ТНК поглинають менш рентабельні, перекуповуючи родовища, вторгаючись на нові території. Такий переділ нині домінує «консолідацією» [1–2; 6; 9–15; 18; 22]. Алмазна індустрія, що колись злетіла завдяки технічному попиту на самий твердий мінерал, тепер розвивається виключно за рахунок ювелірних прикрас. Алмази для промислових потреб дешевше синтезувати, ніж добувати натуральні. Нині в технічних цілях використовується 99% штучних діамантів, які вперше з'явилися 65 років тому, а 95% природного сировини припадає на ювелірний попит. Крім того у 1996 р. ряд держав ЄС напередодні створення Європейського валютного союзу здійснили переоцінку золотих запасів і спричинили зниження цін на золото. Схоже, що деякі найбільші золотодобувні компанії сприяли ціновим війнам, скориставшись запланованим розпродажем резервів центральних банків. Стратегія включала укладення форвардних контрактів на ще невидобуте золото і продаж річного обсягу світового видобутку (більше 2 тис. т). Хеджування здійснювалося за досить високими цінами з перевищенням біржових котирувань 1997 р. в 100 і більше доларів за унцію. У результаті ці компанії здобули певну незалежність від середньої собівартості видобутого золота в 227 дол. за унцію (7 дол. за грам). На друге місце вийшли австралійські компанії – 286 дол., а південноафриканські (312 дол.) стали аутсайдерами. Біржова ціна золота складала в 1996 р. 375–400 дол. за унцію, в 1997 р. – 325–350 дол., а в 1998 р. впала нижче 300 дол. Однак канадська компанія Barrick Gold (BG),

що займає перше місце в світі по рентабельності і третє за обсягом золотодобування (приблизно 3 млн. унцій в рік), уклало ф'ючерсні контракти на 10 млн. унцій до кінця 2000 р. за ціною 400–420 дол. Вищезгадане свідчить про те, що в галузі відбувається кардинальний перерозподіл власності, і золотодобування концентрується в руках невеликого числа найбільш агресивних ТНК, а безліч маргіналій, принаймні ті, хто не отримує підтримки своїх урядів, банкрутує. Обставини цінового падіння на ринку золота в 1997 р. можна інтерпретувати як сепаратну таємну домовленість північноамериканських і австралійських компаній з метою вторгнення на територію суперника, в основному на південь Африки. Підтвердженням цієї гіпотези може свідчити той факт, що з 1997 р. на ринку золота почалася консолідація, яка триває й нині. Причому найбільш агресивними гравцями та активними учасниками хеджування виступають північноамериканські і австралійські компанії. Так, BG нарощує виробництво на руднику «Голдстрайк» в Неваді, розширює зону дій у прикордонному районі між Чилі та Аргентиною, придбала в Перу компанію Arcesira. У 1998 р. BG стала партнером південноафриканської компанії Anglo Gold з розвідки та освоєння нових родовищ в Африці (50:50), демонструючи переваги низьких виробничих витрат і ефективного хеджування (табл. 1).

Так у першій половині 1998 р. виробничі витрати склали на його підприємствах 179 дол. за унцію золота, що було на 34 дол. нижче, ніж у 1997 р. Це компенсувало падіння біржової ціни з 348 до 298 дол. У підсумку валовий дохід компанії виріс на 21% і золотий бізнес Barrick розпочався в Африці: в Малі (родовища Міссені, Фінкало, Джелімагара), Сенегалі (Мадіна–Фулбе і Сабодан), Демократичній Республіці Конго (Кіло–Мото), Нігері (Тіалкам). У 1999 р. BG досягла рекордного видобутку – 3,66 млн. унцій

Таблиця 1. Результати хеджування провідних світових компаній

Прибуток, дол. з унції	Компанія	Ціна контракту, дол. за унцію	Собівартість видобутку, дол. за унцію
229	Delta Gold	403	174
224	Barrick Gold	420	196
215	Normandy	474	259
215	Aurora Gold	416	201
211	Great Central	452	241
202	Sons of Gwalia	513	311
192	Cambior	452	260
189	Ashanti	450	261
186	Pegasus	460	274
182	TVX Gold	419	237

і продовжувала активне хеджування. У 2000 р. вона поставляла золото по 319 дол. за унцію, а в 2001 р. підняла ціну до 335 дол. (при біржовій ціні 270–280). При цьому собівартість 1 унції золота в 1999 р. знизилася на 26% і склала 134 дол. за унцію. Приклад BG було використано канадськими та американськими компаніями: Golden Knight Resources почав працювати в Гані, Sutton Resources – в Танзанії, Orezone Resources і Sahelian Goldfields – в Буркіна-Фасо, Semafo Gold – в Гвінеї, IAMGold – в Малі; австралійська Delta Gold – в Зімбабве (при найнижчих виробничих витратах – 130 дол. за унцію) та на острові Папуа. Gold Mines отримала ліцензію на видобуток на острові Сардинія. Нині на біржі Йоганнесбурга зареєстровано три з 11 найбільших золотодобувних компаній світу – Anglo Gold, Gold Fields, Harmony. Падіння курсу ранда відносно долара сприяло активізації Anglo American Corp. – найбільшого виробника золота у світі. Всі її підприємства, що займаються видобутком золота та зареєстровані в ПАР, об'єдналися в виробничу компанію Anglo Gold і злилися з Minorco в проектах на американському континенті. Нині працює в Аргентині, Бразилії, Малі, Намібії і придбала австралійську компанію Acacia Resources і вийшла на Австралійську фондову біржу. У 2000 р. компанія приступила до вертикальної консолідації, придбавши за 55 млн. рандів 25% акцій в Oro Afrika. Це найзначніше ювелірне підприємство в ПАР, що має спільне підприємство з фірмою Filk SpA of Italy – найбільшого у світі виробника золотих ланцюжків [1–2; 6; 9–15; 18; 22; 35]. Далі відбулося об'єднання акціонерного капіталу південноафриканської Gold Fields і Franco-Nevada Mining Corp., зареєстрованої в Торонто, і створено нову компанію – Gold Fields International (GFI) з

головним офісом в Торонто з лістингом на біржах Нью-Йорка, Йоганнесбурга, Парижа, Брюсселя та Швейцарії. Вона стає четвертою в світі серед золотодобувних компаній за ринковою капіталізацією після BG, Anglo Gold, Newmont Mining Corp., третьою за обсягами видобутку після Anglo Gold і Newmont і другою по запасам після Anglo Gold. Проте навіть значні успіхи провідних золотодобувних компаній по зниженню рівня виробничих витрат і нарощуванні МСБ не знімають всі ризики. Оскільки світовий ринок золота перестав бути «ринком продавця», остільки зник прямий зв'язок між попитом і пропозицією: падіння ціни на золото в 1997–1999 рр. відбувалося на тлі 15%-ого підвищення споживання. Справа в тому, що ринок повністю опинився в руках таких потужних гравців, як інвестиційні фонди. Вони забезпечують прибутками своїх вкладників, оперуючи великими портфелями цінних паперів. У першій половині 90-х років фонди своїми діями не раз підвищували ризики на ринку золота та діамантів. Вони закуповували певні обсяги дорогоцінного металу, а потім «скидали» його при сприятливій кон'юктурі. Пізніше вони втратили інтерес до золота як способу вкладення капіталу і стали використовувати його лише із спекулятивною метою. Вдосконалення комп'ютерних технологій сприяло віртуалізації, розростанню деривативів (ф'ючерсів, опціонів, свопів, ділових розписок, термінових контрактів на різні види термінових контрактів).

Нині Індія, Пакистан, Китай, Японія, Південна Корея і країни Південно-Східної Азії разом узяті закуповують більше половини дорогоцінного металу. Одна Індія забезпечує 1/4 світового споживання золота, тобто приблизно стільки ж, скільки США і країни Європи разом узяті. Одним

з наслідків цих змін став процес зростання кількості акціонерів та підприємств, що фінансуються біржею. Тобто зростає роль біржі як джерела капіталу. Цьому сприяли лібералізація і дерегулювання фінансових ринків, практично повна відкритість державних кордонів для переміщення капіталу. Провідну роль в цьому процесі грають інвестиційні фонди. Міжнародний рух капіталів здійснюється переважно згідно приватним домовленостям між приватними інститутами, які керуються власними інтересами та своїм розумінням ефективності, прибутковості, ризику, і при цьому не сприймаючи ролі будь-яких соціальних зобов'язань. Зокрема, хеджевий фонд Long-Term Capital Management при власному капіталі 2,2 млрд. дол. управляв по всьому світу сумами, що перевищують 1,5 трлн. дол. Крах цього фонду змусив не тільки аналітиків, а й громадськість зацікавитися статистикою інвестиційних фондів та можливими ризиками поширення їх практики. Виявилось, що в США населення більше половини своїх капіталів вклали в спекулятивні інвестиційні фонди, що свідчить про скорочення інвестицій у реальні сектори. Компанії США, також як і споживачі мають негативний індекс накопичення, оскільки ліквідність спрямовується не в реальний сектор, а в акції. Між тим, віртуальні фінансові операції гарантують цілком реальну владу інвестиційним фондам. До переліку наслідків їх операцій можна віднести не тільки зміну географії ринку золота, але й зміни на діамантовому ринку. Американські інвестори фактично сприймають De Beers в якості «нового ринку, що розвивається». При цьому пакети акцій, що належать корпорації Anglo American та її інвестиційній

компанії Anamint, а також дочірньої Debswana або південноафриканським фондам Old Mutual і Sanlam, не враховувалися. У 1998 р. американські інвестиційні фонди активно купували акції De Beers, зосередивши 18% їх загальної кількості, тобто більшу частину того, що обертаються на фондовому ринку (табл. 2).

Відбулося різке падіння обсягів продажів діамантів – всього на 3,3 млрд. дол., тоді як у попередньому році відповідний показник досягав 4,6 млрд. дол. Дивіденди на об'єднану акцію впали з 110 до 80 центів, дохід власників акцій склав лише 7,2% після 11% в 1997 році. Саме невдоволення акціонерів спонукало керівництво De Beers зайнятися розробкою нової стратегії. Компанія була змушена визнати, що сьогодні контролює лише половину всього алмазного ринку у вартісному вираженні і регулює 2/3 ринку ювелірних алмазів. Додатковими факторами, що ускладнилася існування алмазно-діамантового ринку, стали штучні алмази та «алмази конфліктів». Крім того, США виступає в ролі не тільки найбільшого у світі споживача діамантової продукції, але і засновника інвестиційних фондів з колосальними фінансовими можливостями у порівнянні з якими 10-мільярдна ринкова капіталізація De Beers не виглядає переконливо. Мабуть, знадобляться координовані зусилля всіх суб'єктів алмазопроводу в протистоянні інтересам інвестиційних фондів.

Зростаючий вплив інвестиційних фондів відчували не тільки на міжнародному фінансовому, золотому та діамантовому ринках, але на ринку нафти. Зокрема в ОПЕК виступають з критикою міжнародного спекулятивного капіталу і покладають на нього відповідальність за рекордне

Таблиця 2. Акціонери De Beers в США

Назва фонду	Кількість акцій	
	%	млн шт.
Brandes Investment Partners	3,6	13,9
Templeton Investment Counsel	2,8	10,9
Pacific Financial Research	2,7	10,4
Harris Association	2,0	7,8
Manning & Napier Advisors	1,8	6,9
Capital Guardian Trust Co.	1,1	4,1
Franklin Advisers	0,6	2,5
Brandywine Asset Management	0,6	2,4
Cambiar Investors	0,4	1,7
Smith Barney Advisers	0,4	1,6
Інші	1,9	7,3
Всього	18,1	69,9

зростання цін на нафту і нафтопродукти з серпня 2000, а потім падіння цін. А оскільки необхідною умовою для спекулятивної гри є саме нестабільність, можна уявити, що сировинні ринки очікують різнопланові ризики. Нині, як і 80-х роках минулого сторіччя, ринок діамантів є надзвичайно складним і менш прозорим, ніж ринок золота. Крім індексів Polished Prices, Rapaport Index офіційних котирувань цін на діаманти не існує. На відміну від злитків золота, всі камені різні, і тільки фахівець здатний оцінити їх вартість, яка може становити від десятків до мільйонів дол.

В цілому, попит на діаманти продовжуватиме зростати. До 2020 року очікується подвоєння попиту над пропозицією через попит середнього класу з Китаю та Індії. Щорічний приріст попиту на діаманти зараз становить 6,4%, а до 2020 року має досягти 247 млн. каратів. Для порівняння, в 2010 році виробництво діамантів склало 133 млн. каратів. Зльоти цін на золото в минулому також часто закінчувалися масштабним падінням. Так було в 1915–1920 роках, в 1941 р., в 1947 р., в 1951–1966 рр., в 1974–1976 рр., в 1981 р., в 1983–1985 рр., в 1987–2000 роках і в 2008 р.

З метою диверсифікації в ряді галузей використовують альтернативні варіанти сировини. Скажімо, вуглецеве волокно стримує ціни на алюміній, природний газ служить дешевшою (і екологічно чистою) альтернативою топкового мазуту. У золота немає реальної альтернативи. Останнім часом курс золота і попит на нього різко зросли, оскільки використання цього металу в якості інвестиційного притулку в період кризи користується попитом. Поточна вартість золота на біржі і в світі дозволяє інвесторам аналізувати перспективи зростання світової економіки і робити прогнози динаміки зростання цін інших біржових інструментів. Після кризи спостерігається подорожчання золота на Лондонській біржі металів більше ніж в два рази. Слід зауважити, що, як правило, поняття «курсу» є більше біржовим і банківським терміном, і на відміну від ціни служить для інвесторів певною еталонною величиною в торгівлі на ринках.

Платина зустрічається набагато рідше – обсяг її щорічного видобутку становить лише 6% від обсягів золотовидобутку. Срібло набагато дешевше – воно коштує в 60 разів менше золота. В наслідок злиття Чиказької товарної біржі та Чиказької торгової палати було створено в 2007 році CME Group, – найбільшу в світі товарну біржу. Остан-

ні кілька років котирування платини стали головним викликом для ринку дорогоцінних металів. З максимумів 2011 року (1800 доларів за тройську унцію) ціни на платину впали за п'ять років більш ніж в два рази – до позначки 800 доларів. При чому інтерес до золота як до захисного активу знизився на тлі відносно спокійної геополітичної ситуації. В основі подібного падіння лежить скандал навколо німецького концерну Volkswagen. У вересні 2015 року з'ясувалося, що більше 11 мільйонів дизельних автомобілів по всьому світу були оснащені програмним забезпеченням, яке під час проведення тестів в десятки разів занижувало кількість шкідливих газів. Скандал спричинив масове відкликання автомобілів, падіння акцій автоконцерну і, як наслідок, різке зниження попиту на платину. Близько половини всієї платини, в основному видобувається в Південній Африці і Росії, вона використовується автомобільною промисловістю в дизельних двигунах. Зворотна ситуація склалася з паладієм. Як тільки почався скандал навколо Volkswagen, котирування металу відразу злетіли на 30 відсотків (з 600 до 800 доларів за унцію). Паладій більш широко використовується в каталітичних нейтралізаторах вихлопних газів бензинових двигунів, попит на які пішов вгору. Однак такі розбіжності все-таки не тривають занадто довго. Розпродаж платини призвів до того, що світове виробництво (і так досить незначне в порівнянні з золотом і сріблом – трохи менше 200 тонн на рік) впало, запаси металу скоротилися. Після чого з'ясувалося, що платина все-таки потрібна промисловості в цілому і виробникам автомобілів зокрема.

Коли у 2008 р. ціни на золото підіймалися до рівня 1000 доларів, керівництво CME започаткувало зміни біржевої вимоги. Вони виступають в якості контрагента на крайній випадок, і таким чином з їх боку це було розумною мірою щодо зниження ризиків. Однак за зростанням золота CME не встигала. За наступні два роки золото сильно подорожчало, але курс його став вкрай нестійким. У вересні 2011 року він досяг піку і почав сильно коливатися. Після самого нестабільного тижня за багато років CME Group підняла маржеві вимоги на 21%. Конкуренція в алмазопроводах між видобувними, гранувальними та торгуючими алмазною продукцією підприємствами загострилася. Зниження попиту на діаманти і ювелірні виробни з діамантами в 2012 р. призвело до зміни

пропорцій між секторами алмазного бізнесу, і тому показники світового алмазопровода 2012 р. відрізняються від попереднього. Разом з тим, в алмазодобувній галузі основну роль грають чотири найбільші компанії, які завдяки злагоженій політиці не тільки зуміли зберегти стійкість, але і свої лідируючі позиції в цьому сегменті ринку. Стан фінансових інструментів нині складає головний ризик алмазної галузі, оскільки:

1. Виробники діамантів пов'язані зобов'язанням сплати алмазовидобувним корпораціям аванси по придбанню алмазів;

2. Існує необхідність кредитування рітейлерів на 90 днів;

3. Значна вартість фінансування для сектору дрібних, малих і середніх підприємств, які починають складати основу алмазної галузі. Нині помітно тренд, коли число дрібних і середніх виробників алмазів з можливостями інвестування в розробку нових рудників зростає, тобто глобальний клуб виробників алмазів стає все більш роздробленим, зокрема: (а) якщо частка De Beers ще приблизно 20 років тому складала 80% світового обсягу пропозиції, то нині – 35–38%.; (б) на частку виробника номер два, російську АПРОСА, припадає понад 25%. Тобто, все зростаючу роль починають грати невеликі виробники алмазів. До них відносяться, наприклад, Petra Diamonds, яка з'явилася і розвивалася після викупу колишніх рудників компанії De Beers. В 2011 р. Petra отримала за рахунок випуску акцій 325 млн. дол. і придбрала рудник Фінш (Finsch) в ПАР за 210 млн. дол. і перейшла від Ринку альтернативних інвестицій (AIM) на Основний ринок (Main Market) Лондонської фондової біржі. У 2016 р. Petra оголосила про укладення угоди про спільне підприємство з Екара Mining (Pty) Ltd, за яким ці дві компанії мають об'єднати свої відповідні виробництва в Кімберлі. Спільне підприємство з видобутку алмазів Екара (Екара) в Кімберлі включає підземний рудник Кімберлі Андеграунд, численні програми повторної обробки хвостів і Центральний завод з обробки. Обсяг виробництва алмазів в 2017 році склав 4,5 млн. каратів. Канадська алмазодобувна компанія Dominion Diamond Corp, якій належить рудник Екати (Ekati) і 40% рудника Даявік (Diavik) за Полярним колом, стала третім в світі найбільшим виробником алмазів з точки зору вартості. Gem Diamonds, яка називає себе провідним виробником алмазів у світі, які видобувають висо-

коякісні алмази. Компанії належать 70% рудника Летсенг (Letšeng) в Лесото та Гхагху (Ghaghoo). Ряд ГПР компаній не змогли виконати фінансові умови укладених угод, а деякі трейдери, акції яких продаються на біржі, зіткнулися з катастрофічним падінням цін на свої акції. Lucara Diamond Inc, виробник алмазів середнього масштабу, оголосила про виявлення алмазу вагою 1111 каратів в Ботсвані, який, за оцінками, може коштувати щонайменше 60 млн. дол., а також ще двох величезних алмазів вагою понад 300 і 800 каратів, відповідно. Дорогоцінний камінь вагою 1111 каратів є другим найбільшим в світі коли-небудь здобутим алмазом після Куллінана (Cullinan), що важив 3106 карата. Також в листопаді Sotheby's виставив на аукціон діамант Blue Moon вагою 12,03 карата за 48,5 млн. дол. встановивши, за заявою аукціонного будинку, світовий рекорд для діаманта будь-якого кольору. Діамант «без внутрішніх вад», проданий на торгах Sotheby's в Женеві, побив попередній рекорд, коли аукціонний будинок продав рожевий діамант Graff Pink вагою 24,78 карата за 46,2 млн.дол. в цьому ж місті в 2010 році. Днем раніше Christie's продав рожевий діамант «Sweet Josephine» вагою 16,08 карата за 28,6 млн. дол. на своєму аукціоні в Женеві. Однак, ці рекламні продажі висвічують й парадокс алмазопроводу (табл. 3).

Більшість покупців купує дрібні алмази, а алмазні фірми банкрутують. Наприклад, Paragon Diamonds, що експлуатує рудник Лемфане (Lemphane) в Лесото, була тимчасово відсторонена від діяльності на Лондонському ринку альтернативних інвестицій (Alternative Investment Market) через фінансові проблеми. У фірми акції впали на третину в цьому році. Petra Diamonds, акції якої також впали на Лондонській фондовій біржі з двох фунтів стерлінгів до 67 пенсів протягом 2015 року. Ціни на акції впали і у інших алмазовидобувних компаній, наприклад, Gem Diamonds і Firestone Diamonds, обидві з яких ведуть видобуток в Лесото;

4. Кожному діаманту необхідно знайти свою нішу, а з огляду на те, що умови торгівлі на світовому ринку залишаються жорсткими, то бізнес кольорових діамантів все більше займається просуванням діамантів як засобу для інвестицій. Так, кольорові діаманти складають всього 2% від загального ринку діамантів. А за оцінками деяких експертів галузі, всього один карат кольорових діамантів припадає на 100000 каратів білих ді-

Таблиця 3. Прогнозні значення світового алмазопроводу в 2016–2030 рр., млрд. дол.

№ п/п	Сегменти алмазопроводу	2016	2020	2025	2030
1	Видобуток алмазів	14,4	18	20	25
2	Виробництво діамантів	22,1	24	25	32
3	Продажі ювелірних виробів з діамантами	78,4	84	92	100
	Всього	114,9	126	138	157

мантів. А якщо і цього було б недостатньо для постійного зростання цін на кольорові діаманти, то пропозиція падає, в той час як попит, особливо з боку колекціонерів та інвесторів, зростає. Дослідниця Шарлотта Маклеод (Charlotte McLeod) [35] зазначає, що хоча більшість діамантів безбарвні або мають злегка жовтуватий відтінок, всевітньо відомі діаманти – кольорові (Fancy Color Diamonds), серед яких синій діамант Hope («Надія») і червоний діамант Moussaieff Red («Червоний діамант компанії Moussaieff»). Згідно з аналізами 2017 року, Fancy Color Diamonds продовжують тенденцію до зростання і очолюють список найбільш концентрованої форми багатства (загальне збільшення вартості на 615% протягом періоду у порівнянні з 417%). Безбарвні алмази мають загальне збільшення вартості на 213% протягом 14-річного періоду, у порівнянні з 234%. В той час вартість золота з 2003 року дещо зросла (204%, що на 5% більше, ніж 2015 р.), платина продовжує «стрибати», загальне збільшення її вартості зросло на 16% порівняно з 41%.

Уже на початку 2017 р. Bitcoin перевершив золото і практично кожну іншу валюту. Bitcoin піднявся з 997,69 дол. до 5,013 дол. що означає зростання на 402 відсотка. Ціна золота на початку 2017 року становила 1159,20 дол. за унцію і у вересні досягла суми 1343,31 дол. Ціна золота, як і Bitcoin, дещо знизилася до рівня 1.333,66 дол. Тим не менш, ціна золота з початку року зросла приблизно на 15 відсотків, хоча і не така вражаюча, як і цінове зростання Bitcoin. Це свідчить про те, що нині спостерігається процес поглиблення віртуалізації вищезгаданих ринків. Перша криптовалюта, забезпечена діамантами, має з'явитися в Росії. Згідно з планами компанії «Алроса» спільно з сінгапурської компанією «Діамунді», що займається віртуальними валютами, планується розпочати капіталізацію D1 Coin в розмірі 1 млрд. доларів. Ідея цього проекту наступна: видобувається алмаз, обробляється до стану гранованого діаманта, сертифікується, і його цифровий еквівалент тут же

додається до кількості криптовалюти D1 Coin. Самі діаманти складаються на зберігання в сейфах, а криптовалюта йде в оборот. Якщо взяти середню вартість одного карата базової огранки і чистоти в 1000 доларів, то ціна одиниці D1 Coin буде дорівнювати приблизно одному долару [8]. З цією метою НП РТС і Фондом розвитку Далекого Сходу (ФРДС) створено цифрову платформу «Схід» для торгів з січня 2018 р. криптовалютою D1 Coin, забезпеченої далекосхідними діамантами. Загальна номінальна вартість усіх D1 Coin, які до кінця 2018 року будуть випущені в обіг, складе близько 1 млрд. доларів. Отже, D1 Coin – це криптовалюта на базі блокчейн-мережі Ethereum, забезпечена діамантами інвестиційної якості. Кожен токен D1 Coin забезпечений 1/1000 каратами еталонного діаманта і випускається під кожен діамант в кількості, розрахованої нейромережею – D1 Matrix – на основі ряду характеристик і аналізу ринку. Власник певної кількості D1 Coin зможе обміняти їх на обраний діамант в режимі онлайн. Для забезпечення D1 Coin компанія використовує сертифіковані діаманти огранчиків, з якими співпрацює «Алроса». Коштовне каміння планується зберігати в спеціальних сейфах у Сінгапурі і Швейцарії, вони будуть застраховані. Доступні в режимі онлайн дані про загальну кількість випущених D1 Coin і діамантів, переданих на зберігання, будуть перевірятися міжнародними аудиторами. Розміщення «діамантової» криптовалюти буде проводитися траншами. Компанія Diamundi Pte оцінює обсяг доступної сировини в горизонті одного року в обсязі близько 1 млрд. доларів. Були зареєстровані правила клірингу, що дозволяють використовувати «Схід» для операцій з цифровими активами, включаючи кріптоактиви. Правила клірингу зареєстровані за міжнародними стандартами FATF і включають процедуру KYC (know your customer – процедура ідентифікації особи контрагента) перед проведенням операції по відношенню до своїх клієнтів. Запропоновано механізми захисту учасників, особливо роздрібних некваліфіко-

ваних інвесторів. Очікується, що криптовалютий інструмент дозволить інвесторам диверсифікувати портфелі та піти від стандартних каналів валютних потоків, зокрема від доларової системи [17]. Однак необхідно зауважити, що в 2016 р. компанія BitGem вже отримала негативний досвід продажу криптовалюти PinkCoin, забезпеченої діамантами. PinkCoin була забезпечена фіксованим активом кольорових діамантів на суму 5 млн. доларів. Проект почав працювати на базі платформи Ethereum на основі випуску 5 млн. токенів PinkCoin, кожен за ціною 1 долар. Більшу частину токенів (близько 80%) було придбано громадянами РФ та пострадянських республік. Великий інтерес до криптовалюти виник і в країнах Південно-Східної Азії та Латинської Америки. Як зазначалося вище, ціни на кольорові діаманти вважаються найбільш концентрованою формою накопичення багатства. Це єдиний актив, який не падав в ціні, починаючи з 1959 року. Усі ці фактори сприяли запуску проекту, але в процесі його реалізації компанія зіткнулася зі значними труднощами у вирішенні юридичних питань. Зокрема – законність операцій з PinkCoin в різних юрисдикціях, особливо в РФ. Ці проблеми змусили компанію BitGem згорнути проект і повернути кошти покупцям [11; 35].

24 жовтня 2017 року в результаті хардфорку Bitcoin (від англ. Fork – розгалуження, поділ ланцюга блокчейна) з'явилася нова криптовалюта Bitcoin Gold (BTG). Це не перший випадок поділу Bitcoin – таким чином з'явився Bitcoin Cash (BCH), зараз четверта за капіталізацією криптовалюта в світі (близько 5,5 млрд. дол.). Разом з цим перші дні торгів Bitcoin Gold не надають оптимізму – з початку свого існування нова криптовалюта подешевшала більш ніж в три рази. Ініціатором хардфорку, в результаті якого з'явився Bitcoin Gold, виступила команда Майнерів і розробників під управлінням Джека Ліао, глави великої майнінгової компанії LightningASIC з Гонконгу. Мета останнього форку – створити аналог Bitcoin, який може бути доступним більшій кількості учасників, тим самим знизивши вплив великих майнінгових фірм. Прихильники хардфорку Bitcoin стали використовувати слоган «Make Bitcoin decentralized again», що пародіює гасло кандидата в президенти США Дональда Трампа під час передвиборної кампанії 2016 року. Ініціатори хардфорку заявили, що хочуть використовувати новий алгоритм, який

зруйнує монополію промислових фірм і дозволить добувати нову монету на стандартних відеопроцесорах. Монети Bitcoin Gold дісталися безкоштовно тим, хто був власником класичного Bitcoin на момент хардфорку. Проект націлений на створення посправжньому «децентралізованого Bitcoin». Стверджується, що завдяки використанню алгоритму Equihash буде простіше добувати Bitcoin за допомогою графічних карт, майнінг стане доступний більшому числу учасників, а вплив великих компаній буде відповідно знижено. Найскладніша річ для інвесторів полягає в тому, що в даний час, ф'ючерси на Bitcoin Gold вже торгуються, але ніякого «видобутку» ще не відбувається. Іншими словами, в даний час базовий цифровий актив просто не існує. Також проголошено про Bitcoin Сільвер, проте він також не існує. Технічно деякі біржі мають можливість торгувати токеном, який є похідною будь-якого форку в процесі fork-and-dump. Найцікавіше полягає в тому, що торговельні спекуляції відбуваються без існуючого активу. На подібні дії не наважувалися навіть найризикованіші ICO, які, без наявності фактичного токена, не розпочали торгівлю. Як відзначають фахівці, залишається тільки сподіватися, що подібні пропозиції по Bitcoin Uranium, Bitcoin Premium і навіть Bitcoin Platinum, насправді виявляться лише проектом. Найбільша проблема полягає в тому, що подібний форк створює погану рекламу для Bitcoin, який покладається на свій бренд першої криптовалюти в світі для залучення інвесторів. Неіснуючі блокчейни відволікають увагу від справжніх дебатів про виживання Bitcoin як стабільного криптовалютного активу.

Нині цей процес підтримали такі компанії, як BP, Shell і Statoil. Вони запустили проект по створенню торгового майданчика на основі технології блокчейн. Також до цієї групи приєдналися й менш відомі корпорації різної спрямованості – ING, ABN Amro і Societe Generale, Gunvor, Koch Supply & Trading і Mercuria.

Щодо зв'язку криптовалюти з нафтовидобуванням, то треба відзначити, що собівартість видобутку одного бареля нафти в країнах Перської затоки складає всього 0,5–2 доларів. Для порівняння собівартість нафти, що видобувається на Північному морі, складає близько 10–12 дол. у США, в Росії до девальвації рубля – 7–8 дол., після – 3–5 дол. Багато в чому зміна принципів ціноутворення була обумовлена появою і роз-

витком біржової торгівлі. Так, на Нью-Йоркській товарній біржі (NYMEX) в 1986 році, незадовго до початку «цінової війни», розпочалася торгівля ф'ючерсами на сиру нафту. Двома роками пізніше контракти на сиру нафту були введені на Лондонській міжнародній нафтовій біржі (LIPE), а потім і на Сінгапурській товарній біржі (SIMEX). Завдяки переходу до конкурентного ціноутворення ціни на нафту до 2000 р. в середньому коливалися в діапазоні 15–20 дол. за барель [24; 32]. Світові ціни на нафту (біржові та позабіржові) визначаються двома ключовими факторами – поточним і очікуваним співвідношенням попиту і пропозиції, і динамікою витрат. Оскільки точних даних про поточний світовий баланс попиту і пропозиції нафти не існує, нафтові трейдери в основному орієнтуються на інформацію про зміну складських запасів нафти – стратегічних і промислових. Відповідні оцінки з'являються в щотижневих і щомісячних бюлетенях деяких агентств. Найбільш відомими є огляди Американського інституту нафти (API), інформаційного агентства Департаменту енергетики США (EIA) і Міжнародного енергетичного агентства (IEA). Зростання запасів є непрямим свідченням на користь того, що пропозиція нафти перевищує попит і, як правило, супроводжується падінням цін. Дисбаланс попиту та пропозиції на нафтовому ринку виникає в основному через шоки пропозиції, в першу чергу, з боку ОПЕК. Яскравим прикладом може служити фінансова та економічна криза в країнах Південно-Східної Азії. Споживання нафтопродуктів в цьому регіоні в період з 1991 по 1997 рр. зростало на 5,5% за рік, і саме на ці темпи зростання попиту орієнтувалися трейдери, утримуючи ціни на нафту на рівні 16–20 дол. за барель. Істотне перевиробництво нафти в основному з боку ОПЕК і фінансова криза в Південно-Східній Азії в 1997 році послужили каталізаторами, які призвели до обвалу цін на нафту в 1998 році. Очікувана ціна на нафту в кінці 2017 р. і в наступному 2018 р. буде перебувати в діапазоні 55–60 доларів за барель. Подальше падіння може зупинити лише домовленості ОПЕК із незалежними трейдерами. Енергетична галузь настільки стрімко розвивається і змінюється, що це ускладнює взаємодію між компаніями [3–4; 7; 12–14; 22; 24; 32; 37]. Тому з метою більш ефективної роботи було прийнято рішення створити блокчейн-платформу, яка дозволить більш

ефективно організувати взаємодію безлічі фірм. Спочатку в 2017 р. було випробувано блокчейн-технології в організації перевезень африканської нафти в Китай. Результати експерименту показали, що платформа на основі блокчейн може значно підвищити ефективність деяких процесів в глобальних мережах доданої вартості. Розпочати масштабні роботи платформи заплановано у 2018 році. Варто відзначити, що останнім часом експерти також пророкують різкі зміни в даній галузі за рахунок продажу нафти за Bitcoin. Так, британська компанія R Fintech навіть представила нову криптовалюту – bilur. Один bilur еквівалентний 6,5 барелів нафти Brent, що відповідає 356 доларам. Прив'язку до нафти в R Fintech порівнюють із золотим стандартом при оцінці традиційних валют. Як і Bitcoin, bilur базується на технології блокчейна – розподіленого реєстру, в якому всі транзакції відстежуються і перевіряються усіма учасниками угоди. Після придбання 1 млн. барелів нафти компанія випустила 154297 Bitcoin загальною вартістю близько 53 млн. доларів.

Тобто, певні перспективи у криптовалюті є. Ця теза вимагає розширеного аналізу і звернення до основ економічної теорії, наприклад, до праці Ф. Хайека «Приватні гроші» (Denationalisation of Money. The Argument Refined An Analysis of the Theory and Practice of Concurrent Currencies) [30], яка з моменту свого видання в 1976 р. користується увагою фахівців, оскільки Ф. Хайек концептуалізував стратегічні проблеми економіки та шляхи їх вирішення як на наступні:

(1) кожен учасник господарської діяльності має лише йому напрацьовані поняття про перспективи власної продуктивної діяльності і своїх споживчих потребах;

(2) економічна система повинна використовувати ці знання для координації діяльності всіх учасників;

(3) найбільших успіхів досягне та економічна система, яка найбільш повно використовує ці розсіяні в суспільстві знання;

(4) глибинні причини нестабільності фінансової системи полягають в різкому ослабленні «імунного» ринкового механізму конкурентної перевірки і вибракування прийнятих приватними банками рішень;

(5) посилення ринкових механізм на шляху відриву чужорідної адміністративно-керованої державою валюти;

(6) кардинально новий спосіб досягнення фінансової стабільності – це фінансова система, заснована на конкуренції паралельних приватних валют;

(7) валюту слід вважати звичайним комерційним товаром і тому виробляти ринковим способом.

Одночасно Ф. Хайек зазначав, що «питання, що піднімаються подібною реформою, в даний час носять теоретичний характер набагато більшою мірою, ніж викладена вище практична пропозиція, бо воно ще занадто дивно і незвично для широкої публіки, щоб можна було обговорювати можливість його втілення прямо зараз» [30, с. 26]. Далі вчений мотивує свою ідею таким чином: «Коли вивчаєш історію грошей, не перестаєш дивуватися тому, як довго люди мирилися з урядами, які протягом 2000 років користувалися винятковою владою для того, щоб постійно експлуатувати і обманювати їх. Це можна пояснити тільки тим, що міф про необхідність урядової прерогативи укорінився настільки міцно, що навіть професійним дослідникам не спало на думку будь-коли поставити його під сумнів... Ми не можемо простежити в деталях злісну діяльність правителів по монополізації грошей далі епохи грецького філософа Діогена, який ще в IV ст. до н.е. назвав гроші політичною грою [30, с. 28]. Ф. Хайек також надав практичні рекомендації по введенню приватних грошей: (1) «Хоча прийняття емісійним банком юридичних зобов'язань з підтримки постійної цінності своєї грошової одиниці не представляється ні необхідним, ні бажаним, він повинен буде, однак, в своїх кредитних договорах спеціально обумовлювати, що будь-яка позика може бути погашена або за номінальною вартістю у власній валюті банку, або відповідними сумами в іншій валюті, або валютах, достатніх для того, щоб купити на ринку товарний еквівалент, який використовувався в якості стандарту на момент надання кредиту. Оскільки банк повинен випускати свою валюту в основному шляхом надання кредитів, а позичальників цілком може відлякати формальна можливість того, що банк довільно підніме цінність своєї валюти, вони повинні бути явним чином захищені від цієї небезпеки... Було б доцільно, щоб емісійна установа з самого початку точно вказала набір товарів, в рамках якого він має намір зберігати цінність «дуката» постійною. Але було б непотрібним і небажаним, щоб вона юридично зв'язувала себе конкретним товарним стандартом. Вивчення реакції публіки на конкуруючі пропозиції поступово пока-

же, які комбінації товарів складають найбажаніший стандарт в будь-якому даному місці і в даний момент часу» [30, с. 47–48].

Нині процеси пов'язані з криптовалютами породили порівняльний науковий дискурс у вимірі пропозицій Ф. Хайєка. Зокрема, дослідниці Анжеліна Рогожану (Rogojanu Angela) та Ліана Бадея (Liana Badea) [39] стверджують, що по багатьом параметрам ідеї схожі. Н. Плассарас (Plassaras N.) відзначив ряд моментів в процесі залучення криптовалют, що співпадали з вимогами до приватних валют, встановлених Ф. Хайєком. Зокрема: цифрова валюта не вимагає фізичної присутності трейдерів для транзакції, тому використання Bitcoin заощаджує багато часу; операції можна здійснювати будь-де та коли завгодно, забезпечуючи гнучкість бізнесу; запобігаються витрати на випуск, а також витрати на транспортування, зберігання та безпеку, що виникають при введенні традиційної грошової одиниці в обіг (щороку в США витрачається близько 60 мільярдів доларів на такі заходи) [36, с. 387]. Про невідповідність процесу появи приватних валют, криптовалют свідчить дослідник Дурден Тайлер (Durden Tyler) в своєму аналізі пропозицій щодо створення валюти фенікс 30 років тому [25]. Банківський аналітик Арнольд Мартін (Arnold Martin) стверджує [34], що шість найбільших банків світу у 2017 р. приєдналися до проекту створення нової форми цифрових готівкових коштів, які вони сподіваються розпочати в 2018 році для проведення клірингових та фінансових транзакцій за технологією блокчейнів – технології, яка лежить в основі біткойн. Barclays, Credit Suisse, HSBC, MUFG та State Street об'єднали зусилля для роботи над монетою, яка була створена UBS Швейцарії. Тобто за листом, який отримали 31 жовтня 2008 року кілька сотень фахівців з криптографії та ентузіастів цієї науки, включених в закритий список розсилки по криптографії від невідомого, який назвався Сатоши Накамото про електронну систему грошових розрахунків, де операції проводяться безпосередньо між користувачами без участі третьої довірливої особи, описувалася грошова система, яку він назвав Bitcoin, стояли актори, що прагнуть змінити сферу економічного життя.

Висновки

Значна частка доданої вартості сучасної світової економіки формується в глобальних мережах.

Найважливіша роль у цих процесах належить освоєнню мінерально-сировинної бази планети і такому фактору-зусиллю як транснаціональні гірничовидобувні корпорації, що утворюють глобальні мережі доданої вартості в формі алмазопроводів і ПЕК. Нині інвестиційні фонди і майнери криптовалют почали грати надзвичайно важливу роль в глобальних мережах доданої вартості. Алмазний та золотий ринок виступають як модель механізму управління глобальними сировинними ринками в контексті появи криптовалют. Однак світовий ринок кожного з дорогоцінних металів має риси й унікальності, що виражаються в цінових розбіжностях та інерції супротиву проти переходу на криптовалюти.

Концептуальні засоби zaitech включають теорію визначення вартості, теорію портфеля цінних паперів, теорію хеджування, систему бухгалтерської звітності та порівняльного оподаткування при різних формах ведення бізнесу. Процеси zaitech включають в себе електронні системи торгівлі цінними паперами, публічне та закрите розміщення цінних паперів, систему електронних розрахунків. Проте міжнародний рух капіталів здійснюється переважно згідно приватним домовленостям між приватними інститутами, які керуються власними інтересами та своїм розумінням ефективності, прибутковості та ризику, не сприймаючи при цьому ролі будь-яких соціальних зобов'язань. Очікується, що криптовалютичний фінансовий інструмент дозволить інвесторам диверсифікувати портфелі та піти від стандартних каналів валютних потоків, зокрема від доларової системи. Криптовалюта для багатьох інвесторів стала вигідною у зв'язку з децентралізацією та меншим рівнем маніпуляцій з боку урядів і банків на відміну від паперових грошей і навіть золота, і тому вона має певні перспективи.

Список використаних джерел

1. Айвазов С.Ю. Структура и эволюция мирового рынка алмазов / С. Ю. Айвазов, В. Г. Минашкин // Вестник Ростовского государственного экономического университета (РИНХ). – 2012. – № 2 (38). – С. 96–102

2. «Алмазопровод» – отличное слово. – [Електронний ресурс]: – Режим доступу: http://gold-for-people.blogspot.com/2013/03/blog-post_18.html

3. Брагинский О.Б. Нефтегазовый комплекс мира. – М.: Из-во «Нефть и газ» РГУ нефти и газа им. И.М. Губкина, 2006. – 640 с.

4. Вдовин, А. Н. Особенности цепочек создания стоимости в предприятиях топливно – энергетического комплекса России / А. Н. Вдовин // Электрон. науч. журн.: управление экономическими системами. – 2011. – [Електронний ресурс]: – Режим доступу: <http://www.uecs.ru/uecs-33-332011/item/647-2011-09-26-05-28-27>

5. Винья Пол. Эпоха криптовалют: Как биткоин и блокчейн меняют мировой экономической порядок / Пол Винья, Майкл Кейси. – 2017. – 432 с.

6. Виробничий процес алмазопроводу. – [Електронний ресурс]: – Режим доступу: [/https://www.google.com.ua/search?q=diamond+market+pipeline&rlz=1C1CHBF_ukUA759UA759&tbm=isch&tbo=u&source=univ&sa=XOahUKEwiywdaD1YPXAhWCZIAKHxV6AhkQsAQlaA&biw=941&bih=679#imgsrc=5z7bS6EegNgcsM](https://www.google.com.ua/search?q=diamond+market+pipeline&rlz=1C1CHBF_ukUA759UA759&tbm=isch&tbo=u&source=univ&sa=XOahUKEwiywdaD1YPXAhWCZIAKHxV6AhkQsAQlaA&biw=941&bih=679#imgsrc=5z7bS6EegNgcsM)

7. Дікарев О.І. Прогностика структурних змін у світовому паливно-енергетичному комплексі: політичні ризики та економічні шанси // Стратегія соціально-економічного розвитку України. Наукове видання. Збірник наукових праць. – Частина 1.К. УНУКІМ, 2015. – С. 56–75

8. D1 Coin – криптовалюта обеспеченная алмазами, прогноз цены – [Електронний ресурс]: – Режим доступу: <https://1ethereum.ru/d1-coin-kriptovalyuta-obespechennaya-almazami-prognoz-tseny/>

9. Жевтило В.И. Схема кимберлийского процесса для трансграничной торговли алмазами // Российское предпринимательство. – 2013. – № 3 (225). – с. 109–114.

10. Жевтило В.И. Метод клубной конвергенции при обеспечении экономической безопасности алмазопровода // Российское предпринимательство. – 2013. – № 7 (229). – С. 100–106.

11. Закрит проект обеспеченной бриллиантами криптовалюты PinkCoin – [Електронний ресурс]: – Режим доступу: <https://bits.media/news/zakryt-proekt-obespechennoy-brilliantami-kriptovalyuty-pinkcoin/>

12. Зрелов А.П. Нефть и газ: уплата налога на добычу полезных ископаемых / Зрелов А.П., Шаповалов С.Ю. – «Fogos», «NOTA BENE», 2010. – 122 с.

13. Калитин, В. Освоение минерально-сырьевых ресурсов в условиях глобализации [Текст] / В. Калитин, А. Матвеев, Е. Черный // Проблемы теории и практики управления. – 2002. – № 6 – С. 23–28

14. Матвеев А. Методы борьбы ТНК за ресурсы // Проблемы теории и практики управления. – 2000. – № 6. – [Електронний ресурс]: – Режим доступу: vasilievaa.narod.ru/ptpu/8_6_00.htm

15. Поляков А. Падение бриллиантов [Электронный ресурс]: – Режим доступа: <http://expert.ru/expert/2016/04/padenie-brilliantov>
16. Мащенко П.Л. Технология Блокчейн и ее практическое применение / Мащенко П.Л., Пилипенко М.О. // Наука, техника, образование. – Олимп, 2017. – № 32. – С. 61–64.
17. Площадка «Восход» с 2018 года хочет начать торги криптовалютой, обеспеченной бриллиантами. – [Электронный ресурс]: – Режим доступа: <http://tass.ru/ekonomika/4607608>
18. Стрельников Е.В. Драгоценные камни как инвестиционный актив // Автореф... к-та экон. наук. Екатеринбург: Уральский государственный экономический университет, 2009. – 21 с.
19. Туган-Барановский М.И. К лучшему будущему. – М.: РОССПЭН, 1996. – 528 с.
20. Чепик, И. Н. Применение концепции глобальных цепочек создания добавленной стоимости в мировой экономике / И. Н. Чепик // Вестник Белорусского государственного экономического университета. – 2015. – № 3. – С. 32–40.
21. Bair J. Global Capitalism and commodity chains: Looking back, going forward. *Competition and Change*, – 2009. – Vol. 9. – №. 2. – P. 153–180.
22. Bichler S. Dominant capital and the new wars / Bichler, S., Nitzan, J. // *Journal of World-Systems Research*. – 2004 – 10 (2). – P. 254–327
23. Bilur, la nueva moneda virtual atada al petryleo que competir6 con el bitcoin. La divisa, creada por la compasna R FinTech en Ginebra, tendr6 un valor equivalente al de 6,5 barriles de crudo. Al igual que el bitcoin, no depender6 de ning6n banco central y se comercializar6 por Internet. – [Электронный ресурс]: – Режим доступа: – <https://www.cronista.com/ripe/Bilur-la-nueva-moneda-virtual-atada-al-petroleo-que-competira-con-el-bitcoin-20170502-0093.html>
24. Dees S. Assessing the factors behind oil price changes / Dees S., Gasteuil A., Kaufmann R. K., Mann M. – Frankfurt-on-Maine: European Central Bank, 2008. – 36 p.
25. Durden Tyler. Get Ready For A World Currency By 2018 / Tyler Durden // *The Economist*. – 2017. – Jul 9. – [Электронный ресурс]: – Режим доступа: <http://www.zerohedge.com/news/2017-07-09/economist-get-ready-world-currency-2018>
26. Finnerty J.D. Project Financing: Asset-Based Financial Engineering. – 3rd ed. – Wiley, 2013. – 500 p.
27. Gereffi G. The organization of buyer-driven global commodity chains: how US retailers shape overseas production networks, G. Gereffi and M. Korzenievicz (eds.), *Commodity Chains and Global Capitalism*. – Westport, CT: Praeger, 1994. – P. 95–122.
28. Gold, Bitcoin, And Metcalfe’s Law // Tyler Durden World News. – 2017. – October 24. – [Электронный ресурс]: – Режим доступа: <http://buzz.wegoblog.com/home/2017/10/24/gold-bitcoin-and-metcalfes-law/>.
29. Golumbia David. Politics of Bitcoin: Software as Right-wing Extremism / David Golumbia. – Minneapolis: University of Minnesota Press, 2016. – 90 p.
30. Hayek F. A. Denationalisation of Money. The Argument Refined An Analysis of the Theory and Practice of Concurrent Currencies. – London: The Institute Of Economic Affair, 1990. – 144 p.
31. Hileman Garrick. Global Cryptocurrency Benchmarking Study / Garrick Hileman, Michel Rauchs. – United Kingdom, Cambridge: Cambridge Centre for Alternative Finance, 2017. – 115 p.
32. Kaufmann R. K. Does OPEC matter? An econometric analysis of oil prices / Kaufmann R. K., Dees S., Karadeloglou P., Sanchez M. // *The Energy Journal*. – 2004. – October 1. – P. 67–90.
33. Marshall John F. Financial Engineering – A complete guide to Financial Innovation / John F. Marshall, Vipul K. Bansal. – N.Y. Institute of finance, 1992. – 728 p.
34. Martin Felix. Money: The Unauthorised Biography / Felix Martin. – Vintage, 2014. – 352 p.
35. McLeod Charlotte. Natural Fancy Colored Diamonds and ‘Wealth Stealth / McLeod Charlotte // DIAMOND Investing News Network Charlotte McLeod. – 2015. – October 2. – [Электронный ресурс]: – Режим доступа: <https://investingnews.com/daily/resource-investing/gem-investing/diamond-investing/natural-fancy-colored-diamonds-and-wealth-stealth/>.
36. Plassaras N. Regulating digital currencies: bringing bitcoin within the reach of IMF // *Chicago Journal of International Law*. – 2013. – Summer, vol.14. – no. 1. – P. 377–407.
37. Porter M. Competitive advantage: creating and Sustaining Superior Performance. – New York: The Free Press, 1998. – 896 p.
38. Rauchs Michel. Global Blocklockchain Benchmarking Study / Michel Rauchs. – United Kingdom, Cambridge: Cambridge Centre for Alternative Finance, 2017. – 115 p.
39. Rogojanu Angela. The issue of competing currencies. Case study – Bitcoin / Angela Rogojanu, Liana Badea // *Theoretical and Applied Economics*. – 2014. – Volume XXI (2014). – No. 1(590). – P. 103–114.

Еволюціонування державного регулювання харчової промисловості

У статті систематизовані ключові теоретико–методологічні та методичні погляди на роль держави в забезпеченні сталого соціально–економічного розвитку, здійснено ретроспективний аналіз детермінант державного регулювання агроінституційних одиниць, зокрема підприємницьких структур харчо–переробної промисловості в нормативній, методичній, інструктивній та науковій площинах.

Досліджено науково–методичні засади онтогенезу «державного регулювання», пов'язаного з ними категоріально–понятійного апарату. Систематизовано теоретичні, методологічні аспекти державного регулювання харчової промисловості України на підставі чого запропоноване його авторське визначення, яке формує підвалини досягнення запрограмованих стратегічними документами високого рівня структурних зрушень у визначених інститутах харчової промисловості країни.

Ключові слова: державне регулювання, роль держави, харчова промисловість, ефективність державного регулювання.

Эволюционирование государственного регулирования пищевой промышленности

В статье систематизированы ключевые теоретико–методологические и методические взгляды на роль государства в обеспечении устойчивого социально–экономического развития, осуществлен ретроспективный анализ детерминант государственного регулирования агроинституционных единиц, в том числе предпринимательских структур пище–перерабатывающей промышленности в нормативной, методической, инструктивной и научной плоскостях.

Исследовано научно–методические основы онтогенеза «государственного регулирования», связанного с ними категориально–понятийного аппарата. Систематизированы теоретические, методологические аспекты государственного регулирования пищевой промышленности Украины на основании чего предложено его авторское определение, которое формирует основы достижения запрограммированных стратегическими документами высокого уровня структурных сдвигов в определенных институтах пищевой промышленности страны.

Ключевые слова: государственное регулирование, роль государства, пищевая промышленность, эффективность государственного регулирования.

Evolution of the state regulation of the food industry

The article deals with the main theoretical–methodological and methodological views on the role of the state in ensuring sustainable socio–economic development, conducted a retrospective analysis of the determinants of state regulation of agro–institutional units, in particular, the business structures of the food processing industry in the normative, methodological, instructional and scientific planes.

The scientific and methodical principles of the ontogenesis of «state regulation» associated with them are categorically–conceptual apparatus. The theoretical, methodological aspects of the state regulation of the food industry of Ukraine are systematized, on the basis of which his author's definition is proposed, which forms the basis for the achievement of the high level of structural changes programmed by strategic documents in the designated institutes of the food industry of the country.

Keywords: state regulation, state role, food industry, efficiency of state regulation.

Постановка проблеми. Сучасний адаптаційний етап розвитку економіки України, характеризується гармонізацією українського законодавства з регуляторною системою Європейського Союзу та визначає необхідність державного втручання у визначені економічні процеси. Оскільки, держава зобов'язана брати активну участь в подоланні загроз глобалізації пов'язаних з процесами лібералізації зовнішньоекономічної діяльності.

Пожвавлення інтеграційних процесів вимагають від держави швидкого реагування та ефективного впровадження змін в нормативну базу України, зокрема, в регулятори діяльності харчової промисловості. Так як, харчова промисловість відіграє визначну структуро-формуючу функцію держави і являє собою одну з провідних та найбільш перспективних галузей країни. Подальший розвиток харчової промисловості провокуватиме сталий розвиток національної економіки, тому потребує наукового обґрунтування пріоритетних заходів державного регулювання для забезпечення підвищення ефективності й конкурентоспроможності підприємств харчової промисловості, забезпечуючи при цьому продовольчу безпеку держави.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питання місця та ролі держави висвітлено в працях як зарубіжних, так і вітчизняних вчених. Вагомий внесок у дослідження особливостей впливу держави на економічні відносини зробили іноземні вчені, такі як: А. Монкретьєн (An. Montchrestien), Ад. Сміт (Ad. Smith), Т. Мен (Th. Mun), К. Маркс (K. Marx), К. Фрімен (Chr. Freeman), Ф. Кене (Fr. Quesnay), Дж. Кейнс (J. Keynes).

Великий вклад в дослідження впливу держави на підприємства харчової промисловості України здійснили такі відомі українські економісти: А. І. Бутенко, Т. А. Говорушко, С. О Гуткевич, Л. В. Дейнеко, А. О. Заїнчковський, Т. В. Калашнікова, Д. Ф. Крисанов, М. А. Міненко, С. В. Петруха, М. П. Сичевський, Л. В. Страшинська тощо.

Високо оцінюючи їх науковий вклад, варто зазначити, що незважаючи на існування ряду теоретичних та методологічних досліджень державного регулювання в галузі інституційних осередків харчової промисловості в системному і комплексному вигляді, необхідному для прийняття відповідних управлінських рішень, питань сприяння розвитку харчових підприємств до теперішнього часу повністю не вивчено. Недостатньо опрацьованим залишається сектор дослід-

ження ефективності державного регулювання харчової промисловості.

Метою статті є систематизація та визначення узагальнюючого розуміння ефективного державного регулювання підприємств харчової промисловості в сучасному стані інституційних змін, в умовах активізації євроінтеграційних процесів.

Виклад основного матеріалу. Харчова промисловість становить важливу економічну складову національної економіки України. Високу економічну значущість харчової галузі можна підкреслити тим, що вона є потенційно найбільш гнучкою та швидко відновлюваним виробництвом.

Наявність великої кількості проблем в забезпеченні конкурентоспроможності продукції харчування на внутрішньому та зовнішньому ринках вимагає необхідності теоретичного дослідження здійснення державного регулювання економічних процесів.

Як показує історичний досвід, держава завжди здійснювала втручання в економічні процеси. Проте регулююча роль держави в різних етапах розвитку суспільства не завжди була однаковою. Існували різні погляди вчених-економістів на необхідність втручання держави в економіку та розвиток національного господарства країни.

В економічній літературі [1; 2] сформувалися два протилежні погляди на економічну роль держави: один повністю заперечує її – економічний лібералізм, другий, навпаки, визначає її деміургом господарства – економічний дирижизм. В межах цих двох поглядах, на основі тенденції розвитку економічної думки, історично сформувались різні концепції визначення ролі держави в розвитку економіки країн.

Перша концепція доринкової економічної теорії – меркантилізм виникає у західноєвропейських країнах на початку XV століття. Представники школи меркантилізму А. Монкретьєн (An. Montchrestien), Т. Мен (Th. Mun), ототожнювали багатство нації із золотом та сріблом та обґрунтовували необхідність активного державного втручання в економічне життя країни з метою збільшення її багатства. Для цього держава, на думку А. Монкретьєна [3], повинна проводити активну протекціоністську політику, стимулювати експорт, тощо.

Розпад цехової системи, скасування кріпосного права в Європі, бурхливий розвиток підприємництва в середині XVII призвело до виникнення саморегульованого механізму ринкових відносин, що згодом описували класики політичної економі, замінивши меркантилізм.

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

Представники класичної політекономії Ф. Кене (Fr. Quesnay) Ад. Сміт (Ad. Smith) допускали можливість державного регулювання економічних процесів, але заперечували його необхідність. Проте з розвитком виробництва вільна конкуренція перестала ефективно функціонувати. Пожвавлення процесів лібералізації, ставлення на перше місце інтереси особисті, а не інтереси суспільства призвели до розшарування ефективного функціонування економіки країни, як цілої системи розвитку, та зумовили необхідність державного втручання в розвиток економіки.

Економістом-класиком Ад. Смітом, була запропонована концепція «мінімальної держави», головною вимогою якої, було забезпечення економічної свободи, невтручання держави в економічне життя. Він вважав, що будь-яке обмеження стихійного розвитку подій та конкуренції буде тільки стримувати економічний розвиток. Із необхідних функцій держави, позитивною Сміт виділяв тільки підтримку державою порядку в країні, забезпечення її обороноздатності, охорона життя, організація суспільних робіт, тобто здійснення соціальної а не економічної ролі держави.

Промисловий переворот в першій половині XIX століття, відхід від класичних трактувань державного регулювання, загострення соціальних суперечностей, боротьба робітничого класу за свої права та періодичні кризи надвиробництва заклали фундамент марксистської політичної економії, засновниками якої стали видатні німецькі мислителі К. Маркс (K. Marx) та Ф. Енгельс (Fr. Engels). Основною ідеєю марксизму було те, що держава, за допомогою державних планів, повинна повністю впливати на загальні соціально-

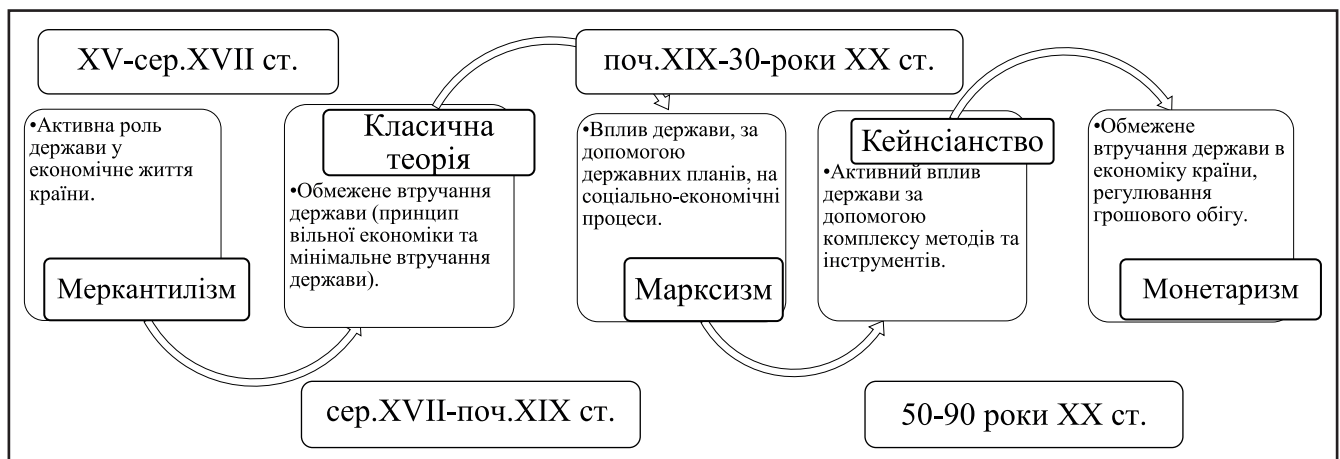
економічні процеси, а приватна власність замінена на суспільну, зводячи нанівець існування соціальної нерівності серед населення.

Важливий вплив на подальший розвиток державного регулювання в економічній теорії справила концепція Дж. Кейнса (J. Keynes). Праця «Загальної теорії зайнятості, відсотка і грошей», яку він публікує в 1936 році увійшла в історію економічної думки, як «Кейнсіанська революція». Саме у цій роботі [4], Кейнс обґрунтовував необхідність впливу держави на розвиток економії, вважаючи, що максимального результату економічного зростання можна досягнути тільки за допомогою активного втручання держави за допомогою комплексу методів та інструментів.

На противагу кейнсіанству в середині 50-х років XX століття, виникає нова макроекономічна теорія ролі держави в економіці – монетаризм. Представники цього напрямку, К. Фрімен (Chr. Freeman), Ж.-Б. Сєя (J.-B. Say), А. Шварц (A. Schwartz) вважають, що ринкова система спроможна сама забезпечити макроекономічну стабільність та розвиток, а державне втручання в ринкові відносини шкідливо впливають на розвиток підприємств та створюють дисбаланс в формування здорової конкурентоспроможності.

Різноманітність теоретично сформованих думок щодо ролі держави в економіці, обумовлена відсутністю цілісної концепції вивчення економічних явищ, отримання знання та проведення наукових досліджень економічних процесів за допомогою емпіричного методу.

В кінці XX століття світова економіка вийшла на новий етап свого розвитку, який характеризується активізацією процесів глобалізації в усіх



Основні економічні теорії ролі держави в економічних процесах в період з XV–XX ст.

Джерело: розроблено автором на основі проведених досліджень

її сферах, транскордонним рухом фінансових ресурсів та використанням новітніх технологій. Поширенням цих процесів на все більшу кількість країн призводить до встановлення якісно-нових ринково-економічних відносин. Цілком очевидно, що існування ринкової економіки не можливе без державного регулювання. Проте, важливим залишається визначення рівень та інтенсивність активності державного втручання в економічне та соціальне життя країни, так як для того щоб забезпечити розвиток здорової конкуренції між товаровиробниками держава повинна надавати свободу вибору на ринку, а не обмежувати можливості.

Світовий досвід визначає три основних види моделей переходу до ринкової економіки: еволюційну, «шокової терапії», жорсткого регулювання. Перехід до ринкової економіки України в складі Радянського Союзу розпочався в не надто сприятливих умовах. Починаючи з 90-х років ХХ-го століття Українська РСР на шляху до забезпечення економічної самостійності, виявилась теоретично не підготовленою, особливо гостро постала проблема відсутності нормативно-правового забезпечення та налагодженої системи ефективного державного регулювання розвитку національного господарства.

Планова економіка Радянського Союзу із запланованим обсягом виробництва та видами продукції характеризувалась максимальним регулюванням держави економічних процесів, та базувалась на основі марксистської теорії. Жорсткий капіталізм призвів до того, що після розпаду РСР Україна залишилась без нормативного підґрунтя, основних державних регуляторів, які б змогли замінити адміністративно-командне регулювання на соціально-ринкове, щоб забезпечили швидкий на ефективний перехід від тоталітаризму до ринкової демократії.

Аграрна політики, що здійснювалась в Україні у першій половині 90-х років минулого століття здійснювалась за принципами «шокової терапії», які передбачали відпущення важелів командного впливу і приватизацію землі та майна. Різка ліквідація колгоспно-радгоспної системи із терапевтичним впливом ринкових важелів та підприємницької ініціативи селян без належного регуляторного впливу держави призвели до диспропорційного виробництва сільськогосподарської продукції та втрати її рентабельності, перетворивши Україну на сировинну базу, а

не конкурентоспроможного виробника харчових продуктів на міжнародній арені.

Тобто, вплив держави на економічні процесі в харчовій промисловості, при трансформації економіки до ринкової був не ефективним та мало помітний. В Україні назріла необхідність в регулюванні ринків із чітким визнанням норм, методів, принципів, засобів та визначення поняття державного регулювання.

Основні положення державного регулювання на теренах формування української держави було закладено в 1990 році в Концепції і Програмі переходу Української РСР до ринкової економіки [5]. Де зазначалось, що основна мета державного регулювання економіки полягає в досягненні ефективного, поступального та стабільного розвитку економічного, соціального, наукового, культурного розвитку Української СРС.

Нормативно-правові акти України, які є основою законодавчого забезпечення господарської діяльності в різних сферах господарювання, оперують різними термінами, що мають означати одне й те ж явище: «регулювання господарської діяльності», «державне регулювання господарської діяльності», «регулюючий вплив держави на суб'єктів господарювання», «регуляторна діяльність», проте конкретного визначення поняття «державне регулювання» в чинному законодавстві України немає.

Прийняття у 2003 році (чинний на даний час) Закон України [6] «Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності» де поняття «державне регулювання» трактується як напрям державної регуляторної політики, остаточно підтвердив невизначеність поняття державного регулювання, оскільки закон ввів такі поняття, як: «регуляторна політика у сфері господарської діяльності» та «регуляторна діяльність», надавши відповідні визначення. Проте у зв'язку з відсутністю загальних визначень інших суміжних, співзвучних понять, зокрема «регулювання», «державне регулювання», їх не завжди розмежовують, а то й сприймають як синоніми.

Крім того, спираючись на дослідження [7], доцільно також звернути увагу на те, що існуючі в законодавстві визначення поняття «державне регулювання» стосуються різних суспільних відносин і при цьому втілюють різний підхід законодавця.

В наукових публікаціях сьогодення, як і минулого, проблема державного регулювання, безперечно одна з центральних проблем економічної науки. На

відмінно від законодавчої бази, в науковій літературі існує велика кількість визначення сутності поняття «державне регулювання» та серед дослідників даного терміну немає єдності щодо його визначення.

Наукова полеміка складається із багатьох праць, присвячених питанням державного регулювання економіки в цілому, окремих галузей національного господарства або підприємств, що стосуються різних аспектів та сфер їх господарської діяльності. Різноманітність проявів, засобів та форм державного регулювання спричинює різні тлумачення відповідного напрямку діяльності держави.

Встановлення сутності державного регулювання підприємств харчової промисловості ускладнюється також багатоманітністю видів галузей харчової промисловості, які мають певну специфіку в регулюванні та становлять суспільний інтерес, оскільки від ефективності їх діяльності залежить продовольча безпека країни.

Трактуючи державне регулювання, як економічну категорію дослідники [8; 9] доходять висновку, що державне регулювання відображає відносини держави з господарюючими суб'єктами у процесі координації дій останніх для досягнення пропорційності всіх економічних процесів на макrorівні з метою їх максимального узгодження для забезпечення соціально-економічного розвитку країни і загального добробуту громадян.

С.О. Гуткевич [10] визначає поняття державного регулювання, як систему функцій законодавчого, виконавчого і контролюючого характеру, які здійснюють уповноважені державні установи з метою стабілізації й адаптації існуючої соціально-економічної системи до економічних умов, що змінилися.

В монографії [11] присвяченій дослідженню харчової промисловості в умовах інтеграції П.М. Купчак називає її однією з стратегічно значимих галузей світової економіки, підкреслюючи, що проблема продовольчої безпеки – «це глобальна проблема сучасності, не окремої людини або продовольчої безпеки окремої країни, а всього людства».

З метою забезпечення розвитку окремо стратегічно важливої галузі економіки, С.І. Бугера [12], під державним регулюванням в обраній галузі визначає цілеспрямований вплив держави на суспільні відносини в цій галузі та відповідну організаційну діяльність державних органів для досягнення певних результатів.

В наукових працях присвячених регулюванню господарської діяльності галузей національ-

ної економіки М.А. Міненко [13], стверджує, що державне регулювання відбувається за допомогою норм і методів, що регламентують діяльність суб'єктів господарювання через систему правових, економічних та інституційних інструментів державного регулювання. Даний вплив, здійснюється через спрямування комплексу заходів державного регулювання на поведінку товаровиробників для досягнення поставлених органами державної влади задач.

В свою чергу Т.В. Калашнікова, досліджуючи процес державного регулювання у сфері підтримки держави окремої галузі економіки, а саме аграрного сектору, та проаналізувавши різні підходи до трактування та специфіку державного регулювання галузі харчової промисловості, визначає дане поняття як – «вплив держави на економічні процеси в суспільстві та галузі, з метою створення необхідних умов для її ефективного функціонування в умовах ринку та реалізації соціально-економічних і екологічних пріоритетів, гарантування продовольчої безпеки України» [14, с.16].

Д.Ф. Крисанов, досліджуючи агропродовольчі ланцюги [15], підкреслює що, з кінця 1990-х років, тобто із завершенням приватизаційних процесів, і дотепер складовою частиною агропродовольчої системи України являється сільське господарство та харчова і переробна промисловість. Тобто, поєднання галузей і підприємств, що утворюють аграрний сектор, залежно від функцій технологічного процесу, можна поділити на дві основні групи: перша – галузі сільського господарства; друга – галузі промисловості, що включають харчову та переробну.

При дослідженні значення поняття «харчова промисловість», було виявлено, що в науковій літературі та монографіях поняття «харчова галузь», «харчова промисловість», «харчова і переробна промисловість», «харчова індустрія» трактуються по-різному. Дослідники-харчовики вкладають різний зміст в дане поняття, проте, проаналізувавши визначення, можна здійснити співставлення даних понять та визначити більш коректне його застосування.

За твердженням Л.В. Дейнеки [16, с.8], харчова промисловість – це «галузь економіки України, що об'єднує сукупність підприємств з виробництва і реалізації харчових продуктів, які забезпечують потреби внутрішнього і зовнішнього ринків у продовольчих товарах. Ця галузь

була і є одним із системо утворюючих елементів національної економіки». А.О. Заїнчковський [17] визначає стратегічно важливу галузь національного господарства, від якої залежить добробут людей та називає її – «харчова індустрія». М.П. Сичевський [18, с.162] говорить, що «харчова та переробна промисловість є і залишиться у подальшому стратегічно важливою галуззю народного господарства, від якої залежить добробут українського народу».

Тобто, можна говорити про ототожнення даних понять в науковій літературі та, на думку автора, найбільш доцільним та поширеним залишається трактування даного поняття, як «харчова промисловість».

Харчова промисловість України включає в себе понад 40 багатоманітних галузей виробництва. В наукових дослідженнях А.О. Заїнчковський визначає в її складі харчосмакову, м'ясну, молочну, рибну промисловість. Як самостійну групу галузей виділяє борошномельно-круп'яну та комбікормову промисловість. В свою чергу, до харчосмакової промисловості відносить об'єднану групу спеціалізованих підгалузей з виробництва продовольчих товарів переважно із сировини рослинного походження. Дана класифікація галузей харчової промисловості сформована на основі Загального класифікатора народного господарства України, який використовувався у вітчизняній статистиці пострадянської України, та у зв'язку з переходом економіки України на ринкові відносини втратив чинність, так як галузевий принцип її організації по вертикалі припинив своє існування, тому що визначити належність підприємства до тієї чи іншої галузі в умовах ринку досить складно. Тому, у зв'язку із євроінтеграцією економічних реформ України та переходу на міжнародну систему обліку і статистики, об'єктами класифікації – є продукція та послуги, які є результатом економічної діяльності.

В Україні правова база щодо регулювання діяльності підприємств харчової промисловості почала формуватися із прийняттям незалежності. За цей час прийнято чимало нормативних актів у вигляді законів, постанов уряду та наказів відповідних міністерств. Рівень нормативно-правового регулювання розвитку харчової промисловості поки що є недостатнім. Законодавство, що постійно змінюється, подекуди непродумана тактика внесення змін до діючих законодав-

чих документів не формують державну стратегію підтримки галузі, а, навпаки, руйнують її.

Так як, харчова промисловість відіграє вирішальну роль в забезпеченні населення продуктами, вона є найважливішою складовою продовольчої безпеки, забезпечуючи її потреби, можна стверджувати що саме від рівня розвитку харчової промисловості залежить економічна стабільність та політична незалежність країни. Тому, така важлива складова національної економіки потребує неабиякої уваги з боку держави, як і в регулюванні галузі так і активної регулюючої ролі держави в сприянні розвитку харчо-промислових підприємств.

Підприємство є первинною ланкою економіки будь-якої країни. І.В. Сіра [19] називає процеси державного регулювання економіки та підприємницької діяльності – органічно взаємозумовленими, що відображають взаємодію мікро- та макроекономічної складових цілісності національної економіки. Т.А. Говорушко [20], визначає, що державне регулювання підприємства харчової промисловості здійснюється через сукупні форми, методи і засоби впливу державних органів управління, та органів місцевої і регіональної влади на підприємницьке зовнішнє середовище з метою отримання бажаних результатів.

Вітчизняна галузь харчової промисловості відіграє значну роль у забезпеченні ефективного функціонування інших галузей та країни в цілому. Окрім того, підприємства харчової промисловості забезпечують стабільне надходження доходів у бюджет держави. Однак, необхідно зазначити, що без державного регулювання харчової промисловості неможливо виконувати вимоги, що висуває ринок. Майже єдиним суб'єктом здатним підняти галузь й забезпечити її розвиток в майбутньому є держава, яка має численні інструменти та методи впливу, що здатні підвищити платоспроможність та конкурентоспроможність підприємств харчової промисловості.

Тобто, державне регулювання харчової промисловості в своїй основі поєднує функції трьох складових: держави на макроекономічному рівні, галузі – на мезо- та підприємств на мікрорівні економічного втручання.

На макроекономічному рівні держава здійснюється вплив на економічну діяльність та національне господарство, з метою забезпечення продовольчої безпеки країни, а також захисту життя, здоров'я та інтересів споживачів через удоскона-

лення державного регулювання у сфері безпечності та якості харчових продуктів. Створення системи стандартів якості та безпечності харчових продуктів еквівалентну системі Європейського Союзу, відкриває можливості перед українськими виробниками, надані із включенням України в СОТ та уніфікацією євро інтеграційної асоціації.

Механізм функціонування економічних процесів на рівні галузей харчової промисловості та агро-сектору в цілому, держава регулює на мезорівні, визначаючи стратегічно важливі галузі та забезпечуючи виробництво продукції даної галузі. Так, регулюється діяльність молочної галузі примусом підвищувати закупівельні ціни на сире молоко господарств населення та заборону підвищувати ціни на готову продукцію молочників. Здійснюється значний вплив держави на підприємства цукрової промисловості, обмежуючи виробництво сировини (цукрового буряка), обсяги закупівлі цукру, встановлення мінімальної ціни на цукрову сировину визначаються щорічно Кабінетом Міністрів України. Виробництво алкогольних і тютюнових виробів підлягає державному регулюванню, оскільки виробництво спирту етилового спирту етилового ректифікованого виноградного, спирту етилового ректифікованого плодового може здійснюватися лише на державних підприємствах, а виробництво алкогольних напоїв та тютюнових виробів здійснюється суб'єктами господарювання незалежно від форм власності, але за умови одержання відповідної ліцензії.

Великий вплив на роботу харчових підприємств має державне регулювання на мікрорівні, на якому регулюються економічні відносини між окремими суб'єктами господарювання харчової промисловості, здійснюється їх економічна допомога (підприємств, фірм, домогосподарств, окремих працівників, підприємці). Згідно Закону України «Про державну допомогу суб'єктам господарювання», державна допомога здійснюється у будь-якій формі за рахунок ресурсів держави чи місцевих бюджетів, що спотворює або загрожує спотворенням економічної конкуренції, створюючи переваги для виробництва окремих видів товарів чи провадження окремих видів господарської діяльності. Як зазначає А.В. Забловський, [21] непряма державна підтримка формується переважно за рахунок механізму спеціального режиму оподаткування, тому надання спрощеної системи оподаткування малим

і середнім виробникам аграрної продукції сприятиме перспективному розвитку промислових та сільськогосподарських підприємств.

Тому, можна стверджувати, що ефективне функціонування державного регулювання харчової промисловості можливе лише при комплексному сприянні та регулюванні економічних процесів, як на національному рівні так і на рівні окремого підприємства, як важливої стратегічної одиниці економіки.

Проте, державна допомога суб'єктам харчової промисловості є не достатньо ефективною. Складність здійснення державного регулювання харчової промисловості полягає в поєднанні економічних та соціальних методів впливу, так як держава повинна, з одного боку забезпечити сталий розвиток конкурентоспроможних харчових підприємств, які самі здійснюють вибір щодо своєї фінансово-економічної діяльності, а з іншого – забезпечити соціальний захист населення.

Ще одним доказом того, що держава не забезпечує ефективну підтримку суб'єктам ринку є те що глобальна конкуренція на світовому ринку харчових продуктів витісняє вітчизняних виробників, цим самим не розвиваючи експортну структуру національної економіки. Ринок в Україні так і не став саморегульованим хоча на початку розвитку переходу до ринкової економіки це було однією з умов. Для здійснення інтеграції України в європейський політичний, економічний та правовий простір, забезпечення урядом ефективного державного регулювання є обов'язковим.

Нажаль, у наукових доробках феномен «ефективне державне регулювання підприємств харчової промисловості» є мало досліджено. Що стосується галузі харчової промисловості в цілому, то С.В. Петруха зазначає, що [22] ефективність сільськогосподарської галузі, залежить від державної підтримки сільськогосподарського виробництва (тобто безпосередньо підприємство).

Ефективність державного регулювання харчової промисловості залежить від забезпеченої в державі правової основи та суспільної атмосфери які сприяють ефективному функціонуванню підприємств в ринкової системи. На думку В.В. Рябенка [23], до основних стримуючих та дестабілізуючих факторів розвитку харчової промисловості слід віднести недосконалість заходів державного регулювання харчової промисловості та ринку харчових продуктів. Державні заходи завжди створюють підприємствам до-

даткові труднощі, які вимагають значних матеріальних та трудових затрат для адаптування змін.

Провівши аналіз різних підходів до визначення ефективності підприємства, А.І. Бутенко [24] з урахуванням специфіки підприємств харчової промисловості, визначає внутрішню та зовнішню форми ефективності даних суб'єктів господарювання. Внутрішня ефективність відображує результативність діяльності підприємства, а саме його прибуток. Зовнішня ефективність характеризується ступенем задоволення суспільних потреб підприємством, так як, підприємства харчової промисловості безпосередньо працюють на споживача.

Тому, ефективність підприємств харчової промисловості в сучасних умовах зміни зовнішнього середовища, способи і можливості досягнення найкращих результатів для кожного із підприємств даної галузі, як зазначає Н.М. Купріна [25], підлягає постійному моніторингу діяльності та змін, для підвищення конкурентоспроможності та ефективності їх функціонування, за допомогою комплексу заходів, які дозволять адаптувати промислові підприємства до нових умов зовнішнього і внутрішнього середовища та ефективності їх функціонування, призводять до необхідності проведення м'яких адаптаційних мір або проведення імпаритетної реструктуризації підприємств, як трансформації їх діяльності.

На основі проведеного дослідження, проаналізувавши різні погляди та необхідність державного регулювання харчової промисловості та дослідивши його суть, автором сформовано власне бачення визначення. Ефективне державне регулювання підприємств харчової промисловості, на думку автора, – це комплекс заходів, що складається із державних регуляторів (форми, засоби, методи, інструменти) економічного, адміністративного та соціального характеру, за допомогою яких державні органи, здійснюють вплив на підприємства харчової промисловості, з метою забезпечення їх ефективної діяльності та конкурентоспроможності як на внутрішньому так і зовнішніх ринках, забезпечуючи при цьому продовольчу безпеку країни.

Проте, визначений вище комплекс заходів, державі необхідно націлити на зменшення прямого впливу на розвиток харчової промисловості (включаючи адміністративні заходи: заборону, дозволу, примушування) та посилення ролі непрямих державних регуляторів, які складаються з проведення ефективної цінової, фінансової, грошово-кредит-

ної, амортизаційної та зовнішньоекономічної політики, а також широке впровадження інституційних регуляторів (правових, етичних, психологічних, організаційних та спеціальних норм).

Висновки

Проблема державного регулювання розвитку підприємств харчової промисловості досить гостро стоїть на даному етапі економічного розвитку України. Харчова промисловість була і залишається однією із провідних галузей національного господарства України, від ефективної діяльності якої залежить не тільки економічний розвиток країни, а й продовольче забезпечення населення. Зважаючи на це, підвищення ефективності діяльності підприємств харчової промисловості в умовах глобалізації, виступає однією з передумов подолання кризових явищ у вітчизняній економіці і досягнення її стійкого зростання.

Фінансова криза, військові дії, зростання рівня бідності та погіршення рівня життя населення поряд із інституційними змінами створюють значну невизначеність щодо майбутнього розвитку харчової промисловості та аграрного сектора економіки в цілому. Вплив різних чинників на діяльність суб'єктів харчової промисловості є асиметричним, а подальший трансформаційний розвиток є не передбачуваним. Без прийняття оптимальних заходів забезпечення ефективного державного регулювання харчової промисловості існує висока ймовірність зменшення обсягів виробництва вітчизняної продукції з високим ступенем переробки з одночасним її заміщенням імпортною продукцією на українському продовольчому ринку.

Водночас, на державному рівні доцільно розробити програму яка стимулюватиме розвиток внутрішнього виробництва тих видів харчових продуктів, виробництво яких в Україні є найбільш доречним та пріоритетним (молочно-м'ясної груп продукції, плодоовочевої, тощо) та створити сприятливі умов розширення міжнародних зв'язків та імпорту товарів, виробництво яких в Україні не здійснюється через його нерентабельність або неможливість через особливості кліматичних умов чи інших факторів.

Список використаних джерел

1. Аніловська Г. Я. Історична еволюція поглядів на економічну роль держави (від зародження капіталізму до кінця XIX століття) / Г. Я. Аніловська // Науковий

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

вісник: Збірник науково-технічних праць, вип.13.4. – Львів: УкрДЛТУ. – 2003. – С.158–165.

2. Міненко В.Л. Порівняльний аналіз світових моделей державного регулювання економіки та ринку праці / В.Л. Міненко // Теорія та практика державного управління. – 2009. – Вип. 3. – С. 240–247. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Tpdu_2009_3_36.

3. Монкретьєн А. Трактат о политической экономии. Мировая экономическая мысль. Сквозь призму веков. В 5 т. / отв. ред. Г.Г. Фетисов. М.: Мысль, 2004. Т. 1. От зари цивилизации до капитализма. 234 с.

4. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег: Пер. с англ. / Дж. М. Кейнс; Общая ред. и предисл. А.Г. Милейковского, И.М. Осадчей. – М.: Прогресс, 1978. – 321 с.

5. Концепція переходу Української РСР до ринкової економіки від 1 листопада 1990 р. № 0001460–90 // ВВР України. – 1990. – № 48. – С. 632.

6. Закон України «Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності» від 11.09.2003 р. № 1160–IV: за станом на 01 грудня 2017 р. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua>.

7. Бевз С. І. До питання про сутність державного регулювання господарської діяльності / С. І. Бевз // Часопис Київського університету права. – 2015. – № 3. – С. 114–118. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Chkur_2015_3_29.

8. Лесная О. С. Інституціональний механізм державного регулювання розвитку підприємництва : автореф. дис. канд. екон. наук: 08.00.03 – Нац. акад. держ. упр. при Президентові України, Харк. регіон. ін-т держ. упр. – Х., – 2008. – 20 с.

9. Гаркуша О. В. Державне регулювання кредитної кооперації України : дис. канд. екон. наук : 08.00.03 – Пол. ун-т екон. і торг. – П., 2016. – 205 с.

10. Гуткевич С. О. До питання регулювання інвестиційного процесу / С.О.Гуткевич // Міжнародна економічна діяльність країни в глобальній економіці : матеріали наук. семінару / за ред. проф. Гуткевич С. О. – К. : НУХТ, 2017. – Вип. 12. – Ч. 1. – С. 4–6.

11. Купчак П. М. Харчова промисловість України в умовах активізації інтеграційних та глобалізаційних процесів: монографія / за ред. доктора економічних наук, професора Л. В. Дейнеко. – К. : Рада по вивч. прод. сил України НАН України, 2009. – 152 с.

12. Бугера С. І. Організаційно-правові питання розвитку державного регулювання в галузі бджільництва України: автореф. дис. канд. юрид. наук: 12.00.07 – Інст-т держави і права ім. В.В. Корецького. – К., 2007. – 27 с.

13. Міненко М. А. Регулювання господарської діяльності галузей національної економіки / М. А. Міненко // Наукові праці Національного університету харчових технологій. – 2017. – Т. 23, № 3. – С. 49–57. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Npukht_2017_23_3_8.

14. Калашнікова Т. В. Теоретико-методологічні та практичні засади державної підтримки розвитку аграрного сектора України: автореф. дис. д. екон. наук: 08.00.03 – Мик. нац. аграр. ун-т. – Миколаїв. – 2016. – 46 с.

15. Крисанов Д. Ф. Агропродовольчі ланцюги: ключові проблеми створення та розбудови / Д. Ф. Крисанов, О. М. Варченко // Економіка і прогнозування. – 2017. – № 1. – С. 72–91. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/econprog_2017_1_7.

16. Дейнеко Л. В. Харчова промисловість України: ефективність використання виробничих ресурсів та кадрового потенціалу : [дослідження] / Л. В. Дейнеко, Е. І. Шелудько; НАН України, Ін-т економіки та прогнозування. – К., 2013. – 120 с.

17. Заїнчковський А. О. Стан і перспективи розвитку підприємств харчової переробної промисловості України / А. О. Заїнчковський, М. П. Сичевський // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2011. – № 2(42). – С. 22–26.

18. Сичевський М. П. Удосконалення організаційно-економічного механізму розвитку харчової промисловості України: монографія / Сичевський М. П.; за ред. С. І. Дорогунцова. – К. : Науковий Світ, 2004. – 374 с.

19. Сіра І. В. Державна підтримка підприємницької діяльності в умовах фінансово-економічної кризи : автореф. дис. канд. екон. наук : 08.00.03 – Київ. Нац. екон. ун-т ім. В.Гетьмани. – К., 2013. – 18 с.

20. Говорушко Т. А. Концепція забезпечення ефективності розвитку малих підприємств на основі розробки державних цільових програм / Т. А. Говорушко // Наукові праці Національного університету харчових технологій. – 2009. – № 30. – С. 36–39. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Npukht_2009_30_14.

21. Забловський А. В. Єдина комплексна стратегія розвитку сільського господарства та сільських територій на 2015–2020 роки: оцінка дороговказів податкового реформування / А. Забловський, С. Петруха, Н. Назукова // Економіст. – 2015. – № 7. – С. 6–12. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/econ_2015_7_3.

22. Петруха С. В. Метаморфози базових інструментів державної аграрної політики / С. В. Петруха, Н. М. Петруха, К. С. Куницький // Бізнес Інформ. – 2015. – № 3. – С. 158–169. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2015_3_26.

23. Рябенко В. В. Стримуючі фактори зростання стратегічного потенціалу підприємств харчової промисловості / В. В. Рябенко // Підвищення ефективності діяльності підприємств харчової та переробної галузей АПК : матер. Всеукр. наук.–практ. конф., 22–23 лист. 2012 р.: тези доп. – К. : НУХТ, 2013. – С. 66–68.

24. Бутенко А. І. Проблеми підвищення ефективності підприємств харчової промисловості / А. І. Бутенко,

Г. В. Карпінська // Економіка харчової промисловості. – 2009. – № 4. – С. 8–14. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/echp_2009_4_3.

25. Купріна Н. М. Ефективність діяльності підприємств харчової промисловості Одеської області: практичний аспект / Н. М. Купріна, Х. О. Баранюк // Економіка харчової промисловості. – 2015. – Т. 7, № 4. – С. 28–34. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/echp_2015_7_4_5.

УДК 336.719

Д.М. ГРИДЖУК,

к.е.н., доцент, ДВНЗ Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана

Трансфертне ціноутворення – інструмент управління ефективністю банківського бізнесу

В статті проаналізовано взаємозв'язки в організаційній структурі об'єктів управління банку з урахуванням трансфертного ціноутворення, приведено розподіл банківських ризиків по видах діяльності з ціллю їх ефективного управління та особливості системи трансфертного ціноутворення у площині комерційної, торгової діяльності та управління активами і пасивами банку. Показано, що система трансфертного ціноутворення дозволяє оцінити ефективність формування, розподілу відсоткової маржі та забезпечити управління процентним ризиком банку. Обумовленні стратегії розвитку, на які орієнтується систематизація інструментів управління ефективністю банківського бізнесу та оптимізації організаційної структури. Представлена логічно–структурна схема процесу моделювання процентних ризиків в центрах прибутку комерційного банку.

Ключові слова: банківський бізнес, трансфертне ціноутворення, центри прибутку, процентний ризик.

Д.М. ГРИДЖУК,

к.э.н., доцент, ДВНЗ Киевский национальный экономический университет им. Вадима Гетьмана

Трансфертное ценообразование – инструмент управления эффективностью банковского бизнеса

В статье проанализированы взаимосвязи в организационной структуре объектов управления банка с учетом трансфертного ценообразования, приведены распределение банковских рисков по видам деятельности с целью их эффективного управления и особенности системы трансфертного ценообразования в плоскости коммерческой, торговой деятельности и управления активами и пассивами банка. Показано, что система трансфертного ценообразования позволяет оценить эффективность формирования, распределения процентной маржи и обеспечить управление процентным риском банка. Обусловленные стратегии развития, на которые ориентируется систематизация инструментов управления эффективностью банковского бизнеса и оптимизации организационной структуры. Представленная логично структурная схема процесса моделирования процентных рисков в центрах прибыли коммерческого банка.

Ключевые слова: банковский бизнес, трансфертное ценообразование, центры прибыли, процентный риск.

D. GRYDZHUK,

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

Transfer pricing as a tool for managing the performance of banking business

The article analyzes the interrelationships in the organizational structure of the bank's management objects, taking into account transfer pricing, presents the distribution of banking risks by types of

activity with a view to their effective management and the peculiarities of the transfer pricing system in the commercial, commercial activities and asset and liability management of the bank. It is shown that the transfer pricing system allows to evaluate the effectiveness of formation, distribution of interest margin and ensure management of interest rate risk of the bank. Conditional development strategies, which are guided by the systematization of tools to manage the efficiency of the banking business and optimize the organizational structure. The logically presented structural diagram of the process of modeling interest risks in the profit centers of a commercial bank.

Keywords: banking business, transfer pricing, profit centers, interest rate risk.

Постановка проблеми. Суб'єктами трансфертного ціноутворення в банку є центри відповідальності [1, с. 370]. Таким чином, розподіл фінансових ресурсів між центрами відповідальності здійснюється за допомогою трансфертної ціни, яка також є одним з інструментів управління ринковим ризиком та ризиком ліквідності. Головним завданням трансфертного ціноутворення є: розрахунок та оцінка ефективності діяльності за центрами відповідальності, виходячи з фактичної вартості та прибутковості залучених та розміщених ресурсів; управління поточною ліквідністю банку та ринковим ризиком; управління GAP-розривами шляхом виконання операцій на міжбанківському ринку; оптимізація джерел фінансування активних операцій у профіт-центрах банку.

Трансфертне ціноутворення – це процес формування структури трансфертних цін банку. Трансфертна ціна (трансфертна ставка) – це внутрішня ставка, яка встановлюється з урахуванням ринкових індикаторів та використовується для розподілу доходів і витрат між напрямками управління в усіх структурних підрозділах одного банку, виражена у річних процентах внутрішня вартість трансфертних ресурсів, що продаються і купуються центрами фінансової відповідальності, а також визначається, виходячи з фактичної вартості ресурсів, що склалися на момент залучення їх центром фінансової відповідальності. [2].

Параметри, необхідні для розрахунку трансфертної ціни, – обсяг залучених ресурсів, валюта, вартість і термін. Крім того, внутрішня вартість трансфертних ресурсів (трансфертна ціна) включає додаткову вартість у вигляді премії за ризик (кредитний, процентний, ліквідності та ін.); регулятивні витрати (відрахування до фонду обов'язкового резервування, Фонду гарантування захисту вкладів фізичних осіб та ін.). Використання методики трансфертного ціноутворення комерційними банками дозволить управляти банківськими ризиками (ліквідності, процентним

і валютним ризиками) із заданою прибутковістю, тобто управляти і ризиком, і прибутковістю. Так, встановлення трансфертної ціни, за якою залучаються трансфертні ресурси, забезпечить зацікавленість центрів фінансової відповідальності у збалансованому фондуванні своїх активів власними ресурсами для отримання заданої процентної прибутковості (процентний спред, маржа), що впливає на підвищення їх ефективності. У свою чергу, встановлення трансфертної ціни на розміщені трансфертні ресурси підвищить зацікавленість центрів фінансової відповідальності в отриманні трансфертних доходів, що одночасно сприятиме підвищенню обсягів залучених ресурсів і ліквідності Банку в цілому.

Отже, удосконалення методики трансфертного ціноутворення, що базується на понятті трансфертної ціни ресурсів і вартості капіталу під ризиком, являється актуальною проблемою.

Метою статті є визначення стратегії розвитку, на які орієнтується систематизація інструментів управління ефективністю банківського бізнесу та оптимізації організаційної структури за умови системи трансфертного ціноутворення, яка дозволяє оцінити ефективність формування, розподілу відсоткової маржі та забезпечити управління процентним ризиком банку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичним та методологічним аспектам трансфертного ціноутворення присвячено праці зарубіжних та вітчизняних учених-економістів, серед яких варто відзначити дослідження О. Барановського [3], П. Дзюби [4], Т. Ларікової [5], М. Макаренка [6], А. Мельника [7], М. Панова [8], Т. Савченка [9], В. Селезньової [10] та ін.

В табл.1 приведено різні означення трансфертного ціноутворення вченими.

Отже, в основу економічного поняття «трансфертна ціна» та «трансфертне ціноутворення» покладено термін «трансферт». Основним визначенням якого є рух (переміщення) грошових

Таблиця 1. Означення трансфертного ціноутворення науковцями

Автор	Означення
Мельник А.О. [7]	трансфертне ціноутворення – процес установлення ціни на товари, роботи, послуги в підрозділах підприємства для проведення розрахунків між ними, а також між взаємозалежними підрозділами
Савченко Т.Г. [9]	трансфертне ціноутворення є сукупністю економічних відносин щодо визначення трансфертних цін на ресурси, які передаються в середині банку від одного центру відповідальності до іншого або між взаємопов'язаними банками
Дзюба П.В. [4]	процес визначення трансфертної ціни, сукупність економічних відносин, які виникають у процесі визначення трансфертної ціни на будь-який об'єкт торгівлі (товари, послуги або фактори виробництва) між пов'язаними компаніями або структурними підрозділами однієї компанії, якщо об'єкт торгівлі перетинає митний кордон
Барановський О.І. [3]	трансферне ціноутворення – це ключовий елемент системи управлінського обліку банківської організації, на якому базуються системи оцінки роботи підрозділів, прибутковості банківських продуктів, прибутковості клієнтів, системи бюджетування та планування, системи управління активами й пасивами та управління ризиками
Ларікова Т.В. [5]	«трансфертне ціноутворення» – система оцінки внутрішньої вартості ресурсів у системі банку, зорієнтованої на певний ринковий показник, відповідно до якого виконуються операції з умовного використання ресурсів у процесі їх купівлі-продажу, що здійснюється між казначейством та центрами прибутку банку.
О. Заїкін [11]	трансфертне ціноутворення як процес формування спеціальних внутрішніх цін та як складову стратегічного управління
Драчева Е.Л., Лібман А.М. [12]	виділяють ринковий та витратний механізми трансфертного ціноутворення
О.О.Заїкін [11] В. Селезньова [10]	розгляд трансфертного ціноутворення як складової управлінського обліку чи фінансового менеджменту, яке ставить за мету аналіз, планування, контроль за центрами відповідальності компанії та здійснення мотивації персоналу
Хуторна М.Е., Бартош О.М. [11]	дослідження можливостей використання трансфертного ціноутворення для мінімізації оподаткування та переведення фінансових ресурсів між окремими країнами, тобто як складової міжнародних відносин.

Джерело: розроблено автором на основі [3–12]

Таблиця 2. Переваги та недоліки методів трансфертного ціноутворення банку

Назва методу	Переваги	Недоліки
На основі ринкових цін	Можливість оцінювання діяльності підрозділу-продавця і підрозділу-покупця в умовах ринкового середовища, що покращує автономність їх діяльності	Особливості формування ринкових цін під впливом соціально-політичних, сезонних та інших факторів в різних часових інтервалах
На основі маржинальних витрат	При певних умовах банк може коригувати прибутковість власних підрозділів	На практиці ускладнений процес визначення маржинальних витрат в довготерміновому інтервалі. Керівники підрозділів діють лише на тому рівні діяльності, за якого загальний прибуток банку досягне максимального рівня
На основі повних витрат	Простота, легкість і точність розрахунку ціни	Оцінка довготермінових маржинальних витрат може бути суттєво неточною
Витрати-плюс	Дозволяє підрозділу-продавцю отримати прибуток від передачі ресурсів за трансфертними цінами	Якщо підрозділи будуть передавати за трансфертними цінами ресурси іншим підрозділам із врахуванням маржі, то до того часу, коли необхідно буде визначити величину надбавки для останнього підрозділу, процентна маржа досягне значних розмірів, що призведе до зниження прибутковості чи збитковості діяльності останньої ланки
На основі переговорів	Усуває конфліктні ситуації	Потребує встановлення процедури ведення переговорів, арбітражних процедур, обмежує автономність підрозділів, керівники яких під час переговорів знаходяться в різних умовах

Джерело: розроблено автором на основі нові [4, 11]

коштів, фінансових активів, в окремих випадках – економічних цінностей, між різними учасниками фінансової системи.

В табл.2 проаналізовано переваги та недоліки методів трансфертного ціноутворення банку.

Відмітимо, що проблеми оцінки діяльності центрів відповідальності, які виникають у результаті реалізації один одному продукції або надання послуг, значною мірою пов'язані із формуванням трансфертної ціни, бо система трансфертного ціноутворення спрямована на оцінку ефективності роботи центрів прибутку і центрів послуг.

Виклад основного матеріалу. У результаті пошуку найбільш оптимального поєднання ризику і прибутковості при управлінні Банком від вартості ресурсів у рамках фінансової структури удосконалено методики трансфертного фондування і ціноутворення. Зазначені методики взаємопов'язані функціонально і необхідні для оперативного управління активами і пасивами, проте не тільки з позиції управління ризиком ліквідності, а й для формування оптимальних з точки зору управління ризиком і прибутковістю об'ємних і вартісних характеристик фінансового потоку. Так, управління

об'ємними і вартісними характеристиками залучених і розміщених грошових коштів спрямоване не тільки на зниження ступеня незбалансованості активів і пасивів (ризик ліквідності), а й на отримання максимально можливого обсягу чистих процентних доходів (процентний ризик). Методика трансфертного фондування заснована на принципі розподілу активів і пасивів між центрами фінансової відповідальності, тобто для кожного центру фінансової відповідальності складається свій баланс активів і пасивів у розрізі національної та іноземних валют. На Рис. 1 показана схема взаємозв'язків в запропонованій організаційній структурі об'єктів управління з урахуванням трансфертного ціноутворення, де приведено розподіл банківських ризиків по видам діяльності з ціллю їх ефективного управління та особливості системи трансфертного ціноутворення у площині комерційної, торгової діяльності та управління активами і пасивами банку.

Підкреслимо, що комерційною діяльністю банку являються [13]:



Рисунок 1. Схема взаємозв'язків в запропонованій організаційній структурі об'єктів управління з урахуванням трансфертного ціноутворення

Джерело: складено автором на основі [2,5,9].

– пасивні комерційні операції із залученням коштів від клієнтів з первісною метою утримування таких коштів до погашення;

– активні комерційні операції банку з розміщення коштів із метою утримування до погашення чи анулювання або з метою довгострокового інвестування;

– операції з надання послуг, що безпосередньо не пов'язані з торговою діяльністю та діяльністю з управління активами і пасивами.

Відмітимо, що торговою діяльністю банку являються [13]:

– торгівля іноземною валютою;

– арбітраж;

– торгівля цінними паперами з метою отримання прибутку від короткотермінових коливань ціни або дилерської маржі тощо.

Пояснимо, що трансфертні ціни як ділінгові (Рис. 1) – це внутрішні ділінгові ціни, які встановлюються з урахуванням закладення додаткової маржі для фінансування управління ризиком ліквідності, яке здійснюється відповідними центрами прибутку діяльності з управління активами і пасивами.

Наприклад, трансфертні ціни для центрів прибутку комерційної діяльності та внутрішні ділінгові ціни для центрів прибутку торгової діяльності затверджує Комітет з управління активами і пасивами та фінансова служба з урахуванням ризиків. Для торгової діяльності трансфертні ціни для центрів прибутку встановлюються казначейством у момент купівлі–продажу ресурсів з урахуванням цілей управління ліквідністю та управління активами і пасивами.

Діяльність з управління активами і пасивами включає в собі наступні операції [13]:

– операції на грошовому ринку для управління ліквідністю (надання та отримання міжбанківських кредитів; операції з Національним банком щодо регулювання ліквідності шляхом рефінансування, депозитних та інших операцій);

– купівля–продаж цінних паперів у торговому портфелі та портфелі на продаж для управління ліквідністю;

– операції з хеджування процентних, валютних та інших ринкових ризиків комерційної діяльності;

– довгострокові вкладення в дочірні та асоційовані компанії;

– операції з власними акціями;

– операції з борговими цінними паперами власної емісії з метою управління довгостроковою ліквідністю;

– залучення коштів на умовах субординованого боргу тощо.

Зауважимо, що розрахунок чистої процентної маржі за активними і пасивними операціями завдяки трансфертному ціноутворенню в кожному з центрів прибутку має коректність, причому цьому сприяє незмінність трансфертної ціни протягом визначеного терміну (виключеність притаманна для плаваючих ставок, коли трансфертна ціна кожного разу переглядається).

Система трансфертного ціноутворення дозволяє оцінити ефективність формування, розподілу відсоткової маржі та забезпечити управління процентним ризиком банку.

На рис. 2 показана схема різних видів процентного ризику в умовах трансфертного ціноутворення комерційного банку. Відзначимо, що процентний ризик (interest rate risk) – імовірність фінансових втрат у зв'язку зі зміною динаміки ринкових відсоткових ставок по активах та пасивах протягом певного часу, що впливає на рентабельність та фінансову стійкість банку.

З методологічним аспектом ефективності управління процентним ризиком банку тісно пов'язані питання його організаційної структури, яка повинна окреслювати етапи проходження інформації як від низових рівнів банку до керівних органів, так і в зворотному напрямку. В цьому контексті запропонована організаційна структура банку, що складається з центрів відповідальності, та їх підрозділів в комерційному банку має вирішальне значення для ефективного управління процентним ризиком банку в цілому.

Таким чином, систематизація інструментів управління ефективністю банківського бізнесу та оптимізації організаційної структури орієнтується на наступні стратегії розвитку:

– співвідношення організаційної структури центрів відповідальності (менеджмент, взаємодія між підрозділами);

– оптимізація міжструктурних взаємовідносин, досягнення взаєморозуміння між підрозділами (розвиток різних сегментів бізнесу);

– формування управлінських команд та формування культури управління;

– підвищення орієнтованості профіт–центрів на результат;

– формування інноваційних стратегій центрів відповідальності.

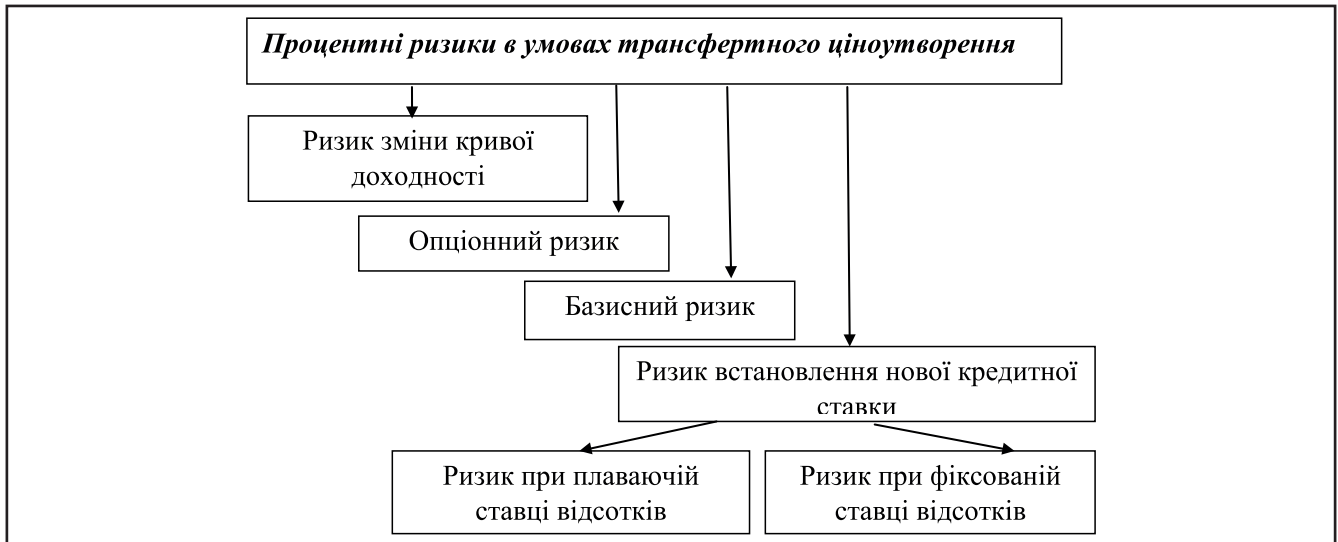


Рисунок 2. Схема різних видів процентного ризику в умовах трансфертного ціноутворення

Джерело: авторська розробка

Отже, проведена систематизація інструментів управління ефективністю банківського бізнесу полягає не тільки у формуванні організаційної структури комерційного банку, а і в розробці оптимального середовища для прийняття та реалізації управлінських рішень за умови ефективного взаємодії органів управління різного рівня із функціональними підрозділами комерційного банку.

В табл.3 представлено методи вимірювання процентного ризику та їх характеристика. Потрібно відмітити, що пошук оптимальних методів вимірювання та мінімізації процентних ризиків з урахуванням організаційних аспектів представлені в роботі [14]

Зауважимо, що в центрах відповідальності банку використовують метод зміни значення трансфертної ціни шляхом зміни в межах незначного демпфування відсоткових ставок, що дає можливість управління розподілу процентних

доходів, причому базова ставка встановлюється на основі ставок фінансових ринків. Отже, трансфертна ціна складається із базової ставки та корегуючої надбавки.

На рис.3 приведена структурна схема виникнення відсоткового ризику в умовах трансфертного ціноутворення

Системи трансфертного ціноутворення відіграють значну роль при розрахунку прибутковості та ефективності роботи профіт-центрів прибутку по активним і пасивним операціям, причому застосовується аналіз беззбитковості.

На рис.4 представлена логічно-структурна схема процесу моделювання процентних ризиків в центрах прибутку комерційного банку.

Зауважимо, що процес моделювання процентних ризиків в центрах прибутку комерційного банку спирається на ринкові ставки, які являються індикаторами вартості фінансових ресурсів.

Таблиця 3. Методи вимірювання процентного ризику та їх характеристика

Методи вимірювання процентного ризику	Характеристика	
Короткострокові методи (Статичний геп-аналіз)	Maturity Gap Analysis (MGA)	Управління процентним сальдо твердовідсоткових активів і пасивів
	Elasticity Gap Analysis (EGA) EaR-аналіз	Припускають використання угод з плаваючими ставками
Довгострокові методи	Економічна вартість капіталу(EVE)	Вимірювання процентного ризику з позиції доходу Вимірювання процентного ризику з позиції вартості банку
	Довгостроковий EaR-аналіз	Вимірювання процентного ризику з позиції доходу з часовим горизонтом понад 1 рік

Джерело: Gray, D. Interest Rate Risk Management at Community Banks [Електронний ресурс] /D. Gray. – Режим доступу: <http://www.communitybankingconnections.org/articles/2012/Q3/interestrate-riskmanagement>

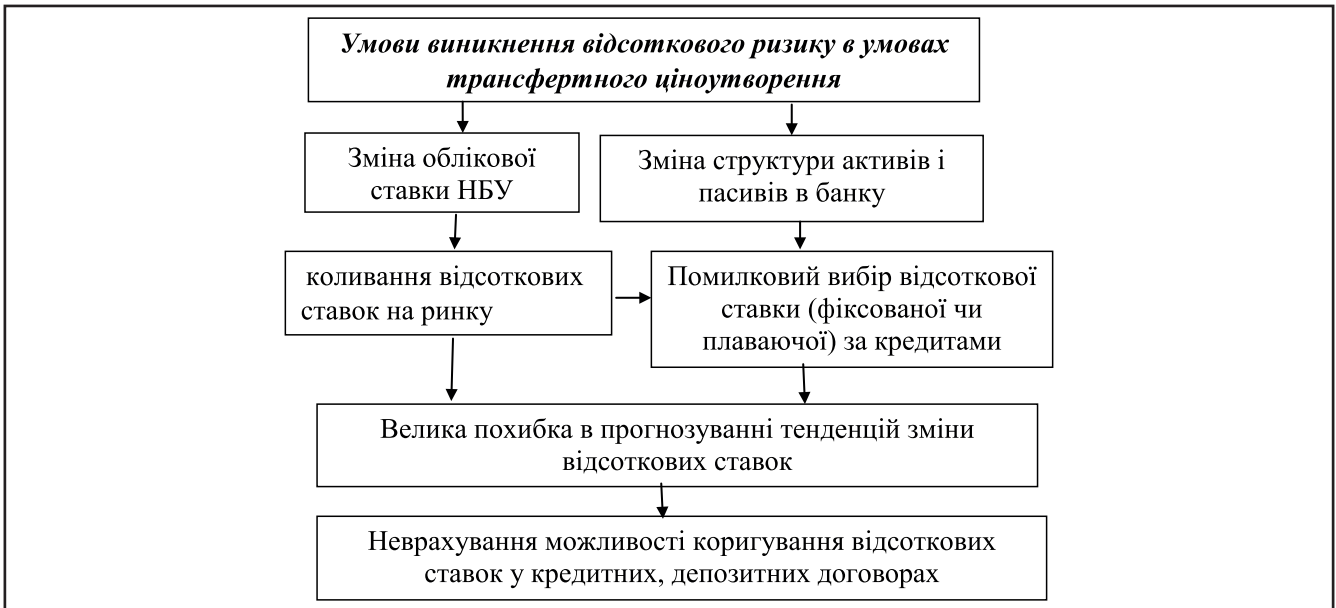


Рисунок 3. Структурна схема виникнення відсоткового ризику в умовах трансфертного ціноутворення

Джерело: розроблено автором на основі



Рисунок 4. Схема процесу моделювання процентних ризиків в центрах прибутку банку

Джерело: розроблено автором на основі [15]

Це дозволяє враховувати тенденції їх динаміки, що у процесі управління процентним ризиком являється важливим чинником. Зауважимо, що ринковими індикаторами для короткострокових пасивів та активів найчастіше є міжбанків-

ські ставки, ставка рефінансування та облікова ставка НБУ.

Таким чином, можна вважати трансфертне ціноутворення інструментом управління процентним ризиком банку.

Висновки

Система трансфертного ціноутворення являється не тільки головним інструментом прибутковості комерційної діяльності за центрами прибутку, причому розрахунок процентної маржі за центрами прибутку відбувається на підставі фінансування, урівноваженого за строком, а і здійснює аналіз за об'єктами управління. Як один із інструментів управління ефективністю банківського бізнесу – трансфертне ціноутворення впливає на взаємозв'язки в запропонованій організаційній структурі об'єктів управління. Процес моделювання процентних ризиків в центрах прибутку комерційного банку спирається на ринкові ставки, які являються індикаторами вартості фінансових ресурсів. Це дозволяє враховувати тенденції їх динаміки, що у процесі управління процентним ризиком являється важливим чинником.

Список використаних джерел

1. Copeland T. Valuation: Measuring and managing the value of companies. New York: John Wiley and Sons, 1990. – P. 377.
2. Голов С. Ф. Управленческий бухгалтерский учет / С. Ф. Голов. – К.: Скарби, 1998. – 379 с.
3. О. Барановський. Іноземний капітал на ринках банківських послуг України, Росії та Білорусі // Вісник Національного банку України. – 2007. – № 9. – С.12–20.
4. Дзюба П.В. Трансферне ціноутворення: економічний зміст та специфіка / П. Дзюба // Економіка України. – 2006. – № 1. – С. 14–22.
5. Ларікова Т.В. Методика трансфертного ціноутворення в банку / Т. Ларікова // Фінанси, облік і аудит. – 2008. – № 12. – С. 276–285.
6. Макаренко М.І., Савченко Т.Г. Система трансфертного ціноутворення в комерційних банках: монографія. – Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2008. – 238с.

7. Мельник А.О. Управління трансфертним ціноутворенням на підприємстві: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами» / А. Мельник. – Х., 2007. – 19с.

8. Панов М.В. Трансфертное ценообразование в процессе бюджетирования деятельности коммерческого банка / М. Панов // Финансовый менеджмент. – 2007. – № 3. – С. 79–85.

9. Савченко, Т.Г. Методологічні та методичні аспекти трансфертного ціноутворення у банківських установах // Міжнародна економічна політика. – 2006. – № 5. – С. 5–39.

10. Селезнева В.Ю. Механизм трансфертного ценообразования в многофилиальном коммерческом банке / В. Селезнева // Экономический журнал ВШЭ. – 2002. – № 1. – С. 68–84.

11. Заикин А. А. Трансфертное ценообразование в системе управленческого учёта: автореф. диссертации на соискание учёной степени канд. эконом. наук: спец. 08.00.12 «Бухгалтерский учет, статистика» / А.А. Заикин. – Казань, 2006 – 24 с.

12. Драчева Е.Л., Либман А.М. Формирование системы внутренних рынков транснациональных корпораций и место России в этом процессе // Менеджмент в России и за рубежом. – 2000. – №6. – С. 25–40.

13. Шпачук В. Структура банку: основні засади її ефективності // Вісник Національного банку України. – 2006. – № 10. – С. 30–32.

14. Я.В. Жарій, Н.О. Грінченко. Особливості управління процентними ризиками в сучасних умовах банківської діяльності. Вісник чернігівського державного технологічного університету № 1 (72), 2014, с. 159–167.

15. Савченко Т. Трансфертне ціноутворення як інструмент управління процентним ризиком банку / Т. Савченко, О. Пожар // Вісник НБУ. – 2009. – № 7. – С. 30–38.

УДК 336.71.078.3

*О.С. МОЛНАР,
к.е.н., доцент кафедри економічної теорії, Ужгородський національний університет
О.С. ДОБРУЦЬКИЙ,
магістр, економічний факультет, Ужгородський національний університет
В.В. ПЛИСКА,
магістр, економічний факультет, Ужгородський національний університет
Е.О. СОРОКІН,
магістр, економічний факультет, Ужгородський національний університет*

Концептуальні напрями трансформації банківської діяльності під впливом глобалізації

Однією з найважливіших сфер прояву глобалізаційних процесів є фінансова глобалізація, під якою

розуміють вільний та ефективний рух капіталів між країнами і регіонами, функціонування глобального фінансового ринку, формування системи наднаціонального регулювання міжнародних фінансів. У статті розглянуто особливості діяльності банків на сучасному етапі розвитку глобальної економіки. Визначена роль інформаційних і комунікаційних технологій у глобальних змінах банківського бізнесу. Охарактеризовано напрями трансформації банківської діяльності під впливом глобалізації, що проявляються на двох рівнях: на макрорівні – через зміни у діяльності центральних банків і на мікрорівні – через реструктуризацію та трансформацію діяльності ділових банків.

Ключові слова: глобалізація, банки, транспарентність, інформаційні та комунікаційні технології, грошово-кредитна політика, менеджмент, реорганізація, інновації.

A.C. МОЛНАР,

к.э.н., доцент кафедры экономической теории, Ужгородский национальный университет

A.C. ДОБРУЦКИЙ,

магистр, экономический факультет, Ужгородский национальный университет

V.V. ПЛИСКА,

магистр, экономический факультет, Ужгородский национальный университет

Э.А. СОРОКИН,

магистр, экономический факультет, Ужгородский национальный университет

Концептуальные направления трансформации банковской деятельности под влиянием глобализации

Одной из важнейших сфер проявления глобализационных процессов является финансовая глобализация, под которой понимают свободное и эффективное движение капиталов между странами и регионами, функционирование глобального финансового рынка, формирование системы наднационального регулирования международных финансов. В статье рассмотрены особенности деятельности банков на современном этапе развития глобальной экономики. Определена роль информационных и коммуникационных технологий в глобальных изменениях банковского бизнеса. Охарактеризованы направления трансформации банковской деятельности под влиянием глобализации, которые проявляются на двух уровнях: на макроуровне – через изменения в деятельности центральных банков и на микроуровне – через реструктуризацию и трансформацию деятельности деловых банков.

Ключевые слова: глобализация, банки, транспарентность, информационные и коммуникационные технологии, денежно-кредитная политика, менеджмент, реорганизация, инновации.

O. MOLNAR,

PhD, Associate Professor, Department of economic theory, «Uzhgorod National University»

O. DOBRUTSKY,

Master, Faculty of economics, «Uzhgorod National University»

V. PLYSKA,

Master, Faculty of economics, «Uzhgorod National University»

E. SOROKIN,

Master, Faculty of economics, «Uzhgorod National University»

Conceptual directions of transformation of banking activity under the influence of globalization

One of the most important spheres of globalization processes is financial globalization, which means the free and efficient movement of capital between countries and regions, the functioning of the global financial market, the formation of a system of supranational regulation of international finance. The article deals with the peculiarities of banks' activity at the present stage of development of the global economy. The role of information and communication technologies in the global changes of banking business is determined. The directions of transformation of banking activity under the influence of globalization are characterized, which are manifested at two levels: at the macro-level – due to changes in the activities of central banks and at the micro-level – through the restructuring and transformation of business banks.

Keywords: globalization, transparency, information and communication technologies, monetary policy, management, reorganization, innovations.

Постановка проблеми. В сучасних умовах основною тенденцією системних трансформацій визнано глобалізацію як об'єктивний і всеосяжний процес та найважливішу характеристику розвитку суспільно-економічних відносин. Глобалізація охопила всі сфери життєдіяльності людства, а її вплив стає дедалі відчутнішим. Економіка жодної країни не спромоглася повноцінно функціонувати, ізолювавши себе від світової економічної системи. Лише взаємопроникнення окремих національних економік через механізми іноземних інвестицій, створення спільних підприємств або транснаціональних корпорацій дозволяють стати учасником глобалізації світової економіки.

Використання світового досвіду сприятиме впровадженню апробованих та ефективних банківських технологій та інноваційних інструментів, допоможе уникнути типових помилок як у монетарній політиці, так і в побудові організаційної структури фінансово-банківської системи України. Банківський бізнес під впливом процесів глобалізації набуває нових рис, а саме скорочення частки традиційних банківських операцій на користь збільшення нових операцій, які відповідають запитам клієнтів, що якісно змінилися. Швидке і постійне вдосконалення банківських продуктів і послуг, а також каналів їх просування на базі сучасних інформаційних і комунікаційних технологій надають банківському бізнесу інноваційного характеру.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Теоретичне підґрунтя розвитку грошово-кредитних відносин та дослідження діяльності банків закладено у працях зарубіжних та вітчизняних учених Г. Белоглазової, О. Васюренка, В. Грушка, І. Івасіва, Л. Кролівецької, А. Мороза, Я. Міркіна, О. Петрика, П. Роуза, М. Савлука, Дж. Синкі та інших. Однак, слід зауважити, що проблемам трансформації банківської діяльності в глобальному середовищі, а також вивченню можливих наслідків цього процесу для банків з національним капіталом уваги приділяється недостатньо, що негативно позначається на ефективності функціонування як банківської системи, так і суспільства загалом. Недостатній рівень вивчення цих питань у науковій літературі потребує подальших досліджень.

Мета статті – визначити і обґрунтувати напрями трансформації банківської діяльності на макро- та мікрорівні в умовах глобалізації.

Виклад основного матеріалу. За умов тотального характеру світових глобалізаційних

процесів банківська практика розвинених країн все більше набуває загальних форм, поступово нівелюючи наявні відмінності у грошово-кредитних системах. Протягом останніх років у всьому світі відбувається перебудова грошово-кредитної сфери у напрямі застосування механізмів таргетування інфляції, що супроводжується еволюцією цілей і пріоритетів діяльності центральних банків. На перший план виходить проблема розроблення режиму грошово-кредитної політики, здатного, за наявності прозорого і зрозумілого механізму, забезпечити досягнення першочергових завдань монетарного регулювання. Починаючи з 2004 р., в світі відбувається поступове коригування грошово-кредитної політики центральними банками провідних країн в напрямі посилення регулювання грошових ринків, а проблема підтримки внутрішньої інфляції на нейтральному рівні перейшла у ранг першочергових завдань центральних банків. Таким чином, тенденції глобалізації зумовили необхідність створення номінального «якоря» у вигляді цільового рівня інфляції [6], що передбачає застосування режиму таргетування інфляції.

Ще однією важливою тенденцією, що проявляється останнім часом в діяльності центральних банків багатьох країн, є визнання необхідності зростання рівня транспарентності їх грошово-кредитної політики [9]. Цей напрям трансформації банківської діяльності має всеохоплюючий характер, хоча переважна більшість центральних банків звернули увагу на необхідність її впровадження лише у 1990-х рр. [7]. В такий спосіб центральні банки намагаються підвищити свій авторитет та репутацію, а також зміцнити довіру економічних суб'єктів до грошово-кредитної політики.

На сучасному етапі розвитку глобальної економіки транспарентність стала однією з ключових особливостей діяльності не лише центральних, а й ділових банків. В процесі інтеграції банківської діяльності актуалізуються питання транспарентності фінансової інформації, основним призначенням якої є об'єктивне відображення фінансового стану банків, що дає змогу учасникам ринку приймати правильні економічні рішення. Стейкхолдерам важлива інформація про ліквідність, платоспроможність і ризики, пов'язані з активними та пасивними операціями банків. В умовах зростання темпів глобалізаційних процесів особливої актуальності набувають проблеми

переходу до міжнародних стандартів фінансової звітності (МСФЗ), а також приведення нинішньої системи бухгалтерського обліку і звітності у відповідність до методологічних засад міжнародних стандартів та вимог глобалізованої економіки.

Важливим напрямом діяльності сучасних центральних банків слід визнати роботу, спрямовану на запобігання чи, принаймні, послаблення негативного впливу банківських криз, неминучих у глобальному світі. Ретельне вивчення причин виникнення та передумов банківських криз, їх аналіз має допомогти центральному банку збудувати грамотну стратегію розвитку банківської системи країни. Політика запобігання кризам, що базується на сильнішій ринковій дисципліні і кращому контролю за банками, безумовно зменшить приховані ризики. Вона також сприятиме швидкій ідентифікації наростаючих проблем у банківській системі з метою їх своєчасного запобігання. Нарешті, краща інформованість, сильніші інститути і ефективніші інструменти грошово-кредитної політики повинні також допомогти врегулюванню криз.

Ще однією тенденцією розвитку діяльності центральних банків є робота, спрямована на удосконалення правових норм, що має на меті гармонізацію, адаптацію та уніфікацію національного та міжнародного банківського законодавства. Глобалізація супроводжується дерегулюванням банківської діяльності і лібералізацією фінансових ринків. При цьому стираються інституційні межі між різними видами банківської і фінансової діяльності: комерційною, інвестиційною, страховою та ін. У результаті істотно змінюється характер і форми конкуренції на фінансових ринках. Банки вимушені конкурувати одночасно в багатьох сегментах фінансового ринку, причому не тільки один з одним, а й з іншими фінансовими інститутами – страховими і фінансовими компаніями, кредитними спілками та інвестиційними фондами тощо, а в умовах лібералізації – не тільки з резидентами, а й з нерезидентами. Все це потребує уніфікації правових норм та положень, що регулюють банківську діяльність.

Лібералізація, з одного боку, створює умови для розвитку закордонної філіальної мережі банків і формування міжнародного банківського бізнесу, що, природно, підсилює конкурентну боротьбу, але, з другого боку, одночасно активізує консолідацію банківського капіталу. Це приводить до

збільшення кількості операцій злиття, придбання і поглинання у банківській сфері, до розширення і збільшення різноманітності форм кооперації банків між собою і з небанківськими кредитно-фінансовими організаціями, до зростання банківських альянсів різного роду.

Особливу роль у глобальних змінах банківського бізнесу відіграють інформаційні і комунікаційні технології [8]. Комп'ютеризація та інформатизація ринків полягає в повсюдному використанні учасниками міжнародних фінансових ринків новітніх інформаційних систем, глобальних баз даних та інтегрованих комп'ютерних систем управління. Ще донедавна інформаційні системи і технології використовувалися переважно для автоматизації процесів збирання та оброблення банківської інформації, рідше – для планування і контролю в банках, і розглядалися як засіб скорочення ручної праці і зниження банківських витрат. Зараз інформаційні технології стали рушійною силою радикальних структурних змін у банківському бізнесі. Вони долають простір і час, відкриваючи банкам цілодобовий вихід на будь-які географічно віддалені ринки. Банки активно застосовують інновації у банківських інформаційних технологіях, таких як інформаційне оброблення даних та телекомунікації, а також інновації у фінансових технологіях, наприклад фінансовий інжиніринг та статистичний аналіз в оцінюванні ризиків.

У зв'язку з використанням нових банківських технологій експерти чекають у найближчі десятиліття кардинальних змін у взаєминах банків і клієнтів. У деяких західних країнах ці зміни вже почалися, зокрема, з появою так званих дистанційних банків. Дистанційний банк, використовуючи телефонні канали зв'язку і комп'ютерні технології, надає своїм клієнтам три види класичних банківських послуг: управління платіжними засобами, кредитування і управління заощадженнями. Сьогодні інформаційні і комунікаційні технології все ширше використовуються для залучення клієнтів, фінансові послуги активно пропонуються через Інтернет, а фізичні контакти банків з клієнтами поступово витісняються електронною поштою і зв'язками через комп'ютерні мережі. Це дозволяє добитися більшої індивідуалізації пропозиції банківських продуктів і послуг і надавати їх клієнтові в будь-якому місці та у будь-який час на його запит. У зв'язку з цим учені, експерти, практики все частіше ведуть мо-

ву про формування нової концепції віртуального банку, заснованого на інформаційних і комунікаційних технологіях.

За результатами узагальнення розглянутих напрямів трансформації банківської діяльності в епоху глобалізації здійснено їх систематизацію (див. рисунок). Вплив глобалізаційних процесів на національні банківські системи проявляється на двох рівнях: на макрорівні – через зміни у діяльності центральних банків і на мікрорівні – через реструктуризацію та трансформацію діяльності ділових банків.

На макрорівні такі зміни зумовлюють еволюцію цілей і завдань центральних банків, коригування грошово-кредитної політики в напрямі переходу до режиму таргетування інфляції, впровадження політики транспарентності, розробку механізмів запобігання та подолання кризових явищ у банківській діяльності, удосконалення регулювання та нагляду за діяльністю ділових банків. На мікрорівні вплив глобалізації проявляється у реструктуризації національних банківських систем через активізацію операцій злиття, придбання та поглинання банків, концентрацію банківського капіталу, впровадження глобальних інноваційних технологій, появу нових банківських послуг та технологій, зокрема таких, як дистанційний банкінг.

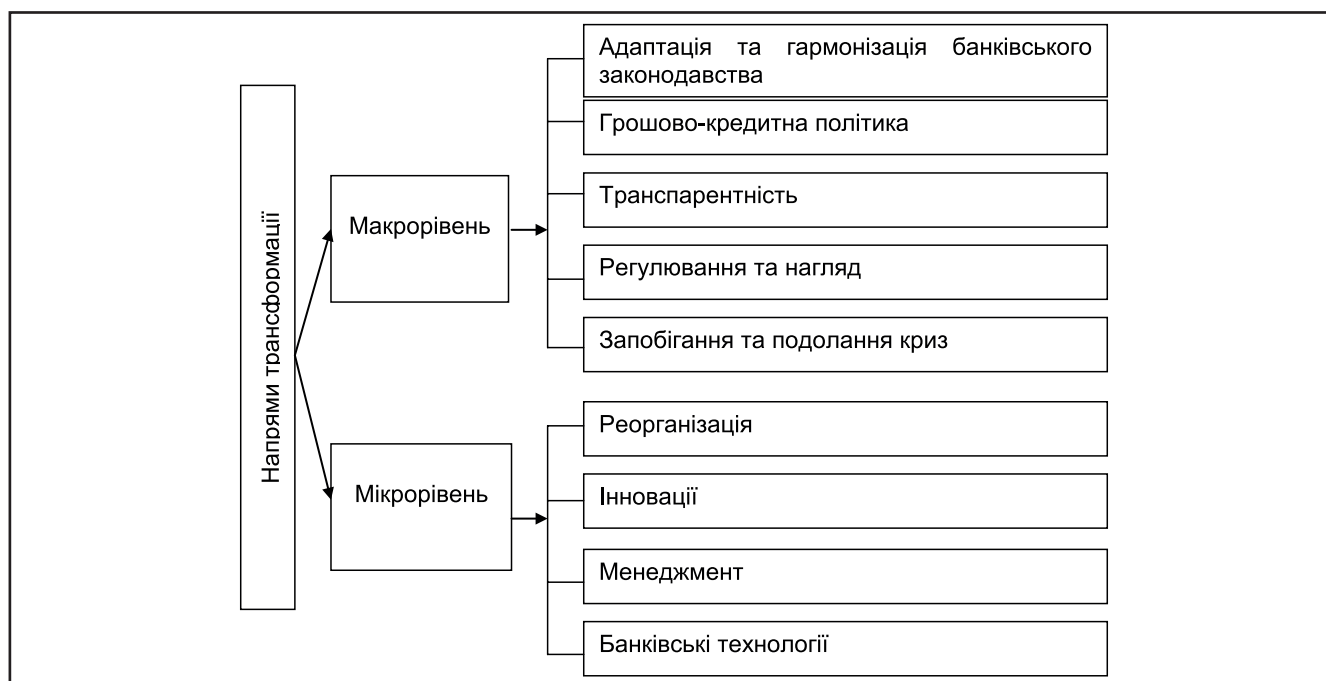
Цілком очевидно, що національна банківська система, з огляду на незначні обсяги капіта-

лу порівняно із транснаціональними банками, не може суттєво вплинути на світовий банківський ринок. Рівень капіталізації банківської системи характеризує ступінь довіри до банків та виступає одним із основних індикаторів розвитку системи, тому проблема капіталізації – це проблема формування фінансової основи банківської системи. Від якості та величини сукупного капіталу банків країни залежить надійність всієї економічної системи та динаміка її подальшого розвитку.

Вітчизняні банки роблять лише перші кроки щодо виходу на світовий фінансовий ринок, намагаючись витримувати конкуренцію в усіх напрямках діяльності. За такої ситуації форму участі українських банків у світових глобалізаційних процесах маємо підстави визначити як приєднання.

Висновки

Підсумовуючи відзначимо, що глобалізація фінансових ринків передбачає усунення бар'єрів між внутрішніми і міжнародними фінансовими ринками та розвитком багатоваріантних зв'язків між окремими секторами. В ідеалі на глобальному рівні капітал повинен вільно переміщуватися з внутрішнього на світовий ринок і навпаки. Він прямує в тому напрямі, який гарантує вищу норму прибутку і продуктивності порівняно з можливостями місцевого ринку. Виходячи з цього слід очікувати, що мобільність міжнародних потоків капіталу буде



Концептуальні напрями трансформації банківської діяльності під впливом глобалізації *

* складено авторами

зростати доти, доки світова економіка не буде характеризуватися відносною однорідністю.

Список використаних джерел

1. Важинський Ф.А. Антикризисное фінансове управління як економічна система / Ф.А. Важинський, А.В. Колодійчук // Науковий вісник НЛТУ України: зб. наук–техн. пр. – Львів: РВВ НЛТУ України, 2010. – Вип. 20.3. – С. 127–132.
2. Важинський Ф. А. Вплив корпоративного управління на вартість банку / Ф.А. Важинський, А.В. Колодійчук, П.П. Гаврилко // Стратегія і механізми регулювання промислового розвитку. – 2011. – Т. 2. – С. 215–222.
3. Важинський Ф.А. Сутність банківського іпотечного кредитування / Ф.А. Важинський, А.В. Колодійчук // Науковий вісник НЛТУ України: зб. наук.–техн. праць. – Львів: РВВ НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20.2. – С. 151–156.
4. Колодійчук А.В. Інформація як фактор інноваційного розвитку економіки / А.В. Колодійчук //

Формування ринкових відносин в Україні. – 2012. – №5/1(132). – С. 58–62.

5. Копиліук О.І. Стан банківської системи України в сучасних умовах господарювання / О.І. Копиліук, А.В. Колодійчук // Науковий вісник НЛТУ України. – 2012. – Вип. 22.11. – С. 190–196.

6. Офіційний сайт Світового банку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.worldbank.org/russian.

7. Central bank transparency: where, why, and with what effects? N. Nergiz Dincer Barry Eichengreen Working Paper 13003 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nber.org/papers/w13003>.

8. Doerig Hans-Ulrich von. Universalbank-Banktypus der Zukunft. Vorwärts-und Überlebensstrategien für Europas Finanzdienstleister / Hans-Ulrich von Doerig. – Bern, 1997.

9. Transparency and Federal Reserve Monetary Policy Jim Saxton (R-NJ), Chairman Joint Economic Committee United States Congress November 1997 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.house.gov/jec/>

УДК 351.824.1:330.341.1:338.45.021.8][477]

С.В. КУЙБИДА,

аспірант кафедри теоретичної та прикладної економіки ІПДО НУ «Львівська Політехніка»

Структурна перебудова національної економіки в умовах четвертої промислової революції

У науковій статті показано передумови розвитку четвертої промислової революції на наступні роки, визначено основні його чинники та наведено особливості, що визначатимуть структурну перебудову економіки. Проаналізовано тенденції та особливості розвитку національної економіки упродовж останніх років. Визначено ключові можливості та загрози для розвитку національної економіки в умовах четвертої промислової революції. Запропоновано стратегії розвитку економіки у майбутньому та механізм переходу України на шлях випереджаючого розвитку на основі інновацій. Визначено напрями досягнення випереджаючого розвитку: стимулювання високотехнологічного виробництва; широкомасштабне впровадження електронного урядування; впровадження технологій smart city; стимулювання розвитку ІТ сектору та капіталовкладень в інновації; стимулювання розвитку наукових досліджень.

Ключові слова: четверта промислова революція, технології, національна економіка, галузь, інновації, розвиток.

С.В. КУЙБИДА,

аспірант кафедри теоретической и прикладной экономики ИПДО НУ «Львовская Политехника»

Структурная перестройка национальной экономики в условиях четвертой промышленной революции

В научной статье наведены предпосылки появления и развития, приведены особенности четвертой промышленной революции на последующие годы и основные факторы, которые будут определять структурную перестройку экономики. Проанализированы тенденции и особенности развития национальной экономики в последние годы. Определены ключевые возможности и угрозы для развития национальной экономики в условиях четвертой промышленной революции.

Предложено стратегии развития экономики в будущем и механизм перехода Украины на путь опережающего развития на основе инноваций во время четвертой волны промышленной революции. Сформированы направления достижения опережающего развития: стимулирование высокотехнологичного производства; широкомасштабное внедрение электронного управления; внедрение технологий smart city; стимулирование развития ИТ сектора и капиталовложений в инновации; стимулирование развития научных исследований.

Ключевые слова: четвертая промышленная революция, технологии, национальная экономика, отрасль, инновации, развитие.

S. KUIBIDA,
postgraduate student, National University Lviv Polytechnic

Structural adjustment of the national economy in the conditions of the fourth industrial revolution

In the conditions of the cyclicity of economic transformations in Ukraine, it is urgently necessary to analyze the opportunities and threats of the development of the national economy and elaborate the strategies and plans for the structural adjustment of the national economy in the conditions of the fourth industrial revolution, which substantially actualizes the research of the chosen topic.

The aim of the research of this scientific article is to analyze the possibilities of structural adjustment of the national economy in the conditions of the fourth industrial revolution.

The article presents the assumptions for the occurrence and development of the fourth industrial revolution for the subsequent years. The features of the fourth industrial revolution and the main factors determining the structural adjustment of the economy have been described, namely: new technological changes, discoveries and accelerated development of STP, globalization of the world economic system, significant increase in labor productivity and the release of labor force; change of mechanisms of state regulation and expansion of mechanisms of self-regulation.

The tendencies and peculiarities of the development of the national economy during the last years have been analyzed and revealed, namely: increasing the influence of cyclicity, global crisis phenomena and internal reforms and transformations on conveyor of boom of economic growth in Ukraine; changes in the structure of consumption and accumulation in the national economy; changes in the sectoral and technological structure of the national economy; the decrease in the volume of capital investments in the field of long-term pay back period; high level of «shadow economy»; growth of dynamism of capital movements outside Ukraine; insufficient level of innovation; shortage of labor resources.

The key opportunities and threats for the development of the national economy in the conditions of the fourth industrial revolution have been presented. The main trends in the management of the fourth industrial revolution, according to which it is necessary to modernize the national economy, have been highlighted: the active introduction of digital technologies, the creation of surplus value through digital technology; the need for significant automation and innovation of production processes for increasing of productivity; adaptation of production structures to the needs of the consumer audience; creation of system platforms for production management and large organizational structures; restructuring of the economy with the active development of high-tech digital industries.

The strategies of economic development in the future have been proposed, namely: the strategy of gradual adaptation to new economic conditions with the stimulation of the development of information technologies and stimulation of innovations and knowledge economy development; the strategy of total advance, which in our opinion, can not be carried out instantly, and the implementation of this strategy is less realistic. The mechanism of transition of Ukraine to the path of rapid development on the basis of innovations during the fourth wave of the industrial revolution has been proposed.

The key opportunities and threats for the development of the national economy in the conditions of the fourth industrial revolution have been determined. The strategies of economic development in the future and the mechanism of Ukraine's transition to the path of forward-looking development on the basis of innovations during the fourth wave of the industrial revolution have been proposed. Formed

the directions for achieving of advanced development include: stimulating of high-tech production; large-scale implementation of e-government; introduction of smart city technology; stimulating of IT sector development and investment in innovations; stimulating of scientific research development.

Keywords: *the fourth industrial revolution, technology, national economy, industry, innovation, development.*

Постановка проблеми. Глибокі зміни в промисловості, що відбувались упродовж XVIII–XX ст. спричинили зростання механізації, поділу праці, індустріалізації виробництва, зростання продуктивності праці, що у свою чергу сприяло автоматизації, інформатизації, а далі – появі цифрових технологій, «цифрової економіки» пов'язаних з початком четвертої промислової революції, про яку говорили на 46-му Міжнародному економічному форумі в Давосі. Роботизація виробництва, поява нових технологічних платформ, біо- та нанотехнологій, інтернету речей, штучного інтелекту, криптовалютних розрахунків кардинально змінює світову та національну економіку. В умовах циклічності економічних перетворень в Україні, нагально необхідним є проведення аналізу можливостей і загроз розвитку національної економіки та напрацювання стратегій і планів дій структурної перебудови національної економіки, що суттєво актуалізує дослідження обраної тематики.

Аналіз останніх досліджень та публікацій.

Багато вітчизняних та зарубіжних науковців присвячують свої праці дослідженню перспективних напрямів розвитку четвертої промислової революції. Серед зарубіжних можна виділити праці таких авторів, як: Арон Р., Аджемоглу Д., Белл Д. Гелбрейт Дж., Друкер П., Коваль С., Ростон А., Ріфкін Дж., Робінсон Дж., Тоффлер Е., Хатч Ф. Шваб К., Шумпетер Й. та інші. Вітчизняні вчені також зробили значний внесок у розробку проблем перебудови національної економіки. Серед них варто виділити праці Антонюк Л., Березіна О., Геєць В., Гринкевич С., Данилишин Б., Жулин О., Іляшенко С., Лібанова Є., Матюшенко І., Ніколаєв Є., Семиноженко В., Туган-Барановський М., Федулова Л., Ханін І., Хвесик М., Шипуліна Ю. та інші. Проте, невіршеними залишились питання стратегії перебудови національної економіки в сучасних умовах.

Основною **метою статті** виступає аналіз можливостей та напрацювання стратегій структурної перебудови національної економіки в умовах четвертої промислової революції.

Виклад основного матеріалу. Третє тисячоліття визначається розгортанням промислової революції нового типу. Історично, перебудова економік XIX–XX ст. відбувалась у напрямку індустріалізації, продуктивнішого використання технологій, активного використання технічних засобів виробництва замість ручних засобів (трудових ресурсів). У світі активно почали розвиватись форми кооперації транснаціональних корпорацій (ТНК). Ключовими в різних секторах економіки стали використання електроніки та інформаційних технологій для автоматизації виробництва, а рушіями економічного прогресу – наукові дослідження. Все це підсилило інтерес до технологічних аспектів розвитку сучасного суспільства, його електронізації і цифровізації.

У ХХІст. все більше дослідників звертає увагу на те, що світ вступив в епоху цифрового виробництва та індустрії-4.0 [27]. Економісти пропонують сприймати концепцію «Індустрія 4.0» (The Fourth Industrial Revolution) як комплекс ідей по автоматизації виробництва на основі цифрових технологій. Четверта промислова революція (20–30-ті рр. ХХІ ст.–...) пов'язана з оцифровуванням, роботизацією усіх сфер життя та стиранням меж між людиною, технологіями і природою [7, с. 99]. Очевидними ознаками цифрової економіки стали: скорочення кількості працівників, які безпосередньо зайняті виробництвом, зміни в організації бізнесу, що визначаються появою моделей бізнесу з розподіленими структурами та з горизонтальною взаємодією. На Всесвітніх Форумі у Давосі у 2016–2018 роках тема оволодіння четвертою промисловою революцією, її впливу на економічне середовище та соціальний простір обговорювалися на основі дослідження К. Шваба (К. Schwab «The fourth industrial revolution»). У своїх роботах науковець наголошує на швидкості та масштабності змін спричинених четвертою промисловою революцією, необхідності задати нові рамки розуміння процесів, що відбуваються в межах світової економічної системи, необхідності структурної перебудови на мікро- та макрорівні національних економік,

створення нових платформ взаємозв'язку і координації між державою, приватним сектором та суспільством.

На думку К. Шваба, четверту промислову революцію («Індустрію 4.0», еру кібер) пов'язують зі злиттям технологій і стиранням меж між фізичними, цифровими і біологічними сферами. Комбінація технологій, нові способи збору й аналізу даних, адитивні технології виробництва, штучний інтелект, біотехнології, робототехніка, нанотехнології, автономні транспортні засоби, 3-D друк, інновації – усе це характеризує четверту промислову революцію [26]. Відбувається поява нових форм кооперації у вигляді технологічних платформ, Smart- або Digital-технологій (штучний інтелект, робототехніка, інтернет речей, 3-D друк, блокчейн, біотехнології, квантові обчислення), будуються технології мислення шляхом програмування [24, р. 112].

Ряд інновацій, які на думку експертів найближчим часом набудуть поширення, виглядає наступним чином: 2018 рік – хмарні сховища для всього; 2021 рік – інтерне-роботи і послуги; 2022 рік – інтернет речей, 3D-друк у виробництві; 2023 рік – імплантуючі технології, Big Data для прийняття рішень, зорові інтерфейси, цифрова присутність; 2024 рік – повсюдне програмування, 3D-друк в медицині; 2025-й – 3D-друк споживчих товарів, штучний інтелект в офісах; 2026 рік – автопілотуючі автомобілі, штучний інтелект в прийнятті рішень, розумні міста [24, р. 113].

Значні зміни будуть відбуватись і на ринку праці. У результаті впровадження автопілотного наземного транспорту, розвитку алгоритмів і робототехніки зникає робота не тільки у промисловості, а й у сфері послуг. За даними WEF, до 2020 року в розвинених державах кількість створених робочих місць на 5,1 млн позицій буде відставати від кількості скорочених.

Основними чинниками, що визначатимуть структурну перебудову економіки в умовах четвертої промислової революції будуть: нові технологічні зміни і відкриття та прискорений розвиток НТП; глобалізація світової економічної системи, суттєве підвищення продуктивності праці та вивільнення великої кількості робочої сили; зміна механізмів державного регулювання та розширення механізмів саморегуляції. На думку К. Шваба, економіка отримає нові можливості за допомогою чотирьох основних ефектів: суттєвого зростання очікувань з боку замовника; поліпшен-

ня якості продуктів; спільних інновацій; появи нових форм організації праці [26]. Це потребуватиме загальної зміни економічної стратегії та стратегії управління для забезпечення перерозподілу пропорцій робочої сили в економіці, вкладень капіталу, розміщення продуктивних сил та досягнення конкурентоздатності в нових економічних умовах.

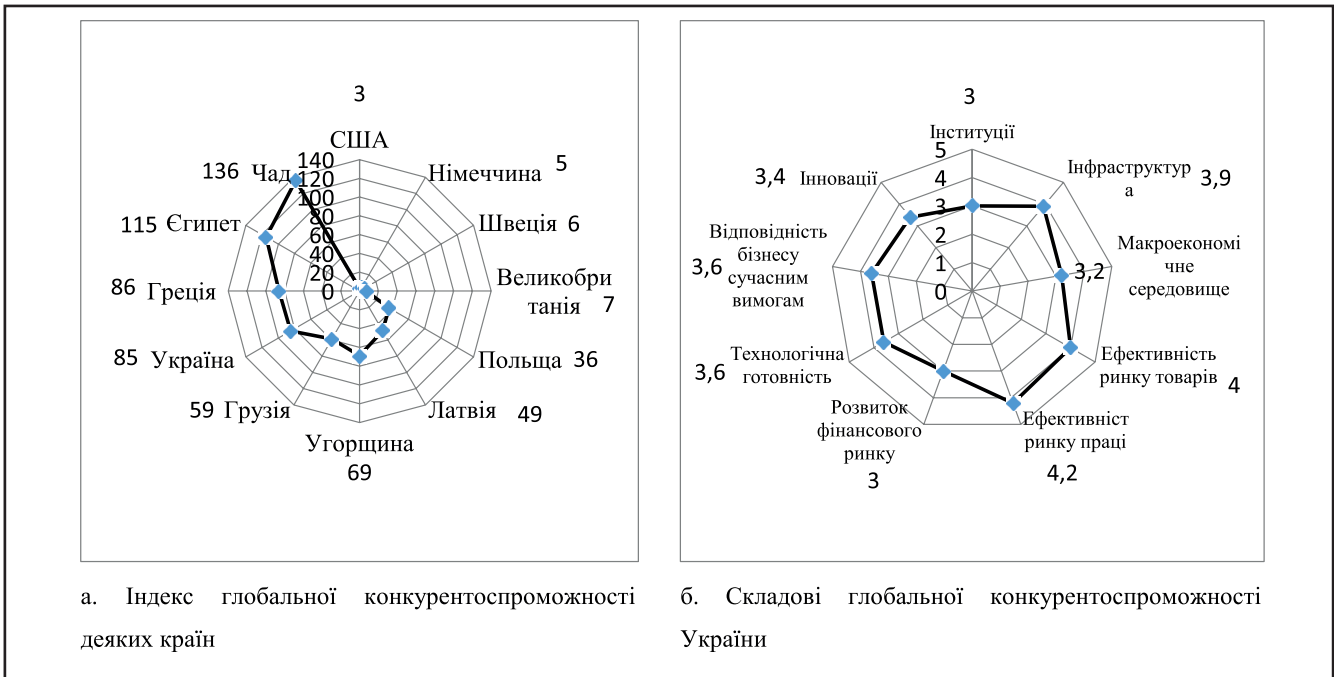
Щодо України, то на думку дослідників, її національне господарство перебуває на другій хвилі технологічного розвитку з незначними елементами третьої. Рівень конкурентоспроможності економіки України, порівняно із іншими державами світу є невисоким. Так, у 2017р серед держав світу Україна посіла 85 місце. Варто зазначити, що Польща в даному рейтингу перебувала на 36 місці, США на 3 місці. Динаміка індексу конкурентоспроможності України починаючи з 2012 року (73 місце) спадна [27], що є, звичайно, негативним явищем (рис. 1а., 1б).

Порівняно із іншими державами, слабкими місцями національної економіки України є: зловживання владними повноваженнями, недостатня якість інфраструктури, зростаюча інфляція, низький попит на якісну на продукцію, неефективність системи оподаткування, недостатня міцність банківської системи, недосконала модернізація виробничих процесів та недостатня інноваційність.

Тому, структурна перебудова національної економіки України буде реалізовуватись в умовах трансформаційного падіння та перехідного періоду, що накладеться на структурну кризу та спадний економічний цикл.

Характерними особливостями розвитку національної економіки України упродовж останніх років є:

1) посилення впливу циклічності, світових кризових явищ та внутрішніх реформ і трансформацій на уповільнення темпів економічного зростання після 2008р. та у 2013–2017рр. (після зростання ВВП України упродовж 2002–2008рр. із 42393 млн.дол.США до 179992 млн.дол. США у 2009 р. ВВП держави зменшилось на 34,9%, і поступово повернувши динаміку докризових років у 2013р. сягнуло 183319 млн.дол.США. У 2014р відбулось суттєве падіння на 28,1%, у 2015р. – на 31,3%. Таким чином у 2017р. ВВП України досягнуло рівня доларового еквіваленту 2005 року і становило 93270 млн. дол. США [11]). Незважаючи на номінальне зростання, спостерігається відносно невисокий рівень ВВП порівняно із розвиненими держава-



Рисунки 1. Конкурентоспроможність економіки України у глобальному вимірі 2016/2017рр. *

* – узагальнено автором на основі [12, 27]

ми, що частково визначається невисоким попитом на вітчизняні товари та послуги на зовнішніх ринках і нерозвиненістю внутрішнього ринку;

2) зміна структури споживання та нагромадження в економіці. Аналіз структури використання ресурсів у зведених національних рахунках України засвідчив, що у 2017 р. порівняно з 2016 р. відбулося зменшення частки кінцевого споживання (на 1,0 %) переважно через перерозподіл використаних ресурсів на користь збільшення експортних поставок (на 0,3%) та проміжного споживання (на 0,3 %). Але лише 4,7% загального обсягу ресурсів в економіці було використано у 2017 р. на валове нагромадження основного капіталу, що менше на 0,2 % ніж у 2016 р. Задоволення потреб економіки відбувалося за рахунок поступового збільшення експортованої

продукції. Попри те, що питома вага імпорту у загальному обсязі пропозиції ресурсів на внутрішньому ринку збільшилася у 2017 р. порівняно з 2016 р. на 0,2 % (до 18,9 %) (табл. 1);

3) зміни у галузевій структурі національної економіки, що супроводжувались падінням частки промислового виробництва (із 17,4 % ВВП переробної промисловості у 2000р. до 14,2.% у 2017р. [11]), скороченням сільськогосподарського виробництва (із 14,0 % ВВП сільського господарства у 2000р. до 10,3% у 2017р. [11]), зростання, спричинених ринковими механізмами ціноутворення, обсягів внутрішньої торгівлі та підвищення послуг з надання інформації, фінансових послуг, а також операцій на ринку нерухомості;

4) зміни галузевої та технологічної структур, що зорієнтовані на забезпечення сировинного, а не

Таблиця 1. Структура пропозиції та використання ресурсів в економіці України, %*

Назва показника	Роки					
	2000	2005	2010	2015	2016	2017
Пропозиція ресурсів						
Випуск в основних цінах	75,2	78,3	77,1	76,5	76,4	76,3
Імпорт товарів і послуг	19,6	17,6	18,8	18,9	18,7	18,9
Використання ресурсів						
Проміжне споживання	46,2	47,7	46,3	45,0	44,6	44,3
Кінцеві споживчі витрати	25,7	26,6	29,5	32,7	31,0	30,0
Валове нагромадження	6,7	7,6	6,3	5,1	4,9	4,7
Експорт товарів і послуг	21,4	17,9	17,7	17,6	17,6	17,4

* – узагальнено автором на основі [11]

високотехнологічного експорту в Україні. Загальний невисокий рівень експорту (коефіцієнт співвідношення імпорту товарів та послуг та експорту товарів та послуг становить 1,12% у 2016р. [11]), що призводить до загальної інфляційної нестабільності (упродовж останніх чотирьох років індекс споживчих цін січень до грудня відповідного року: 112,1% у 2014р., 148,7% у 2015р.; 113,9% у 2016р.; 114,4% у 2017р. 113,7 [11];

5) зменшення обсягів капітальних інвестицій у галузі тривалого терміну окупності, зокрема сировинної промисловості та підвищення рівня капіталізації галузей зі швидкою інвестиційною віддачею;

6) високий рівень «тінізації економіки». Так, за попередніми розрахунками у I кварталі 2017 року рівень тіньової економіки склав 37% від офіційного ВВП, що на 6 відсоткових пунктів менше за показник I кварталу 2016 року [13];

7) зростання динамічності руху капіталів за межі України та притоку іноземних інвестицій в Україні;

8) невисокий рівень інновацій в економіці та оновлення основних фондів підприємств та технологічного експорту. За даними Світового Банку (World bank), частка високотехнологічного експорту окремих держав становить: Сінгапуру – 67%, США – 27%, Німеччини – 17%. Латвії – 13%, Польщі – 8%; України – 7% [30];

9) брак трудових ресурсів в результаті трудової міграції, особливо у прикордонних регіонах України.

Найбільш складними загрозами з точки зору потреб структурної модернізації та адаптації національної економіки до революції «Індустрія 4.0», є [3]: загострення глобальної конкурентної боротьби за інноваційні та інтелектуальні ресурси; ймовірність закріплення низькотехнологічного характеру національної економіки та погіршення умов участі в міжнародному поділі праці; вичерпання поточних конкурентних переваг галузей економіки України, орієнтованих на зовнішній попит, внаслідок подорожчання імпортованих ресурсів; відсутність ефективних механізмів перерозподілу капіталу від традиційних до науково-технологічних секторів економіки; недостатній рівень використання інноваційного потенціалу як головного чинника адаптаційних можливостей економіки та зміцнення національної конкурентоспроможності.

Головними трендами в управлінні четвертої промислової революції, відповідно до яких необхідно модернізувати національну економіку є: активне впровадження цифрових технологій, створення

додаткової вартості за допомогою цифрових технологій; необхідність суттєвої автоматизації та інноваційності виробничих процесів для зростання продуктивності праці; адаптація виробничих структур під бажання споживацької аудиторії; створення системних платформ для управління виробництвами та великими організаційними структурами; реструктуризація економіки із активним розвитком високотехнологічних цифрових галузей.

Серед додаткових можливостей, якими можна буде скористатись на етапі настання четвертої промислової революції для України будуть: загальне зростання попиту на продукцію та послуги у світовому масштабі; підвищення якості виробництва товарів та послуг; загальне підвищення фондівіддачі та зменшення трудозатрат; можливості для збільшення продуктивності; полегшення можливостей підготовки спеціалістів он-лайн; поява нових форм організації праці та утримання робочої сили; більша ефективність бізнесу за рахунок зменшення затратності виробництва; побудова сервісної економіки нового типу; значний рівень індивідуалізованості підприємницької діяльності; стимулювання чесних конкурентних відносин; суттєве зростання значимості боротьби за інтелектуальний капітал та розвиток економіки знань; розвиток інтернету речей (Internet of Things – IoT), що дозволяє змінити та додати нові функції речам, під'єднавши їх у мережі, розвиток розумних міст; поява крипто валют (біткойнів), що поєднані у блокчейни, що видозмінить фінансову систему майбутнього, див. (табл. 2).

Стосовно України, то, незважаючи на економічний спад, вона має значний потенціал для інноваційного розвитку. Україна входить до TOP-50 інноваційних економік світу за даними агенції Bloomberg (41-ша позиція). При цьому, найменш ефективною складовою інноваційності економіки України є держава (державне регулювання). Зважаючи на викладене вище щодо зменшення ролі держави в умовах четвертої промислової революції, у майбутньому цей фактор буде менш значущим. За наявними даними [28; 23], у 2015 р. у світових рейтингах знань та інновацій Україна зайняла достатньо високі позиції: за створенням знань – 14-ту; за ефективністю використання інновацій – 15-ту; за обсягами видатків на освіту – 18-ту; за кількістю поданих заявок на патентування – 19-ту; за кількістю випускників ВНЗ у галузі науки і техніки – 20-ту; за кількіс-

Таблиця 2. Продуктові і технологічні інновації, породжені ІV промисловою революцією, що впливатимуть на національну економіку*

№ з/п	Інновація	Можливості для перебудови національної перебудови
1	Можливість on-line-навчання	Доступ до якісної освіти, швидка адаптація навчальних курсів до потреб ринку
2	Електронні побутові прилади, підключені до Інтернету	Узгоджена взаємодія побутових приладів, їх зв'язок із мережами
3	Електронний банкінг, інтернет-бізнес (інтернет-торгівля, віртуальні підприємства тощо), що розглядаються як єдина система	Спрощення розрахунків та фінансових транзакцій, гнучкість і адаптивність до змін умов зовнішнього середовища
4	3D-друк промислових і побутових продуктів	Індивідуалізація виробництва, можливість споживача самостійно виготовити те, що йому потрібно
5	Автоматичні безлюдні заводи, до яких через Інтернет підключені продукти, які вони виробляють, та їх споживачі	Зниження собівартості, підвищення продуктивності, адаптивне виробництво і логістика, кастомізація продукції. Об'єднання попиту і пропозиції
8	Нові форми організації праці. Поширення дистанційної форми організації праці	Зручний графік роботи, самостійне планування робочого часу, можливість працювати у будь-якій країні, не виходячи з дому, чи з будь-якого місця без обов'язкової присутності в організації-роботодавці
9	Штучний інтелект в управлінні	Підвищення якості управлінських рішень, швидкість реагування
10	Різке прискорення технологічних змін	Зростання продуктивності в економіці, вивільнення трудових ресурсів. Збільшення затребуваності висококваліфікованої праці
11	Електронне врядування	Швидкісні он-лайн комунікації між органами влади та громадянами, можливість дистанційного вирішення питань. Зменшення ролі держави та необхідності державного втручання

* – узагальнено автором на основі джерел [19; 1; 8; 9]

тюд працівників у сфері надання знаннєємних послуг – 39-ту. За даними агенції Bloomberg [21]. За складовими глобального інноваційного індексу Україна займає високі позиції за фактором продуктивності, виробничої доданої вартості, концентрації наукових досліджень, інтенсивністю досліджень та розробок (рис. 2а., 2б).

Україна у глобальному інноваційному індексі займає 41 місце, значення якого становить 56,77. Серед держав, які потрапили до рейтингу, перше місце займає Німеччина 85,54. Близькими по рейтингу з Україною виявилися Чорногорія, Катар, Таїланд і Монголія, а лідерами рейтингу стали Швейцарія, Швеція та Нідерланди [16]. Очевидно, що ключовим фактором «четвертої промислової революції» є розвиток технологій і науки. На поточному етапі, якщо звернути увагу на бюджет України на 2016–2018 роки, то можна помітити, що витрати на науку скорочуються [11]. Проте, Україна, займає доволі сильні позиції за світовим індексом талантів (рис. 3а., 3б). Окрім того, незважаючи на незначні вкладення у науковий сектор та невисоку кількість наукових кадрів (на 1 тис. населення 3,7 тис.ос.),

потенціал науково-дослідного сектору України залишається на високому рівні, про що свідчать результати рейтингу за індексом науки OECD

Узагальнюючи можна ствердити, що для України є можливою реалізація двох ключових стратегій розвитку економіки в умовах настання четвертої промислової революції :

І. Поступова адаптація до нових економічних умов зі стимулюванням розвитку інформаційних технологій та стимулювання інновацій і розвитку економіки знань.

До прикладу, Кабінетом Міністрів України заплановано: до 2020 року досягнути покриття широкосмуговим доступом до інтернетом понад 70–80% території України; збільшити показники розвитку цифрової інфраструктури (3млрд.дол. США щорічного притоку інвестицій у цифрову інфраструктуру) [18]. Передбачено, що такі зміни можуть мати суттєвий вплив на національну економіку, а саме на [18]: підвищення темпів зростання ВВП країни (до 6% у 2020р.); збільшення кількості підприємств, що випускають цифрові продукти, та робочих місць фахівців цифрової сфери (300–400тис. робочих місць); перехід на

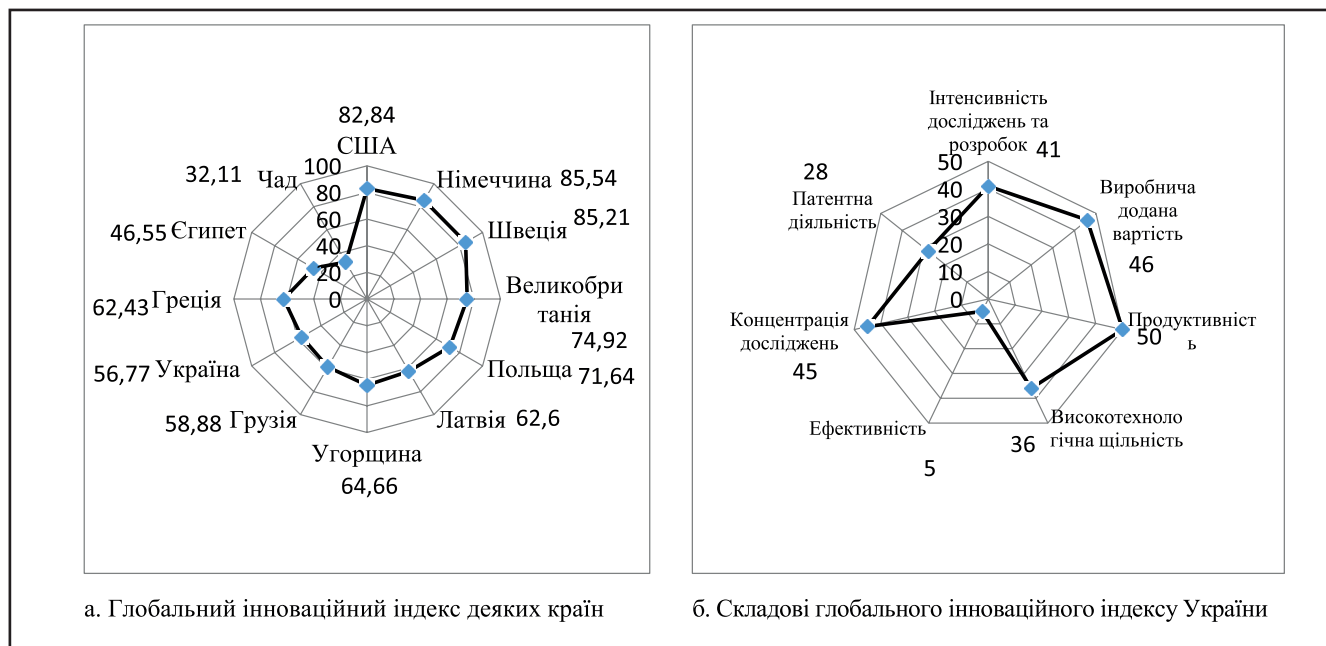


Рисунок 2. Інноваційний індекс України у глобальному вимірі у 2016/2017р. *

* – узагальнено автором на основі [27]

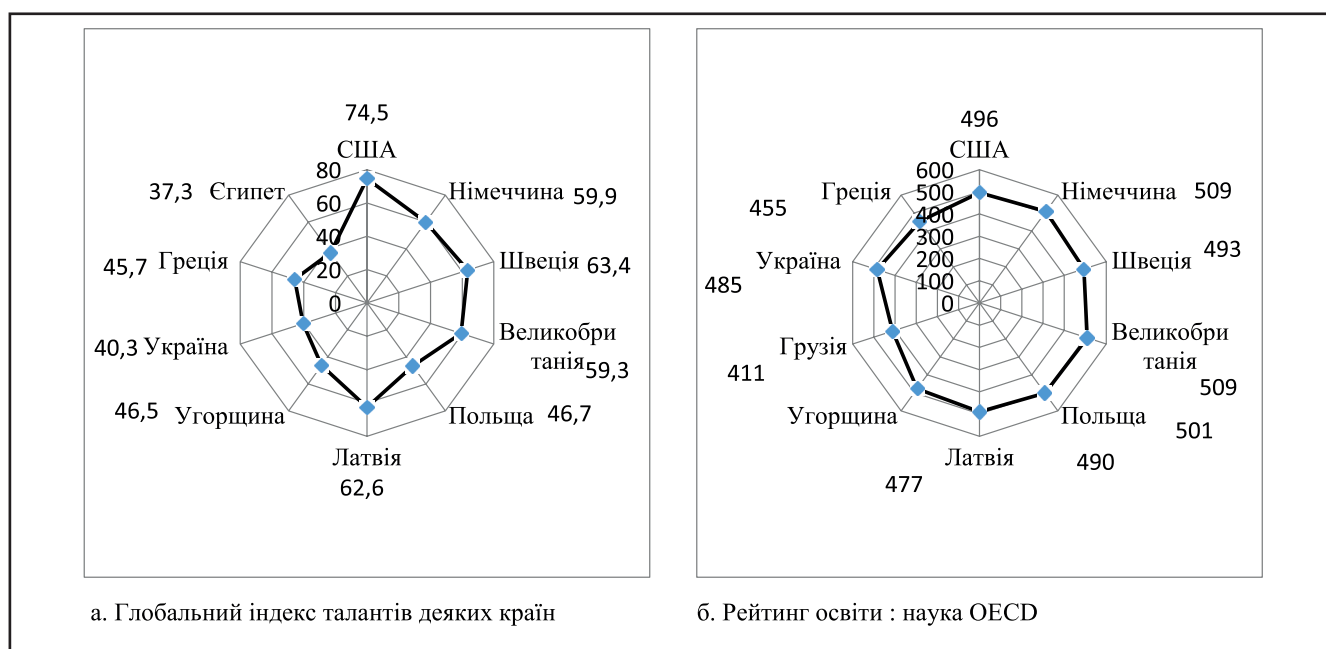


Рисунок 3. Індекс талантів та індекс науки України у глобальному вимірі 2015р. *

* – узагальнено автором на основі [25, 28]

безготівкові розрахунки у 97 %; зростання цифрового експорту на 25%; побудова дорожніх карт цифрових змін у агросекторі, машинобудуванні, легкій промисловості, енергетиці, туризмі, гірничо-добувній промисловості.

II. Стратегія тотального випередження, яку на нашу думку не можливо здійснити миттєво, і реалізація даної стратегії є менш реалістичною і передбачає швидку адаптацію національної економіки до четвертої промислової революції.

Для стимулювання розвитку цифрової економіки Україні варто орієнтуватись на Цифровий порядок денний для Європи [22]. Окрім того, зараз Кабінетом Міністрів України схвалена «Концепція розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018–2020 роки». Відповідне рішення було прийнято на засіданні уряду 17 січня 2018рр. Відповідно до стратегії передбачено розвиток телекомунікаційних мереж, спеціалізованої інфраструктури, наприклад, для підтримки

безпеки на транспорті, обчислювальна IT-інфраструктура для підтримки сервісів та систем – електронного квитка, інтелектуальних транспортних систем, прогнозування трафіку, автономного водіння та інших. Наступним кроком має бути Big Data, штучний інтелект [17].

У сучасних умовах розвитку національної економіки серед ТОП перспективно привабливих для заінвестування галузей експертами визначено такі галузі:

Фармацевтична та медична галузі. Іноземні інвестори відзначають наявність в Україні кваліфікованого кадрового потенціалу, відносно незайнятість ринку, а також державні програми підтримки бізнесу у галузі фармацевтики. Вони вважають, що українські виробничі потужності мають значний потенціал для нарощування [14].

IT галузь, інформаційні технології та комунікації. Український IT-сектор далі зростає (так, у 2016 р. відбулось зростання обсягів експорту галузі на 3 млрд.дол.США з загальним річним приростом 20,0%. У 2017р. в IT-секторі працювало 120 тис. осіб, у 2012 їх було вдвічі менше – 42,4 тис. Але в цій сфері теж існує небезпека «відтоку мізків». За 2015–2016 рр. з України виїхало близько 9 тисяч фахівців, також планують покинути Україну 80% випускників вузів, які здобувають освіту у сфері інформаційних технологій. Тому зараз важливо створити сприятливий клімат для інвестицій у галузь [2];

Агровиробництво. У 2016 продукція сільського господарства зайняла 42% в структурі експорту – зростання в порівнянні з 2015 роком склало 4,5%. Збільшилися поставки в Африку, Азію і ЄС. Експорт переорієнтувався на ці регіони і зменшився в країни СНД [2];

Виробництво альтернативних джерел енергії. На сьогоднішній день в Україні електрична енергія з відновлюваних джерел виробляється на вітроелектростанціях, сонячних електростанціях, малих гідроелектростанціях та ТЕС/ТЕЦ на біомасі та на когенераційних установках на біогазі. Загалом понад 150 юридичних осіб та 265 об'єктів відновлюваної електроенергетики приєднані до об'єднаної енергетичної мережі та реалізують «зелену» електроенергію споживачам [4].

Для того, щоб забезпечити розвиток цифрових технологій та адаптуватись до умов четвертої промислової революції необхідним є дотримання ряду умов: стимулювання (матеріальне й мораль-

не) креативної інноваційної діяльності, переважно позитивне; формування інноваційної інфраструктури; розвиток інтелектуального капіталу та інноваційної культури (складової інтелектуального капіталу), що розглядається як соціокультурний механізм формування інноваційної поведінки людини та є однією з основних складових інноваційно-сприятливого середовища [20, с. 237].

Узагальнюючи результати дослідження, пропонуємо пріоритетні напрями та основні заходи для реалізації випереджаючого соціально-економічного розвитку України в умовах четвертої промислової революції:

1. Розробка стратегії структурної перебудови національної економіки в умовах четвертої промислової революції.
2. Стимулювання високотехнологічного виробництва та високотехнологічного експорту, розвитку інновацій.
3. Широкомасштабне впровадження електронного урядування на усіх рівнях. Впровадження технологій smart city.
4. Стимулювання розвитку IT сектору та капіталовкладень в інновації.
5. Стимулювання розвитку наукових досліджень.

Основна проблема полягає у правильному виборі пріоритетних напрямів інноваційного та технологічного розвитку, для реалізації яких є необхідні та достатні умови. Доведено, що виділити та обґрунтувати перспективні з комерційної точки зору напрями науково-технологічного інноваційного розвитку України можна на основі поєднання [10, с. 69]: маркетингових прогнозів, для виявлення найбільш імовірних тенденцій зміни споживчого попиту на різних товарних ринках; експертних оцінок стану розвитку науки і техніки для визначення можливостей втілення наявних і перспективних науково-технічних розробок у нові продукти й технології, які б відповідали запитам споживачів як існуючим, так і майбутнім. Механізм переходу України на шлях випереджаючого розвитку під час четвертої хвилі промислової революції наведений на рис. 4.

При цьому, реформування та змін потребує як державного управління, так і сектор бізнесу. Отже, основним завданням влади на цьому етапі повинні бути законодавчі зміни, що стосуються стимулювання та підтримки розвитку малого бізнесу. Адже саме малі підприємства є основою інноваційного розвитку будь-якої економіки. У той самий час сучасний вітчизняний бізнес потребує реформування, адже більшість галузей, у



Рисунк 4. Механізм переходу на шлях випереджаючого розвитку*

* – власна розробка автора

яких проводиться господарська діяльність, є вже технологічно застарілими і не відповідають сучасним потребам. І, перш за все, увагу необхідно приділити розвитку людського капіталу, який виражається рівнем інтелекту, знаннями та досвідом працівників. Досягнути цього можна за рахунок активізації концепції безперервної освіти, що передбачає постійне та багаторівневе навчання працівників, яке проводиться і через систему електронного навчання [9, с.14].

Висновки

Отже, підсумовуючи вищезазначене, можна зробити висновок про те, що для України важливим завданням є вибір та реалізація стратегії розвитку економіки в умовах настання четвертої промислової революції на основі поступової адаптації до нових економічних умов зі стимулюванням розвитку інформаційних технологій

та стимулювання інновацій і розвитку економіки знань, що буде зорієнтована на:

- стимулювання високотехнологічного виробництва та високотехнологічного експорту, розвитку інновацій; широкомасштабне впровадження електронного урядування на усіх рівнях; впровадження технологій smart city; стимулювання розвитку ІТ сектору та капіталовкладень в інновації; стимулювання розвитку наукових досліджень; реформуванні фінансового сектору; побудові дорожніх карт цифрових змін у агросекторі, машинобудуванні, легкій промисловості, енергетиці, туризмі, гірничо-добувній промисловості. Для стимулювання розвитку цифрової економіки Україні варто орієнтуватись на Цифровий порядок денний для Європи. Перспективними з точки зору подальших досліджень можуть стати дослідження розвитку потенціалу української економіки.

Список використаних джерел

1. 4-я промышленная революция в Давосе [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://expert.ru/2016/01/21/chetvertaya-promyshlennaya-revolyutsiya>.
2. 5 галузей української економіки, які чекають на інвестиції [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://news.finance.ua/ua/news/-/397755/5-galuzej-ukrayinskoji-ekonomiku-yaki-chekayut-na-investytsiyi>.
3. Аналітична записка «Щодо основних засад структурно-інноваційної політики України» Національного інституту стратегічних досліджень при Президенті України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://old.niss.gov.ua/Monitor/Monitor14/01.htm>.
4. Виробництво електричної енергії з відновлюваних джерел в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://moesonce.com/ukraine/virobnictvo-elektrichnoi-energii-z-vidnovlyuvanih-dzherel-v-ukraini.html>.
5. Глобальний інноваційний індекс [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.epravda.com.ua/news/2016/01/19/577315>.
6. Глобальні економічні тренди та Україна без майбутнього [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.epravda.com.ua/publications/2017/07/17/627005>.
7. Жулин О. В. Перспективи і загрози соціально-економічного розвитку України в умовах Четвертої промислової революції / О. В. Жулин // Економіка та управління на транспорті. – 2017. – Вип. 4. – С. 97–108.
8. Индустрия 4.0: что такое четвертая промышленная революция? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://hi-news.ru/business-analytics/industriya-4-0-cto-takoe-chetvertaya-promyshlennaya-revolyuciya.html>.
9. Ілляшенко С. М. Перспективи і загрози четвертої промислової революції та їх урахування при виборі стратегій інноваційного зростання / С. М. Ілляшенко, Н. С. Ілляшенко // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2016. – № 1. – С. 11–21.
10. Ілляшенко С. М. Концептуальні засади маркетингового прогнозування стратегічних напрямів науково-технологічного інноваційного розвитку України на основі експертних оцінок / С. М. Ілляшенко // Вісник національного університету «Львівська політехніка». Проблеми економіки та управління. – 2010. – № 668. – С. 68–74.
11. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
12. Позиція України в рейтингу країн світу за індексом глобальної конкурентоспроможності 2016–2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://edclub.com.ua/analitika/pozyciya-ukrayiny-v-reytingu-krayin-svitu-za-indeksom-globalnoyi-konkurentospromozhnosti-1>.
13. Рівень тіньової економіки у I кварталі 2017 року склав 37% ВВП [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/News/Detail?lang=uk-UA&id=f1af7de3-9a52-427b-8445-949e29169f1b&title=RivenTinovoiEkonomikiUIKvartali2017-RokuSklav37-Vvp>
14. Топ-5 галузей економіки, які першими в Україні прийматимуть зарубіжних інвесторів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.epravda.com.ua/publications/2015/12/8/570529>.
15. Україна. Економічний огляд 3 жовтня 2017 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://pubdocs.worldbank.org/en/298951507019475876/Ukraine-Economic-Update-October-2017-uk.pdf>.
16. Україна поліпшила свій показник у Глобальному інноваційному індексі [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://ua.censor.net.ua/n444233>.
17. Уряд схвалив Концепцію розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018–2020 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.kmu.gov.ua/news/uryad-shvaliv-konceptsiyu-rozvitku-cifrovoyi-ekonomiki-ta-suspilstva-ukrayini-na-2018-2020>.
18. Цифрова економіка. Навіщо це Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://minfin.com.ua/ua/2017/11/29/31212131>.
19. Четвертая промышленная революция, или как перестать беспокоиться по поводу курса доллара [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://politota.dirty.ru/chetviortaia-promyshlennaia-revoliutsiia-984132>.
20. Шипуліна Ю. С. Інноваційна культура як основа сприятливого середовища інноваційного розвитку організації: методичні засади оцінки / Ю. С. Шипуліна // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2013. – № 1. – С. 236–246.
21. Bloomberg помістив Україну у ТОП-50 інноваційних економік світу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.pravda.com.ua/news/2016/01/19/7095939>.
22. Digital Agenda for Europe // European Commission [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ec.europa.eu/digital-agenda/digital-agendaeurope>.
23. Human Development Report. The Rise of the South: Human Progress in a Diverse World [Електронний ресурс].

– 2015. – Режим доступу: http://hdr.undp.org/sites/default/files/2015_human_development_report_1.pdf.

24. Matyushenko I. Yu. Prospects of development of converging technologies in countries of the world and Ukraine for solving global problems: monograph. Kharkiv: Sole Proprietor L. M. Liburkina, 2017. – 448 p.

25. Pisa 2015 Results. Excellence and equity in education [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://www.keepeek.com/Digital-Asset-Management/oecd/education/pisa-2015-results-volume-i_9789264266490-en#.Wncsoahl-Uk#page1.

26. Schwab K. The Fourth Industrial Revolution. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://www.foreignaffairs.com/articles/2015-12-12/fourth-industrial-revolution>.

27. The Global Innovation Index. The Human Factor in Innovation. 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.globalinnovationindex.org/content/page/gii-full-report-2015>.

28. The global talent index report : the outlook to 2015 [Електронний ресурс] // Режим доступу: http://www.globaltalentindex.com/pdf/Heidrick_Struggles_Global_Talent_Report.pdf.

29. The third industrial revolution [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://www.economist.com/node/21553017>.

30. The world bank ВВП [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.worldbank.org>.

Reference

1. The 4th Industrial Revolution in Davos (2016), available at: <http://expert.ru/2016/01/21/chetvertaya-promyshlennaya-revoljutsiya>.

2. 5 sectors of the Ukrainian economy that are waiting for investment, available at: <https://news.finance.ua/ua/news/-/397755/5-galuzej-ukrayinskoyi-ekonomiky-yaki-chekayut-na-investytsiyi>.

3. Analytical note «On the Basic Principles of Structural-Innovative Policy of Ukraine of the National Institute for Strategic Studies under the President of Ukraine», available at: <http://old.niss.gov.ua/Monitor/Monitor14/O1.htm>.

4. Production of electric power from renewable sources in Ukraine, available at: <http://moesonce.com/ukraine/virobnictvo-elektrichnoi-energii-z-vidnovlyuvanih-dzherel-v-ukraini.html>.

5. Global Innovation Index (2016), available at: <https://www.epravda.com.ua/news/2016/01/19/577315>.

6. Global economic trends and Ukraine without the future (2017), available at: <https://www.epravda.com.ua/publications/2017/07/17/627005>.

7. Zhulyn O. V. (2017), «Perspectives and threats of socio-economic development of Ukraine in the conditions of the Fourth Industrial Revolution», *Ekonomika ta upravlinnia na transporti*, vol. 4, pp. 97–108.

8. Industry 4.0: What is the Fourth Industrial Revolution?, available at: <http://hi-news.ru/business-analitics/industriya-4-0-cto-takoe-chetvertaya-promyshle nnaya-revoljuciya.html>.

9. Illiachenko S. M. (2016), «Perspectives and threats of the fourth industrial revolution and their consideration when choosing strategies for innovation growth», *Marketynh i menedzhment innovatsij*, no. 1, pp. 11–21.

10. Illiachenko S.M. (2010), «Conceptual bases of marketing forecasting of strategic directions of scientific and technological innovation development of Ukraine on the basis of expert assessments», *Visnyk natsional'noho universytetu «L'vivs'ka politekhniky»*. *Problemy ekonomiky ta upravlinnia*, no. 668, pp. 68–74.

11. Official site of the State Statistics Service of Ukraine, available at: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

12. The position of Ukraine in the world ranking according to the index of global competitiveness 2016–2017 (2017), available at: <http://edclub.com.ua/analitika/pozyciya-ukrayiny-v-retyngu-krayin-svitu-za-indeksom-globalnoyi-konkurentnospromozhnosti-1>.

13. The level of the shadow economy in the first quarter of 2017 amounted to 37% of GDP (2017), available at: http://www.me.gov.ua/News/Detail?lang=uk-UA&id=f1af7de3-9a52-427b-8445-949e29169f1b&title=RivenTinovoiEkonomikiUIK_vartali2017-RokuSklav37-Vvp.

14. Top 5 branches of economy, which will be the first in Ukraine to accept foreign investors (2015), available at: <https://www.epravda.com.ua/publications/2015/12/8/570529>.

15. Ukraine. Economic Review October 3, 2017, available at: <http://pubdocs.worldbank.org/en/298951507019475876/Ukraine-Economic-Update-October-2017-uk.pdf>.

16. Ukraine has improved its indicator in the Global Innovation Index, available at: <https://ua.censor.net.ua/n444233>.

17. The Government approved the Concept for the Development of the Digital Economy and Society of Ukraine for 2018–2020, available at: <https://www.kmu.gov.ua/ua/news/uryad-shvaliv-koncepciyu-rozvitku-cifrovoyi-ekon-omiki-ta-suspilstva-ukrayini-na-2018-2020>.

18. Digital economy. Why is it Ukraine?, available at: <https://minfin.com.ua/ua/2017/11/29/31212131>.

19. The Fourth Industrial Revolution, or how to stop worrying about the dollar, available at: <https://politota.dirty.ru/chetviortaia-promyshlennaia-revoliutsiia-984132>.

20. Chypulina Iu.S. (2013), «Innovative culture as the basis of a favorable environment for the organizations innovative development: methodological principles of evaluation», Marketynh i menedzhment innovatsij, no. 1, pp. 236–246.

21. Bloomberg has placed Ukraine in the top 50 innovative economies in the world (2016), available at: <http://www.pravda.com.ua/news/2016/01/19/7095939>.

22. Digital Agenda for Europe // European Commission, available at: <http://ec.europa.eu/digital-agenda/digital-agenda-europe>.

23. Human Development Report. The Rise of the South: Human Progress in a Diverse World (2015), available at: http://hdr.undp.org/sites/default/files/2015_human_development_report_1.pdf.

24. Matyushenko I. Yu. (2017), Perspektivy rozvytku konverhentnykh tekhnolohij u krainakh svitu ta Ukrainy dlia vyrychennia hlobal'nykh problem [Prospects for the development of convergent technologies in the countries

of the world and Ukraine for solving global problems], Sole Proprietor L. M. Liburkina, Kharkiv, Ukraine.

25. Pisa 2015 Results. Excellence and equity in education [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://www.keepeek.com/Digital-Asset-Management/oecd/education/pisa-2015-results-volume-i_9789264266490-en#.Wncsoahl-Uk#page1.

26. Schwab K. (2015), «The Fourth Industrial Revolution», available at: <https://www.foreignaffairs.com/articles/2015-12-12/fourth-industrial-revolution>.

27. The Global Innovation Index. The Human Factor in Innovation (2015), available at: <https://www.globalinnovationindex.org/content/page/gii-full-report-2015>.

28. The global talent index report : the outlook to 2015 [Електронний ресурс] // Режим доступу: http://www.globaltalentindex.com/pdf/Heidrick_Struggles_Global_Talent_Report.pdf.

29. The third industrial revolution, available at: <http://www.economist.com/node/21553017>.

30. The world bank GDP, available at: <http://www.worldbank.org>.

УДК 51–7:519.862:330.341.1–048.44(477+100)

А.В. КОЛОДІЙЧУК,

к.е.н., доцент, Ужгородський торговельно–економічний інститут Київського національного торговельно–економічного університету

Становлення сучасних інформаційно–комунікаційних наддержав у світі: особливості розвитку макромоделей та уроки для України

У статті визначено особливості розвитку індійської, бразильської, російської, європейської, американської та китайської моделей становлення інформаційного суспільства і становлення ІТ–індустрії. Зокрема, характеристичний аналіз моделей здійснено за такими критеріями, як особливості ведення ІКТ–бізнесу у країні, особливості розвитку інноваційної інфраструктури, рівень стартапізації ІКТ–сектору, рівень, обсяги та характер державної підтримки розвитку сфери інформаційних технологій, рівень розвитку інтернет–технологій. Виявлено суспільно–політичні передумови та соціально–ідеологічні умови розгортання процесів комп'ютеризації у вищезазначених макроекономічних моделях. Введено в науковий обіг поняття «інформаційно–комунікаційна наддержава» і обґрунтовано його зміст та значення.

Ключові слова: інформаційно–комунікаційні наддержави, розвиток макроекономічних моделей, інформаційні доктрини, технополіси, технопарки, інтернет–піратство, ІТ–інновації, електронне урядування.

А.В. КОЛОДІЙЧУК,

к.э.н., доцент, Ужгородский торгово–экономический институт Киевского национального торгово–экономического университета

Становление современных информационно–коммуникационных сверхдержав в мире: особенности развития макромоделей и уроки для Украины

В статье определены особенности развития индийской, бразильской, русской, европейской,

американской и китайской моделей становления информационного общества и становления ИТ-индустрии. В частности, характеристический анализ моделей осуществлен по таким критериям, как особенности ведения ИКТ-бизнеса в стране, особенности развития инновационной инфраструктуры, уровень стартапизации ИКТ-сектора, уровень, объемы и характер государственной поддержки развития сферы информационных технологий, уровень развития интернет-технологий. Выявлено общественно-политические предпосылки и социально-идеологические условия развертывания процессов компьютеризации в вышеназванных макроэкономических моделях. Введено в научный оборот понятие «информационно-коммуникационная сверхдержава» и обоснованы его содержание и значение.

Ключевые слова: информационно-коммуникационные сверхдержавы, развитие макроэкономических моделей, информационные доктрины, технополисы, технопарки, интернет-пиратство, ИТ-инновации, электронное управление.

A. KOLODIYCHUK,
PhD, Associate Professor of Uzhgorod Trade and Economic Institute
of the Kyiv National Trade and Economic University

The formation of modern information and communication superpowers in the world: peculiarities of the development of macromodels and lessons for Ukraine

The article describes the features of the development of the Indian, Brazilian, Russian, European, American and Chinese models of the formation of the information society and the formation of the IT industry. In particular, the characteristic analysis of models made by such criteria as the features of the ICT business transaction in the country, features of the development of innovation infrastructure, level of start-ups in ICT sector, the level, scope and nature of state support for the development of the sector of information technology, level of the development of Internet technologies. Socio-political preconditions and socio-ideological conditions for the deployment of computerization processes in the aforementioned macroeconomic models are revealed. The concept of «information and communication superpower» was introduced into the scientific circle and its contents and meaning was substantiated.

Keywords: information and communication superpowers, development of macroeconomic models, information doctrine, technopolises, technoparks, Internet piracy, IT innovations, e-government.

Постановка проблеми. У світлі сучасних трансформаційних геополітичних, гео економічних та ідеологічних структурних зрушень, які трапилися після ліквідації Організації Варшавського Договору, зникнення соцтабору країн та розпаду СРСР, а також зі значним розвитком інформаційно-комунікаційних технологій, розростанням інформаційного простору, його квазізагальної доступності, значним і поступальним розвитком ЗМІ, спостерігається декілька основних інформаційних течій, які пов'язані зі змінами суспільно-політичного устрою в тих чи інших державах світу: 1) загальна ера демократії у світі, яка наступила у 1991 р. після перемоги США та інших демократичних країн з ринковою економікою у Холодній війні – найбільш поширена на сьогодні інформаційна доктрина; 2) розвиток концепції багатополярного світу.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питанням дослідження сучасних світових інфор-

маційно-комунікаційно-технологічних трендів присвячено чимало експертних та аналітичних матеріалів, особливо зарубіжних, проте вони зазвичай носять занадто фрагментарний характер, а тому непридатні для одержання повноцінних наукових результатів. З іншого боку, в науковій літературі існує значна прогалина з приводу актуальних перестановок потенційних центрів прийняття рішень у сфері ІКТ на світовій арені. Тим не менше, вивченню процесів взаємодії між головними гравцями на світовому ринку цифрових технологій, міжнародного руху капіталу для розвитку ІТ-сектора, виокремлення національних особливостей ведення високотехнологічного бізнесу у провідних країнах світу присвячені праці таких науковців, як: С. Агзамходжаєв, М. Баслакова, К. Брюмер, Г. Граббе, М. Дружинін, С. Комлев, Є. Леонтьєва, В. Ломакін, А. Ревенко, Є. Хесін, С. Юрков та інші. Проте питання становлення сучасних інформаційно-комунікаційних наддер-

жав взагалі майже не розглядалося і тому воно потребує детального вивчення.

Мета статті – визначити особливості розвитку сучасних інформаційно–комунікаційних наддержав і виявити корисний досвід їхнього застосування в реаліях української економіки.

Виклад основного матеріалу. Під інформаційно–комунікаційними наддержавами розуміються провідні країни світу у сфері інформаційно–комунікаційних технологій, які володіють значним потенціалом виробництва високотехнологічної ІКТ–продукції та надання ІКТ–послуг, потужними кадровими ресурсами сфери ІТ, залучені до виконання масштабних ІКТ–проектів сучасності або виступають ключовими центрами генерування комп’ютерних інновацій на світовому високотехнологічному ринку. Кожна з інформаційно–комунікаційних наддержав володіє потужним ІТ–сектором економіки, що робить їх передовими і найбільш конкурентоспроможними на світовому ринку цифрових технологій; не є секретом і те, що це один із інструментів поширення свого геополітичного і гео економічного впливу у світі вищеперелічених держав. Кожна з цих ІТ–макромоделей має свої особливості. Так, бразильська модель спирається в основному на стартапи, що вирощуються в інкубаторах–акселераторах (таких як «Aceleradora.net», «Startup Farm», «21212.com» і т.д.), причому в розгалуженій їх мережі по всій країні, включаючи не лише найбільші, але й великі і середні міста країни; підприємства навчилися дуже швидко копіювати популярні електронні сервіси і відомі західні ІСТ–продукти, а наявність вхідних бар’єрів на бразильський ринок робить західні ІТ–корпорації середнього рангу неконкурентоспроможними порівняно з місцевими підприємствами аналогічного профілю. З великими ІТ–корпораціями централізовано налагоджена серйозна кооперація: зв’язками з «Microsoft» займається організація «Інститут інновацій», а з Силіконовою Долиною США – асоціативне утворення «Бразильські інноватори». Бразилія – друга у світі країна по кількості користувачів соцмереж «Фейсбук» та «Твіттер», половина населення має постійний доступ до Всесвітньої Інтернет–мережі, що свідчить про величезний потенційний споживчий ринок продукції ІКТ–технологій. Уряд головно ставку робить на розвиток академічної науки, постійне підвищення кваліфікації і виро-

щування цілого класу ІТ–шників у країні. З іншого боку, тут немає Силіконових долин, як у США, де був би сконцентрований великий комп’ютерний та комунікаційний бізнес на одній невеликій території, а є регіональна стартап–мережа, яка охоплює всю країну. Це посприяло перетворенню ІТ–сектора з кустарного в мале і середнє ІКТ–підприємництво, але дуже поширене і розгалужене, що безумовно чинить позитивний вплив на розвиток бразильських регіонів в соціально–економічному плані. Слабкою стороною бразильської моделі є те, що бразильська інвестиційна біржа «BOVESPA» [6] не настільки ліквідна, як аналогічні китайська та індійська; це дуже утруднює вхід значних інвестицій в бразильський ІКТ–сектор. Крім того, дається взнаки те, що Бразилія в основному – ринок запозичених комп’ютерних інновацій, а тому в неї поки що дуже слабкий власний інноваційний ІКТ–потенціал. Особливості індійської моделі розвитку ІКТ наступні: 1) вона тяжіє до американського досвіду, зокрема концентрації в рамках спеціальних «кремнієвих» долин, зокрема в м. Бангалорі ще у 1978 році створено аналог каліфорнійської долини – Міжнародний парк високих технологій, у якому продукується третина індійського експорту продукції ІКТ; 2) Індія володіє другою за чисельністю в світі спільнотою ІКТ–спеціалістів (після США). Їх налічується в цій країні близько 10 млн. чол.; 3) в основному індійські спеціалісти в області ІКТ зорієнтовані на офшорне програмування, а цей аутсорсинг якраз характерний саме для країн з низьким рівнем розвитку ІКТ–технологій, фахівці у сегменті комунікацій зорієнтовані на телемаркетинг; 4) незважаючи на велику чисельність ІКТ–працівників, їхня кваліфікація порівняно з іншими великими країнами світу значно нижча, тому Індію не можна назвати повноцінною комп’ютерною державою. Значно більш технологічно потужніший за індійську ІКТ–індустрію китайський ІТ–сектор, який здатен на рівних конкурувати зі своїми американськими компаніями–конкурентами. Особливості китайського ІТ–чуда: 1) в пріоритеті для китайської інтернет–економіки – висококваліфіковані кадри, діє механізм рекрутингу колишніх спеціалістів з провідних американських ІТ–фірм; 2) китайський ІТ–сектор, який забезпечує максимальний вклад у щорічний ріст китайського ВВП, має потужні конкурентні позиції у світі (китайські ком–

панії «Alibaba», «Baidu», «LeEco», «China Mobile», «Tencent Holdings»), а національний ринок ІТ-технологій має протекціоністський захист, передусім від західних компаній; 3) в Китаї в Сюньані споруджується власний аналог каліфорнійської кремнієвої долини, що є частиною великого китайського інноваційного трикутника «Тяньцзінь–Пекін–Хебей». Слід зазначити, що китайська модель комп'ютерної революції, на відміну від описаних вище бразильської та індійської, є високотехнологічною і спрямована на розробку кардинально нових цифрових технологій, а не на виконання рутинних та допоміжних комп'ютерних аутсорсингових операцій. На китайському ринку працюють величезні за оборотом компанії–аналоги західних комп'ютерних брендів компаній (наприклад, китайський текстовий месенджер «WeChat» – аналог «WhatsApp», «Baidu» – аналог браузера «Google», «Енциклопедія Байду» – аналог «Вікіпедії», кампусна мережа «Ren Ren» – китайська відповідь «Facebook», «Sina Weibo» – гібридна версія «Twitter», «Youku Tudou» – аналог «YouTube»), проте вони отримані доходи від обороту вкладають в кардинально нові технологічні комп'ютерні системи; це дуже яскравий приклад того, як китайський економічний шлях постійного удосконалення забезпечує його передовий характер у світі. Російська модель побудови і функціонування ІКТ-сектора відзначається в першу чергу висококваліфікованими ІТ-кадрами, сконцентрованими насамперед поблизу великих університетів країни (російська комп'ютерно–університетська трійка – Москва, С.–Петербург, Новосибірськ). Сам ІТ-сектор в рази менший за бразильський і значно менш конкурентоспроможний порівняно з китайським та американським, проте володіє значним потенціалом для подальшого розвитку. На роль замінників силіконових долин у країні претендують такі великі за розмірами і масштабами діяльності ІТ-технопарки та ІТ-технополіси: 1) технопарк «Жигулівська долина» у м. Тольятті Самарської області, закладений у 2010 році; 2) ІТ-парк–технополіс «Хімград», відкритий у 2009 році у м. Казані; 3) Новосибірський академічний технопарк, закладений у 2007 році. Поки що, саме ця технопаркова тріада становить інфраструктурну основу функціонування російської моделі ІКТ. Крім того, для Росії характерна сильна державна (організаційна, фінансова, законодавча, фіс-

кальна, соціальна допомога і забезпечення) підтримка розвитку ІТ-сектора економіки, вінцем якої став масштабний інноваційний проект «Сколково». На відміну від американського та європейського ринків, де витрати на аутсорсинг становлять біля 2% від сукупної величини ІТ-затрат, у російських компаній на своєму ринку високих технологій ця стаття витрат в середньому складає 0,4% від сумарних витрат на ІКТ, що свідчить про те, що у них аутсорсинг може стати одним із головних пріоритетів в майбутньому. Ще одна цікава особливість російського підходу, який відрізняє його від кустарних індійських та бразильських ІТ-виробництв – це системна галузева інформатизація секторів федеральної економіки, в першу чергу це банківський сектор, транспорт та паливно–енергетичний комплекс. Головна проблема 90-х років – інтернет–піратства, в цілому вирішена, на відміну від бразильської та індійської моделей, де це одна з головних з їхніх рис. Особливо цікавою є американська модель розвитку ІКТ-сфери, оскільки всі вона є родоначальником всіх ключових відкриттів у даній сфері, до сьогодні задає тренд у сегменті комп'ютерних інновацій і зберігає футурологічний потенціал ІКТ-домінування у світі. Особливості американської моделі лідерства в ІКТ-сфері: 1) в країні знаходиться не лише одна комп'ютерна Кремнієва Долина в м. Пало–Альто, а ціла плеяда подібного роду ІКТ-долин з диференційованим ухилом на різні сегменти ІКТ-індустрії: спеціалізований в основному на прикладних комп'ютерних технологіях Інноваційний трикутник (RTP – Research Triangle Park) Північної Кароліни, провідний центр інтернет-технологій – техаський ІТ-кластер в Остіні, технологічний кластер програмування Сан–Дієго в Каліфорнії; 2) головними центрами стартапізації в країні є не окремі розкидані по регіонах бізнес-акселератори, а саме вищеназвані інформаційно–комунікаційні територіально–виробничі комплекси, в яких «виросшують» інтернет–стартапи, фармастартапи, софтверстартапи, хардверстартапи, ІoT–стартапи, мобільні стартапи, криптостартапи); 3) на сьогоднішній день США володіють найбільшим у світі ринком ІКТ-послуг, його об'єм – це більша половина від загальносвітового, який становить бл. 900 млрд. дол. США станом на 2016 рік (для порівняння – український ринок у загальносвітовому вартісному

об'ємі ІКТ-послуг володіє часткою в 0,35%), що дозволяє цій країні багато в чому диктувати правила гри (точніше в особі т.зв. конгломерату FAANG – п'ять найбільших ІТ-компаній США: «Facebook», «Amazon», «Apple», «Microsoft», «Alphabet») (материнська компанія – «Google») для інших ринкових гравців, ключові позиції мають США і на світовому ринку ІТ, який становить 2 трлн. дол. США станом на початок 2016 року; 4) багато американських ІТ-компаній («Uber», «Apple», «Twitter», «Microsoft», «Mozilla» тощо), як і в ЄС, залежать від притоку до них іноземної інтелектуальної робочої сили (особливо з країн третього світу), причому у значних масштабах; 5) кадрові питання для американської моделі розвитку ІТ особливо гостре, адже високотехнологічний сектор в цій країні вже відчуває значний дефіцит (за прогнозними підрахунками експертів [4], в найближче десятиліття попит на кваліфікованих фахівців ІКТ в США становитиме 1,4 млн. вакансій, а пропозиція – лише 0,4 млн. осіб), що загрожує американській моделі значним спадом і падінням конкурентоспроможності, бо відбувається перерозподіл ресурсів з іншими моделями не на користь американської; 6) державна допомога ІТ-сектору (програма «Tech Hire 2015» стосувалася стимулювання збільшення чисельності інженерних кадрів – програмістів), в порівнянні з російським, несистемна, фрагментарна, непослідовна і не носить попереджувального характеру, в результаті чого федеральний ІКТ-сектор переживає глибоку кризу, яка постійно наростає; 7) механізм венчурного фінансування зорієнтований в основному на вклад у вирішення кадрової проблеми (венчурні фонди «AME Cloud Ventures», «Trinity Ventures», «Partech Ventures»), на зарубіжне інвестування (венчурні корпоративні фонди «Intel Capital», «Accel», «Garage Technology Ventures»), а не на кардинально нові розробки, що ще стає одним головним гальмом у процесі функціонування американської моделі; 8) американська модель, як і інші, опирається на потужну університетську складову підготовки ІКТ-спеціалістів і активізації комп'ютерних інновацій (Каліфорнійський, Стенфордський університети), а також на сильну бізнес-інкубаторну складову («500 Startups», «Plug&Play», «RocketSpace Incubator»). Європейська концепція функціонування ІТ-індустрії базується на ряді наступних ключових підходів:

високий рівень конкуренції на ІКТ-ринку, жорсткий відбір кваліфікованого ІТ-персоналу (превалювання методу «батога» над пільгами і преференціями, як у всьому світі), надмірна забюрократизованість ринку праці для ІТ-фахівців, активне втручання європейських наднаціональних органів управління у справі європейського ІКТ-сектору, полікультурний й поліетнічний характер ринку високих технологій у ЄС, що неодмінно відображається на його строкатості. Великими країнами ІТ-центрами у рамках європейського об'єднання є Ірландія, Великобританія, Німеччина, Швеція, Естонія та Португалія. Як і для бразильської моделі, для європейської також характерна розгалужена стартап-мережа бізнес-акселераторів сфери ІТ (це спеціалізовані організації-акселератори «Startup Bootcamp Berlin», «Hub:raum», бізнес-інкубатори «Rocket Internet», «Hitfox Group»). Сильною стороною європейської моделі є венчурний бізнес ІТ-профілю (відомі компанії-фонди та приватні бізнес-ангели інвестиційних ІКТ-проектів «Cherry Ventures», «EarlyBird», «e.ventures», «Point 9 Capital», «WestTech Ventures»). Крім того, саме європейська модель з-поміж усіх розглянутих серйозно концентрується на е-урядуванні, адже дві країни-члени ЄС – Фінляндія та Естонія, входять до трійки країн світу з повним електронним урядуванням. Державна підтримка в рамках європейської моделі організації ІКТ-ринку диференціюється залежно від країни і носить в основному фіскальний характер пільг. Так, у Франції венчурні ІТ-проекти отримують податкові пільги до 40% від обсягу вкладених в них коштів.

Висновки

Отже, бразильська та індійська моделі еволюціонують поки що на початкових етапах розвитку процесів діджиталізації, російська модель має значний потенціал розвитку, європейська модель в довготерміновій перспективі нежиттєздатна і великою мірою утопічна, оскільки вона потребує величезних і дуже якісних ресурсів при доволі низьких результатах віддачі, американська та китайська моделі найбільш конкурентоспроможні, високотехнологічні і ефективні на сьогоднішній день у світі. Для України досвід потенційних наддержав у напрямку інформатизації є дуже повчальним і вона може обрати одну з

представлених моделей (оскільки вони досяжні в недалекому майбутньому, вони наближені багато в чому до вітчизняних умов тощо) або поєднання декількох вищеописаних зразків. Інформаційно-комунікаційні технології настільки пронизали систему суспільно-політичного устрою в сучасних країнах, що не є перебільшенням заявити, що саме вони стали важливою компонентою, яка цей суспільно-політичний устрій в держави визначає. Наявність електронних ЗМІ з різносторонніми поглядами та доступність соціальних мереж вже стали «лакмусовим» критерієм визначення типу суспільно-політичного режиму в тій чи іншій країні.

Список використаних джерел

1. Бушуев С.Д. Современные подходы к развитию методологий управления проектами / С.Д. Бушуев, Н.С. Бушуева // Управление проектами та розвиток виробництва : Зб. наук. пр. – Луганськ : СНУ ім. В. Даля, 2005. – № 1 (13). – С. 5–19.
2. Вожинський Ф.А. Антикризисное фінансове управління як економічна система / Ф.А. Вожинський, А.В. Колодійчук // Науковий вісник НЛТУ України: зб. наук-техн. пр. – Львів: РВВ НЛТУ України, 2010. – Вип. 20.3. – С. 127–132.
3. Вожинський Ф.А. Механізм регулювання інвестиційної діяльності в регіоні / Ф.А. Вожинський, А.В. Колодійчук // Науковий вісник НЛТУ України : зб. наук-техн. праць. – Львів: РВВ НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20.7. – С. 138–143.
4. Офіційний сайт Міжнародної організації праці » [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ilo.org/global/lang-en/index.htm>
5. Шевчук Л.Т. Світовий і вітчизняний досвід створення і функціонування бізнес-інкубаторів / Л.Т. Шевчук, А.В. Колодійчук // Регіональна економіка. – 2013. – №1. – С. 178–184. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/regek_2013_1_24.
6. Site oficial do intercambio de investimentos brasileiro «BOVESPA» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bmfbovespa.com.br/pt_br/

УДК 657.451

Л.І. ПРОХОРОВА,
к.в.н., доцент кафедри обліку і аудиту Національного університету харчових технологій
В.О. КОЗАЧЕНКО,
студентка Національного університету харчових технологій

Особливості обліково-аналітичного забезпечення витрат за економічними елементами та статтями калькуляції на виробничих підприємствах

У статті досліджено сутність обліково-аналітичного забезпечення та його значення для контролю за витратами виробничого підприємства у розрізі економічних елементів та статей калькуляції. Здійснено огляд класифікації витрат за видами витрат, інформаційного забезпечення обліку операцій з операційними витратами, розкрито головні аспекти методології аналізу витрат за економічними елементами та статтями калькуляції на підприємстві.

Ключові слова: витрати, економічний елемент, обліково-аналітичне забезпечення, інформаційне забезпечення, статті калькуляції, операційні витрати, управлінський облік, аналіз.

Л.И. ПРОХОРОВАЯ,
к.э.н., доцент кафедры учёта и аудита
Национального университета пищевых технологий
В.А. КОЗАЧЕНКО,
студентка Национального университета пищевых технологий

Особенности учетно-аналитического обеспечения расходов по экономическим элементам и статьям калькуляции на производственных предприятиях

В статье исследована сущность учетно-аналитического обеспечения и его значение для контроля за расходами производственного предприятия в разрезе экономических элементов и статей калькуляции. Осуществлен обзор классификации расходов по видам затрат, информационного обеспече-

ния учета операций с операционными расходами, раскрыто главные аспекты методологии анализа затрат по экономическим элементам и статьям калькуляции на предприятии.

Ключевые слова: *расходы, экономический элемент, учетно–аналитическое обеспечение, информационное обеспечение, статьи калькуляции, операционные расходы, управленческий учет, анализ.*

L. PROHOROVA,

*Candidate of economic sciences Associate Professor of Department of Accounting and Auditing
National university of food technologies*

V. KOZACHENKO,

Student National university of food technologies

Features of accounting and analytical provision of costs of cost elements and articles costing at production enterprises

In the article, the essence of accounting and analytical support and its importance for controlling the costs of a production enterprise in the context of economic elements and calculation articles are investigated. Was reviewed of the classification of expenses by types of costs, information support for recording transactions with operating expenses, disclosed the main aspects of the methodology of cost analysis for economic elements and calculation articles in the enterprise.

Key words: *costs, economic element, accounting and analytical support, information support, costing articles, operating expenses, management accounting, analysis.*

Постановка проблеми. Проблема виживання в конкурентному середовищі на сьогоднішній день є однією з найбільш актуальних для підприємств. Для забезпечення стабільності функціонування і отримання бажаних економічних вигод, менеджмент будь-якого суб'єкта підприємницької діяльності повинен володіти зрозумілою, доречною і змістовною інформацією, яка б допомагала в прийнятті ефективних управлінських рішень. Інформаційні потреби тих осіб в організації, які приймають управлінські рішення, полягають у тому, щоб одержувати інформацію про ресурси для здійснення діяльності, витрати що спричиняються діяльністю та фінансові результати.

Для виробничих підприємств, зокрема, харчової промисловості, велике значення має облік і контроль над витратами, а також, дослідження і прогнозування їх поведінки. Обрання правильного підходу до формування витрат собівартості дозволить більш ефективно використовувати активи підприємства і збільшити отримувані прибутки. Тому, актуальність даного дослідження полягає в розкритті особливостей обліку і аналізу витрат за економічними елементами та статтями калькуляції задля можливості вибору найефективнішого методу контролю і управління операційними витратами підприємства, зважаючи на специфіку діяльності та цільового спрямування управлінського обліку. Отже, якісна фінансова

інформація необхідна для : калькулювання собівартості продукту, прийняття управлінських рішень і побудови системи планування та управлінського контролю в організації.

Об'єктом дослідження виступають витрати за економічними елементами та статтями калькуляції. Предметом дослідження є визначення обліково–аналітичного забезпечення витрат за економічними елементами та статтями калькуляції для розробки ефективної системи її контролю та управління.

Метою статті є дослідження впливу як фінансового, так і управлінського обліку та економічного аналізу на ефективність управління витратами за економічними елементами та статтями калькуляції підприємств харчової промисловості.

Завданням дослідження даної теми є визначення економічної сутності витрат за економічними елементами, статтями, методами калькуляції та показників ефективності управління ними і особливостей калькулювання собівартості продукту з метою прийняття управлінських рішень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями обліково–аналітичного забезпечення обліку витрат за економічними елементами та статтями калькуляції займалися: Олійник С.О., Шубалий О.М., Рябенко Г.М., Резніченко Ю.С., Югас Е.Ф., Старенька О.М., Бутинець Ф.Ф., Скрипник М.І., Шиманська А.А., Чернелевський Л.М., Осадча Г.Г. та інші.

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

Одною з найрозповсюдженіших класифікацій витрат є поділ їх за економічними елементами та статтями калькуляції.

Економічний елемент витрат – це сукупність економічно однорідних витрат, яка визначає що саме витрачається на виробництво і в якій сумі по підприємству загалом, не враховуючи види діяльності і види виробленої продукції.

Згідно з Положенням (Стандартом) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» передбачається загальне групування витрат за економічними елементами для усіх підприємств [1]. Детально перелік і склад витрат наведений в табл. 1 [2; 3].

На відміну від економічних елементів, класифікація витрат за статтями калькуляції допомагає зрозуміти склад використаних ресурсів, залежно від напрямків їх використання.

Перелік і склад статей може встановлюватись самостійно підприємством з обов'язковою регламентацією даного аспекту в обліковій політиці. Як свідчить вітчизняна практика та результати досліджень науковців, промислові підприємства можуть використовувати такі статті калькуляції [4]:

1. Сировини і матеріали.
2. Купівельні комплектуючі вироби, напівфабрикати, роботи і послуги виробничого характеру сторонніх підприємств і організацій.
3. Паливо й енергія на технологічні цілі.
4. Зворотні відходи (вираховуються).
5. Основна заробітна плата.
6. Додаткова заробітна плата.
7. Відрахування на соціальне страхування.

8. Витрати на утримання і експлуатацію устаткування.

9. Загальновиробничі витрати.

10. Втрати від браку.

11. Інші виробничі витрати.

12. Попутна продукція (вираховується).

Облік витрат здійснюється залежно від того, якого типу витрати понесені. В аналітиці операцій додається стаття витрат. Економічні елементи відображаються за певними рахунками бухгалтерського обліку.

Облік витрат на підприємствах може вестись трьома способами [5, ст. 309; 6]:

- за допомогою рахунків класу VIII «Витрати за елементами» – малими та неприбутковими організаціями;
- за допомогою рахунків класу IX «Витрати діяльності» – всіма іншими підприємствами;
- за допомогою рахунків класів VIII і IX – підприємствами, які мають намір вести облік одночасно за обома класами рахунків.

Порівняння питомої ваги відповідних елементів витрат за кілька звітних періодів дозволяє виявити зміни рівня витрат, обумовлені ступенем кооперування, впровадження нової техніки. Тому, аналіз витрат за елементами починається насамперед із оцінки структури витрат, макет розрахунків якого представлений у табл. 2.

При аналізі за економічними елементами важливо досліджувати не тільки структуру та зміну питомої ваги, а й зміни загалом в межах одного елемента (горизонтальний аналіз) протягом декількох періодів. Необхідно досліджувати всі фактори, які

Таблиця 1. Перелік та склад витрат за економічними елементами

Елемент витрат	Деталізація витрат
Матеріальні витрати	сировина й матеріали, які використані як основні та допоміжні матеріали, куповані напівфабрикати та комплектуючі вироби, придбане у сторонніх підприємств і організацій будь-яке паливо та енергія всіх видів, тара й тарні матеріали, будівельні матеріали, запасні частини, інші матеріальні витрати, які відображають вартість виконаних для підприємства робіт і послуг виробничого і невиробничого характеру, витрати на МШП, які були використані чи понесені в операційній діяльності.
Витрати на оплату праці	заробітна плата за окладами й тарифами, надбавки та доплати до тарифних ставок та посадових окладів у розмірах, передбачених діючим законодавством, премії та заохочення, матеріальна допомога, компенсаційні виплати, оплата відпусток та іншого невідпрацьованого часу, інші витрати на оплату праці.
Відрахування на соціальні заходи	відрахування на обов'язкове соціальне страхування, на індивідуальне страхування персоналу підприємства, відрахування на інші соціальні заходи
Амортизація	сума нарахованої амортизації основних засобів, інших необоротних матеріальних активів та нематеріальних активів
Інші операційні витрати	Інші витрати операційної діяльності, що не увійшли в попередні 4 елементи (наприклад, витрати на проведення аудиту, податки, збори та інші обов'язкові платежі, витрати зі страхування ризиків і т.д.)

Таблиця 2. Макет для аналізу операційних витрат за економічними елементами [7]

№ пп	Елемент витрат	Сума витрат, тис.грн.		Питома вага витрат, %		Відхилення	
		за попередній рік	за звітний рік	за попередній рік	за звітний рік	тис. грн.	%
A	B	C	D	E	F	G	H
1	Матеріальні затрати	ф.2 р.2500 гр.4	ф.2 р.2500 гр.3	$1C/6C*100$	$D/6D*100$	$1D-1C$	$1F-1E$
2	Витрати на оплату праці	ф.2 р. 2505 гр.4	ф.2 р.2505 гр.3	$2D/6C*100$	$D/6D*100$	$2D-2C$	$2F-2E$
3	Відрахування на соціальні заходи	ф.2 р.2510 гр.4	ф.2 р.2510 гр.3	$3C/6C*100$	$D/6D*100$	$3D-3C$	$3F-3E$
4	Амортизація	ф.2 р.2515 гр.4	ф.2 р.2515 гр.3	$4C/6C*100$	$4D/6D*100$	$4D-4C$	$4F-4E$
5	Інші витрати	ф.2 р.2520 гр.4	ф.2 р.2520 гр.3	$5C/6C*100$	$D/6D*100$	$5D-5C$	$5F-5E$
6	Разом	$1C+...+5C$	$1D+...+5D$	100	100	$6D-6C$	-

вплинули на дані зміни, а також фактори, якими можна вплинути на певні витрати у майбутньому.

Щоб визначити резерви зниження витрат на виробництво продукції необхідно проаналізувати витрати за їх функціональними ролями у виробничому процесі, тобто – за статтями калькуляції (залежно від зв'язку з виробництвом, організацією, обслуговуванням, управлінням чи збутом).

Такий аналіз дозволить оцінити розмір економії чи перевитрат внаслідок відхилення фактич-

ної собівартості від планової. Облік і планування за калькуляційними статтями дозволяє визначити зв'язки витрат з технологічним процесом, обрахувати собівартість певного виду чи одиниць продукції, а також узагальнити витрати за місцем їх виникнення. Основними положеннями цього аналізу є перевірка виконання плану за витратами у цілому, визначення резервів зниження собівартості та виявити причини перевитрат чи економії. Макет для аналізу собівартості

Таблиця 3. Макет для аналізу собівартості продукції за калькуляційними статтями [7]

№ пп	Калькуляційна стаття	Фактично вироблена продукція, тис.грн.		Відхилення від розрахункової вартості			Структура собівартості продукції	
		за розрахунковою собівартістю	за фактичною собівартістю	тис. грн.	у відсотках до		за розрахунками	фактично
					витрат по статті	повної собівартості		
A	B	C	D	E	F	G	H	I
1	Сировина і основні матеріали	Калькуляція (план.)	Калькуляція (звіт.)	$1D-1C$	$1E/1C*100$	$1E/12C*100$	$1C/12C*100$	$1D/12D*100$
2	Зворотні відходи (вираховуються)	Калькуляція (план.)	Калькуляція (звіт.)	$2D-2C$	$2E/2C*100$	$2E/12C*100$	$2C/12C*100$	$2D/12D*100$
3	Покупні комплектуючі, напівфабрикати	Калькуляція (план.)	Калькуляція (звіт.)	$3D-3C$	$3E/3C*100$	$3E/12C*100$	$3C/12C*100$	$3D/12D*100$
4	Паливо і енергія на технологічні цілі	Калькуляція (план.)	Калькуляція (звіт.)	$4D-4C$	$4E/4C*100$	$4E/12C*100$	$4C/12C*100$	$4D/12D*100$
5	Основна і додаткова заробітна плата виробничих робітників	Калькуляція (план.)	Калькуляція (звіт.)	$5D-5C$	$5E/5C*100$	$5E/12C*100$	$5C/12C*100$	$5D/12D*100$
6	Відрахування на державне соціальне страхування	Калькуляція (план.)	Калькуляція (звіт.)	$6D-6C$	$6E/6C*100$	$6E/12C*100$	$6C/12C*100$	$6D/12D*100$
7	Витрати на утримання і експлуатацію обладнання	Калькуляція (план.)	Калькуляція (звіт.)	$7D-7C$	$7E/7C*100$	$7E/12C*100$	$7C/12C*100$	$7D/12D*100$
8	Загальновиробничі витрати	Калькуляція (план.)	Калькуляція (звіт.)	$8D-8C$	$8E/8C*100$	$8E/12C*100$	$8C/12C*100$	$8D/12D*100$
9	Всього заводська собівартість	$1C+2C+...+8C$	$1D+2D+...+8D$	$9D-9C$	$9E/9C*100$	$9E/12C*100$	$9C/12C*100$	$9D/12D*100$
10	Адміністративні витрати	Калькуляція (план.)	Калькуляція (звіт.)	$10D-10C$	$10E/10C*100$	$10E/12C*100$	$10C/12C*100$	$10D/12D*100$
11	Витрати на збут	Калькуляція (план.)	Калькуляція (звіт.)	$11D-11C$	$11E/11C*100$	$11E/12C*100$	$11C/12C*100$	$11D/12D*100$
12	Повна собівартість	$9C+10C+11C$	$9D+10D+11D$	$12D-12C$	$12E/12C*100$	$12E/12C*100$	$12C/12C*100$	$12D/12D*100$

продукції за калькуляційними статтями наведеної у табл. 3.

Слід акцентувати увагу на такому важливому аспекті дослідження особливостей обліку витрат за статтями калькуляції для застосування найбільш ефективного методу калькулювання з точки зору його впливу на величину прибутку, звітування за сегментами, оцінки діяльності менеджерів і в цілому для планування та контролю. Фінансове планування вимагає від менеджерів оцінювати майбутні продажі, майбутні рівні виробництва, майбутні витрати, тощо. Прогнози продажу, в свою чергу, обумовлюють виробничі плани, а отже – і визначають рівень витрат на сировину і матеріали, пряму працю і обсяг виробничих накладних витрат.

В практиці управлінського обліку серед методів калькулювання, із врахуванням зазначеного, застосовуються методи калькулювання собівартості з повним поглинанням витрат і калькулювання собівартості за змінними витратами. Відмінність між вказаними системами калькулювання полягає у визнанні витрат звітного періоду, пов'язаних з постійними накладними витратами. У системі калькулювання повних витрат постійні накладні витрати мають бути включені до собівартості виробленої продукції, в той час, як при застосуванні калькулювання змінних витрат, постійні накладні витрати відносяться до витрат періоду.

Розмежування постійних і змінних витрат, що є основним для системи калькулювання змінних витрат, є критичним для здійснення точних оцінок фінансового результату діяльності сегментів. Така оцінка містить пов'язане з нею рішення, зокрема продовжувати чи припинити діяльність підприємства, утримувати продуктову лінію чи ліквідувати її. У випадку не прийняття до уваги відмінності між постійними та змінними витратами, оцінка діяльності щодо створення прибутку та рішення, що приймаються на підставі її результатів, можуть бути помилковими.

Висновки

Витрати – це вагомий важіль впливу на фінансові результати діяльності підприємства. Правильно організований бухгалтерський і управлінський облік витрат за економічними елементами і статтями калькуляції дозволить своєчасно і в повній мірі отримувати необхідну для аналізу інформацію. Вибір ефективних методів калькулювання витрат і аналізу витрат дозволить знаходити резерви зни-

ження собівартості та причини перевитрат, розуміти структуру витрат по підприємству в цілому, і як наслідок – приймати адекватні управлінські рішення, які будуть спрямовані на збільшення прибутків суб'єкта підприємницької діяльності.

Шляхом поділу витрат згідно з їх поведінкою калькулювання змінних витрат забезпечує більшу якість простеження до об'єктів витрат, а отже, – і контроль витрат. Система калькулювання за змінними витратами відтворює відповідність між зусиллями та результатом, що є необхідним для ефективного менеджменту та точної оцінки його діяльності.

Список використаних джерел

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua>
2. Шубалий О.М. Статистика підприємств: Навчальний посібник [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://elib.lutsk-ntu.com.ua/book/fb/psep/2013/13-39/title.html>
3. Скрипник М.І. «Облік витрат на промислових підприємствах у розрізі їх класифікації» / «Економічні науки». – Серія «Облік і фінанси». – Випуск 7 (25). Ч. 3. – 2010, с. 203–204
4. Осадча Г.Г. «Класифікація витрат в інтегрованій управлінській системі виробничого підприємства» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://dspace.nuft.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/14142/3/1.pdf>
5. Югас Е.Ф., Месєвра М.Ю. «Сучасний стан та перспективи розвитку обліку, аналізу й аудиту витрат за економічними елементами»; Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21.8; ст. 309.
6. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій. Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99>
7. Чернелєвський Л. М., Слободян Н. Г., Михайленко О. В. «Аналіз діяльності підприємств та банківських установ: економічний, фінансово-інвестиційний, стратегічний»: Підручник. – Хай-Тек Прес, 2008, с. 126–137.
8. Чернелєвський Л.М., Осадча Г.Г. «Управлінський облік та стратегічний управлінський облік» / фінансово-господарська діяльність підприємств харчової промисловості в умовах глобальної автоматизації : Колективна монографія / За ред. канд. екон. наук., проф. Л.М. Чернелєвського. – К.: НУХТ, 2015, – С. 121–128
9. Гаррисон Рей, Норин Ёрик, Брюер Питер Управленческий учет / Пер. с англ. О.В. Чумаченко. 11-е изд. – К.: Companion Group, 2007. – 1024 с.

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

УДК 336.76

В.Д. МУСІЄНКО,
к.т.н., доцент, КЕІ ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»
Д.Ю. КОЦЮМБАС,
магістрант спеціальності «Економіка», КЕІ ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

Фондовий ринок як механізм залучення інвестиційних коштів для підприємств в умовах інноваційного розвитку

У статті узагальнено принципи фондового ринку, обґрунтовано проблеми фондового ринку України та розглянуто механізм його регулювання в умовах економічного розвитку країни. Визначено внесок фондового ринку як частини фінансового у розвиток та формування інвестиційної складової в економіці України, наведено перспективні шляхи залучення інвестиційних ресурсів.

Ключові слова: фондовий ринок, ринок цінних паперів України, фінансові ресурси, інвестування.

В.Д. МУСИЕНКО,
к.т.н., доцент, КЕІ ГВНЗ «КНЭУ имени Вадима Гетьмана»
Д.Ю. КОЦЮМБАС,
магістрант спеціальності «Економіка», КЕІ ГВНЗ «КНЭУ имени Вадима Гетьмана»

Фондовый рынок как механизм привлечения инвестиционных средств для предприятий в условиях инновационного развития

В статье обобщены принципы фондового рынка, обосновано проблемы фондового рынка Украины и рассмотрен механизм его регулирования в условиях экономического развития страны. Определен вклад фондового рынка как части финансового развития и формирования инвестиционной составляющей в экономике Украины, приведены перспективные пути привлечения инвестиционных ресурсов.

Ключевые слова: фондовый рынок, рынок ценных бумаг Украины, финансовые ресурсы, инвестирование.

V. MUSIENKO,
 Candidate of Technical Sciences, Associate Professor,
 Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman Krivoy Rog Economic Institute
 D. KOTSYUMBAS,
 master student Kyiv National Economic University

Stock market as a mechanism for attracting investment funds for enterprises in the conditions of innovative development

The article summarizes the principles of the stock market, substantiates the problems of the stock market of Ukraine and considers the mechanism of its regulation in the conditions of economic development of the country. The contribution of the stock market as a part of the financial development and formation of the investment component in the Ukrainian economy is determined, and perspective ways of attracting investment resources are presented.

Keywords: stock market, securities market of Ukraine, financial resources, investments.

Постановка проблеми. Залучення інвестицій в економіку є для України пріоритетним завданням, що потребує використання як внутрішніх, так і зовнішніх фінансових ресурсів підприємств. Однак ускладнення доступу до дешевих зовнішніх джерел фінансування, слабкий розвиток українського фондового ринку та неповне використання його можливостей призводять до зниження конкурентоспроможності української економіки [1]. Тому вивчення шляхів зростання інвестиційної привабливості, залучення фондового ринку до фінансування інвестиційних потреб підприємств є вкрай важливим напрямом досліджень.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Теоретичні, методологічні та практичні аспекти становлення, функціонування та розвитку фондового ринку, а також механізм його регулювання розкрито у працях таких західних авторів, як Л. Зінгалес, В. Іноземцева, С. Каплан, Д. Норткотт, М. Портер, Дж. Стигліц; багатьох вітчизняних авторів, серед яких – О. Барановський, О. Білорус, Д. Богиня, В. Будкін, В. Кузьменко, Л. Кістерський, Д. Лук'яненко, З. Луцишин, І. Лютий, О. Мозговий, В. Новицький.

Мета статті – аналіз діяльності фондового ринку та механізм його регулювання в умовах інноваційного розвитку.

Виклад основного матеріалу. Однією з центральних проблем, що стоять перед Україною на сучасному етапі розвитку, є забезпечення економічного зростання. Незважаючи на значимість і чіткість формулювання, не існує однозначного вирішення даного завдання. Разом з тим світовий досвід показує, що необхідною умовою досягнення цієї мети є залучення інвестиційних ре-

сурсів і створення механізму їх максимального використання. В силу цього наявність ефективно функціонуючого ринку цінних паперів – найважливіша риса будь-якої розвиненої економіки.

Як правило, ринок цінних паперів називають фондовим ринком.

«Фондовий ринок – це частина фінансового ринку і синонім ринку цінних паперів, тобто фондовий ринок – це ринок, на якому торгують специфічним товаром – цінними паперами. Ринок цінних паперів є сегментом як грошового ринку, так і ринку капіталів» [2].

Особлива роль фондового ринку в інвестиційному процесі визначається наступними його функціями.

По-перше, ринок цінних паперів – це механізм акумуляції і мобілізації вільних грошових коштів інвесторів. Дану функцію ринку цінних паперів можна назвати акумулюючої. Формою акумуляції грошових коштів широкого кола інвесторів є різноманітні цінні папери. За допомогою цінних паперів здійснюється збір коштів від вкладників і передачі їх для інвестування підприємствам, фірмам. Аналогічна функція може виконуватися і іншими фінансовими інститутами, і установами. Однак тільки ринок цінних паперів дозволяє взаємодіяти постачальникам і споживачам інвестиційних ресурсів безпосередньо, що означає більш високу прибутковість для перших і більш низькі витрати залучення коштів для других.

По-друге, ринок цінних паперів – гнучкий і ефективний регулятор відтворювального процесу і його фінансового забезпечення. Його механізм дозволяє здійснювати перерозподіл капіталів між галузями і сферами економіки, також її учасника-

ми. Дану функцію можна визначити як перерозподільну. Тільки ринки цінних паперів опосередковують розподіл і перерозподіл власного капіталу корпорацій між галузями економіки.

Досвід промислово розвинених країн останнього десятиліття двадцятого століття свідчить, що емісії цінних паперів часто є найбільш вигідним і зручним способом залучення додаткових інвестиційних ресурсів. При цьому кожен з видів цінних паперів має свої особливості і виконує свою роль в інвестиційному процесі. З метою залучення інвестицій корпорації мають можливість емітувати як пайові цінні папери, так і боргові цінні папери.

Вибір джерел фінансування залежить від численних факторів, серед яких розмір підприємства, природа його ринків, галузь і сфера діяльності, характер державного регулювання і т.д. І фондовий ринок є відмінним джерелом інвестицій для компаній, яка вже максимально ефективно використовує традиційні джерела ресурсів і готова відповідати за своїми зобов'язаннями. У стабільній економічній ситуації корпоративні облігації і інші цінні папери можуть бути привабливі для приватних інвесторів як реальна альтернатива готівковій іноземній валюті, для комерційних банків і професійних учасників ринку цінних паперів – як зручний варіант розміщення карбованцевих ресурсів, для іноземних інвесторів – як спосіб здійснення портфельних інвестицій в українські підприємства.

У всіх без винятку країнах розвитку ринку капіталів передувало формування грошового ринку. Основним інститутом по його обслуговуванню були і є банки. Його розвиток, як показує світовий досвід, йшло за двома сценаріями: німецька модель і американська модель. Перша, або німецька модель, характеризується переважанням банків в системі розподілу фінансових ресурсів, друга – американська – більш розвинутою системою інститутів, які обслуговують фінансовий ринок [3]. Особливістю ринків, що розвиваються є одночасне становлення і розвиток грошового ринку і ринку капіталу.

Існуючі небанківські фінансові інститути, а також самі банки, виходячи на фондовий ринок, забезпечують конкуренцію ринку цінних паперів з ринком банківського кредиту. Цінні папери виконують функції збору тимчасово вільних ресурсів.

При сприятливих умовах банки можуть здійснювати вкладення значної частини залучених

ресурсів в цінні папери. Головна функція ринку при первинному розміщенні цінних паперів полягає в мобілізації коштів інвесторів в великий капітал, в перелив капіталу з однієї сфери економіки в іншу, яка на момент емісії цінних паперів є найбільш привабливою для інвесторів, забезпечує велику прибутковість вкладень.

Другою основною функцією ринку цінних паперів є надання можливості інвестиційного капіталу перетікати в ті галузі, які забезпечують в даний момент найбільший прибуток. За рахунок переливу капіталу в більш прибуткову для інвестора галузь створюються нові компанії, що посилює конкуренцію вироблених товарів і послуг, наслідком чого є знижується цінова політика, результати якої позначаються на прибутковості компаній, курс акцій. У свою чергу, коливання курсу цінних паперів впливає на динаміку міжгалузевого переливу капіталів, створення знову або ліквідацію компаній, стратегію компаній із залучення позикових коштів [4]. Тобто ринок цінних паперів виступає в деякому роді в ролі регулятора економіки.

У світовій практиці основним способом залучення інвестицій є позикове фінансування, яке дозволяє залучити інвестиції на підприємство без зміни структури контролю над ним. Останнім часом спостерігається сек'юритизація цього сектора ринку: кредитні ресурси і синдикувані позики надходять до споживача через випуск облігацій. Видані кредити (в тому числі у формі лізингу) можуть бути сек'юритизовані з метою реструктуризації боргу для збільшення термінів, на які залучаються фінансові ресурси.

Важливим наслідком розвитку фінансування за допомогою фондового ринку є поліпшення справ з відкритістю підприємства–емітента. Адже чим більше інформації про стан підприємства буде доступно для інвесторів, тим вигідніші умови зможе отримати боржник. Важливе значення фондового ринку полягає також у тому, що його розвиток сприятиме підвищенню його капіталізації і відповідно капіталізації компаній, які розміщують на ньому свої цінні папери, і, зрештою, – підвищенню капіталізації економіки країни в цілому [5].

Для розвинених фондових ринків характерна ситуація, коли для підприємства рівень його капіталізації на фондовому ринку має навіть більш важливе значення, ніж показники фінансової звітності.

Тут під інвестиційним процесом розуміється механізм відомості разом тих, хто пропонує

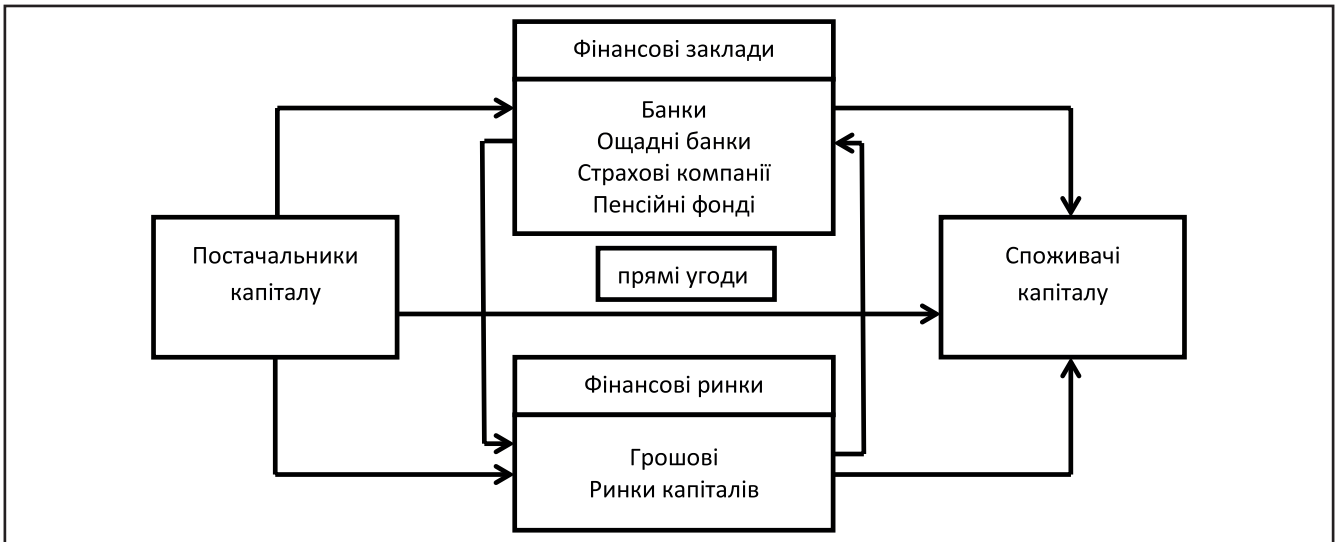


Рисунок 1. Схема інвестиційного процесу

тимчасово вільні фінансові ресурси, з тими, хто пред'являє попит на ці ресурси. Головні учасники інвестиційного процесу в будь-якій країні держава, компанії та приватні особи, причому кожен з них може брати участь в інвестиційному процесі як на стороні попиту, так і на стороні пропозиції. Учасники інвестиційного процесу підкоряються ринковим законам попиту і пропозиції, що

діють, в тому числі, і на фінансових ринках. Найчастіше взаємини постачальників і споживачів інвестиційного капіталу виникають і протікають в подальшому при посередництві так званих фінансових інститутів (рис 1).

Джерелами формування фінансових ресурсів є як власні кошти підприємства, так і залучені з різних зовнішніх джерел (рис. 2).

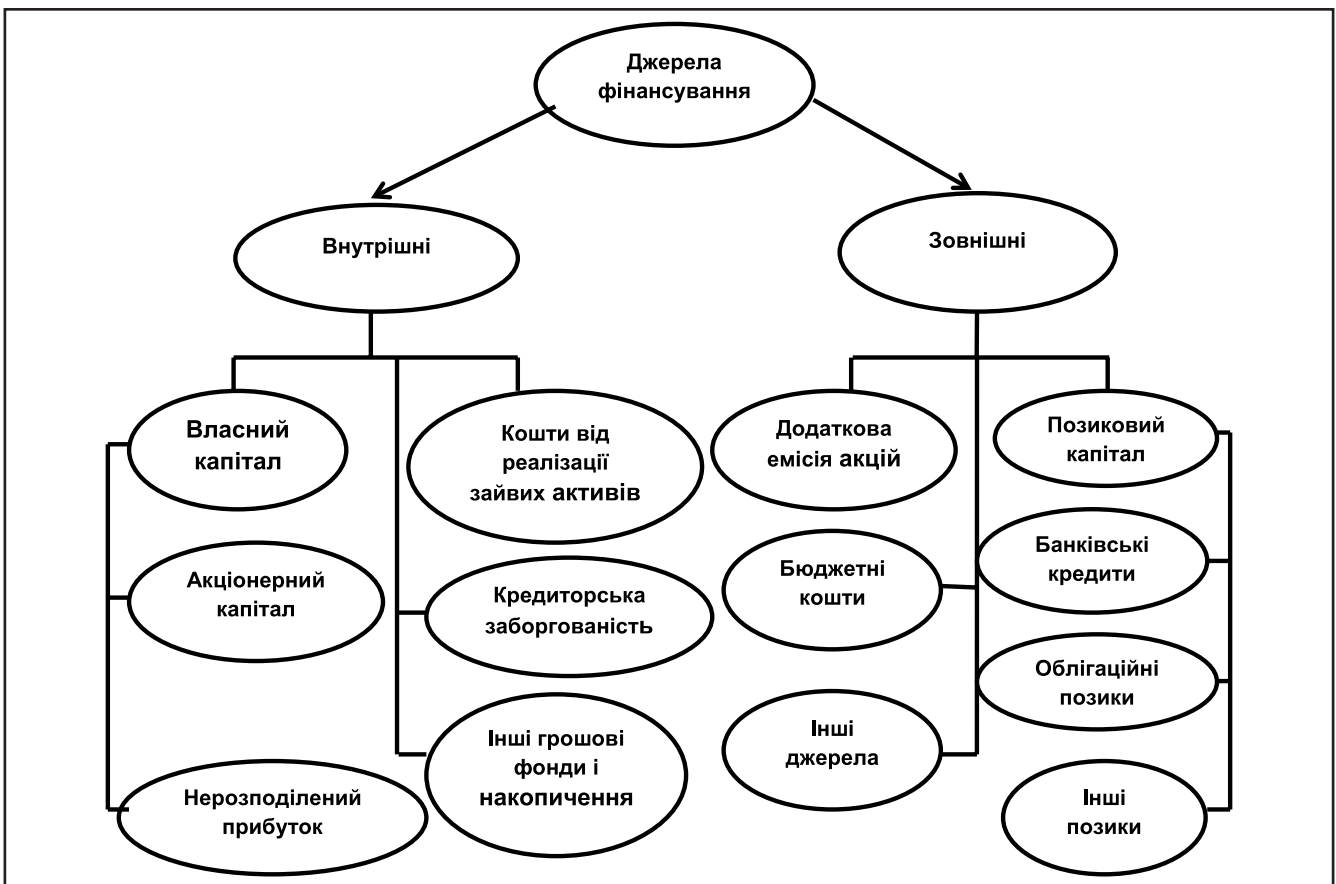


Рисунок 2. Джерела фінансування діяльності компанії

Формуються з різних джерел фінансові ресурси дають можливість підприємству своєчасно інвестувати кошти в нове виробництво, забезпечити при необхідності розширення і технічне переозброєння діючого підприємства, фінансувати наукові дослідження, розробки та їх впровадження у виробничий процес. Спочатку формування фінансових ресурсів відбувається за рахунок власних джерел в момент установи підприємства, коли утворюється статутний фонд. Надалі власні фінансові ресурси формуються головним чином за рахунок прибутку і амортизаційних відрахувань. Поряд з ними джерелами власних фінансових ресурсів виступають: виторг від реалізації зайвих активів, різні цільові надходження.

У світовій практиці серед зовнішніх джерел фінансування інвестиційної діяльності найбільш популярними і широко використовуваними є довгострокові банківські кредити, кошти, отримані від розміщення корпоративних цінних паперів на фондовому ринку [5].

Проаналізуємо та розглянемо динаміку фондового ринку у сучасних макроекономічних процесах на фоні макроекономічних показників в Україні.

За підсумками 2016 року обсяг товарів на ринку цінних паперів знизився на 2,07% порівняно з показником 2015 року, та становив 2127,55 млрд. грн (рис. 4).

У 2016 році простежується зростання ВВП порівняно з обсягом торгів на ринку цінних паперів (рис. 5).

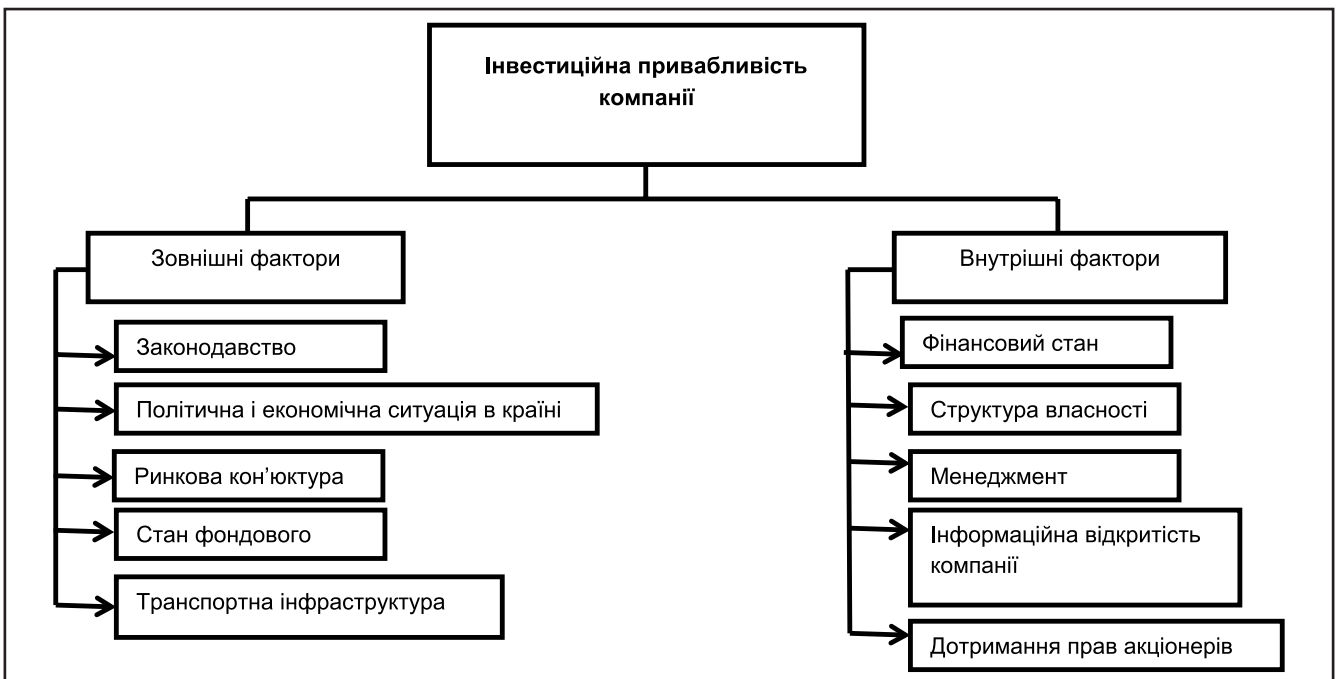


Рисунок 3. Фактори, що впливають на інвестиційну привабливість компанії

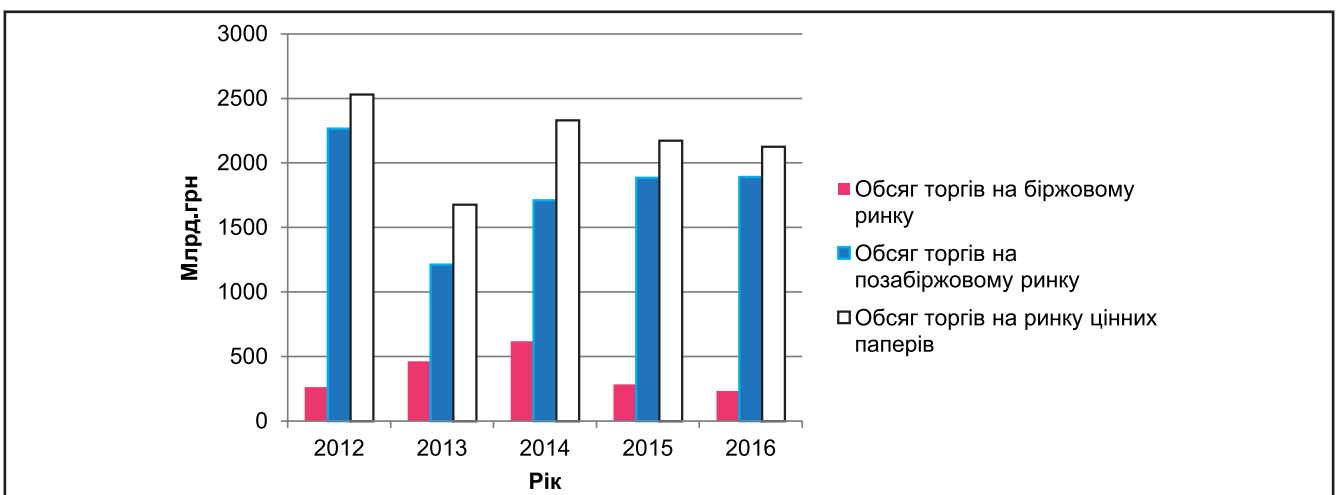
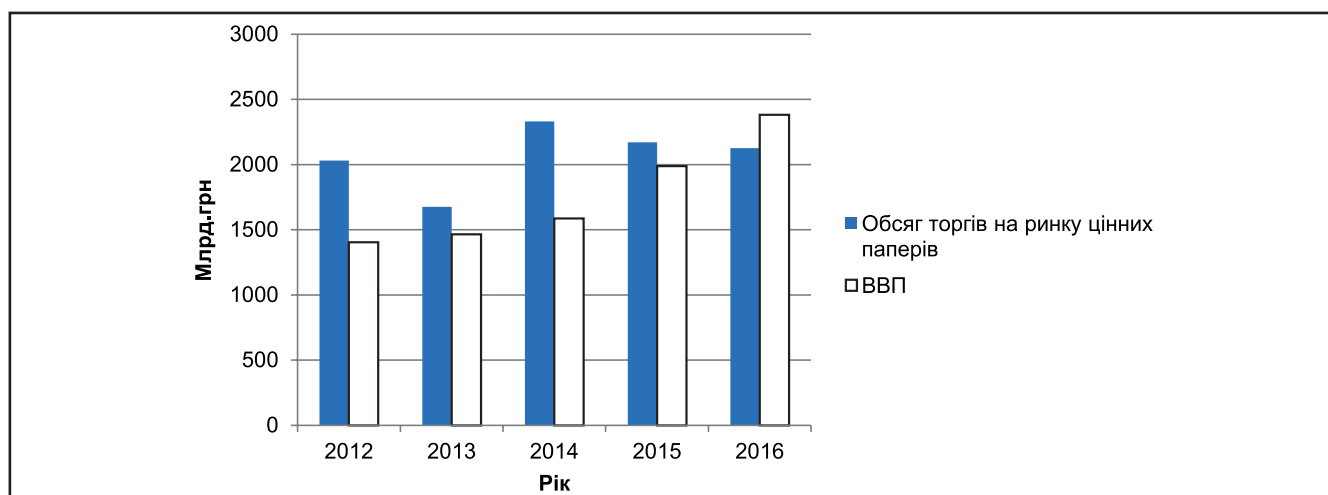


Рисунок 4. Обсяг товарів на ринку цінних паперів у 2012 – 2016 роках, млрд. грн.



Рисунки 5. Порівняльні дані обсягів торгів на ринку цінних паперів та ВВП, млрд. грн.

У 2016 спостерігається зниження біржового сегмента фондового ринку України. Порівняно з показником 2015 року обсяг біржових контрактів з цінними паперами на організаторах торгівлі у 2016 році зменшився на 17,75% – до 235,1 млрд. грн., що еквівалентно 9,88% ВВП України (рис. 6).

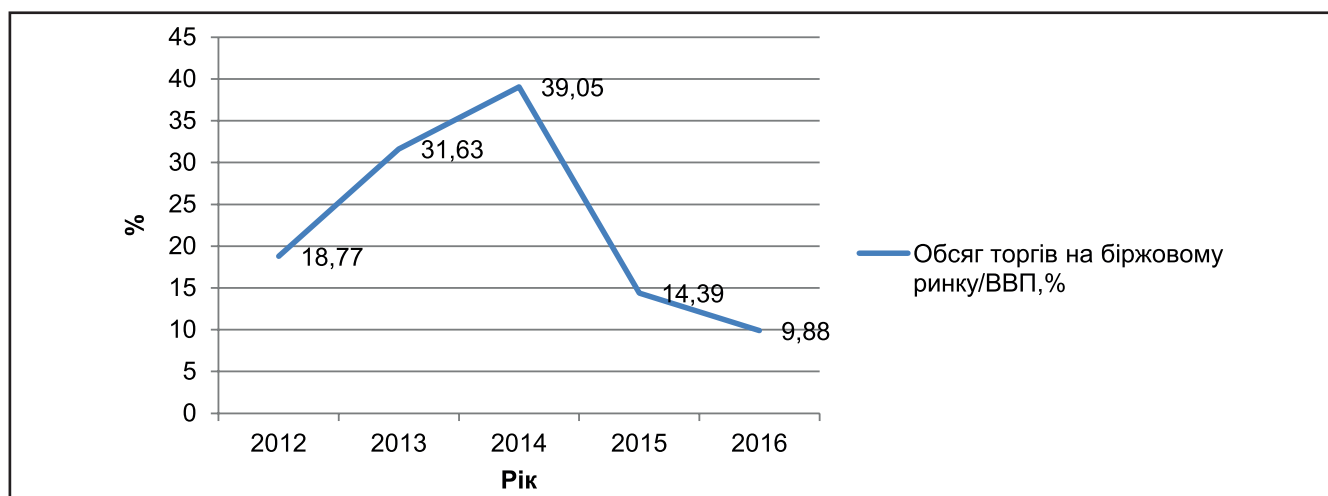
Протягом 2016 року більшість фондових бірж демонструють зниження загального обсягу біржових контрактів. Причиною такого падіння є різке зменшення неринкових угод на організованому ринку. Крім того, 3 із 8 фондових бірж не виконали вимоги до мінімальної кількості наявних торговельних днів протягом року. Зростання спостерігається лише на ПФТС, до якої перейшла частина торгів з ОВДП (див. таблицю).

Наприкінці 2016 року найбільшу кількість цінних паперів, які перебувають в обігу на фондових біржах, було розміщено на «ПФТС» (38,37%), «Перспективі» (22,57%) та «УБ» (19,63%) (рис. 7).

Аналіз динаміки розвитку фондового ринку України у 2016 році характеризувався збільшенням обсягів випуску цінних паперів, збільшившись на 48,94% порівняно з показником 2015 року, і становив 221,17 млрд. грн (рис. 8).

Аналіз динаміки залучення інвестицій в економіку України свідчить, що у 2016 році обсяг залучених інвестицій через інструменти фондового ринку нижчий ніж показник обсягу залучених довгострокових кредитів (рис. 9).

Головним ризиком фондового ринку на сьогоднішній день є ризик його втрати і переміщення на Захід, тому постає проблема підвищення конкурентоспроможності українського фінансового ринку. Для того щоб забезпечити більш високу конкурентоспроможність українського фондового ринку, потрібно забезпечити доступ до ринку капіталів більшості українських компаній шляхом збільшення кількості первинних розміщень цінних паперів.



Рисунки 6. Обсяг біржових контрактів з цінними паперами на організаторах торгівлі у 2012 – 2016 роках

Обсяг торгів на організаторах торгівлі протягом 2012 – 2016 років [7]

	2012		2013		2014		2015		2016	
	млн.грн	%	млн.грн	%	млн.грн	%	млн.грн	%	млн.грн	%
Перспектива	145564	55,21	311585,7	67,23	490458,1	79,15	220332,17	76,98	136057,6	57,8
ПФТС	89463,95	33,93	110225,5	23,78	95881,73	15,47	53181,8	18,58	93719,2	39,81
УБ	24023,66	9,11	10890,31	2,35	8565,89	1,38	6692,36	2,34	3531,2	1,5
КМФБ	2127,64	0,81	11791,51	2,54	9921,41	1,6	3565,31	1,25	1743,32	0,74
Універсальна	649,75	0,25	13090,14	2,82	12739,29	2,06	591,29	0,21	252,09	0,11
СЕФБ	356,67	0,14	1081,52	0,23	1265,53	0,2	1413,39	0,49	59,09	0,03
УМВБ	51,48	0,02	1,49	0,0003	260,4	0,04	118,67	0,04	21,71	0,01
УФБ	434,4	0,16	3333,83	0,72	456,88	0,07	301,98	0,11	18,93	0,01
ІННУКС	10,01	0,004	220,78	0,05	27,32	0,004	5,09	0,002	1,98	0,001
УМФБ	989,99	0,38	1210,71	0,26	118,66	0,02	5,94	0,002	–	–
Усього	263671,5	100	463431,4	100	619695,2	100	286208	100	235405,1	100

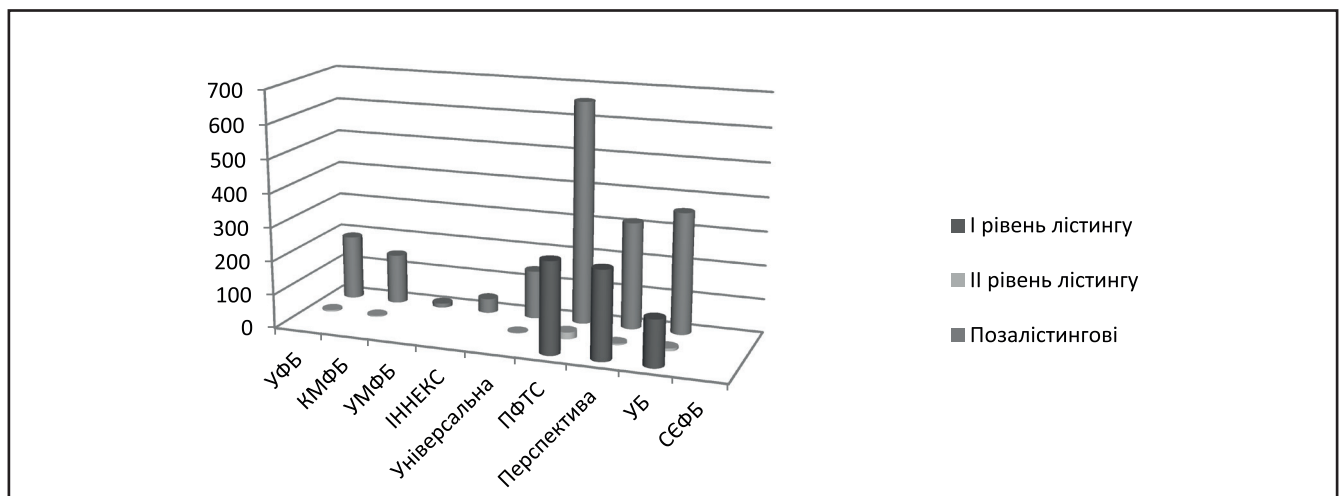


Рисунок 7. Розподіл кількості випусків цінних паперів, які включено до біржових списків організаторів торгівлі* станом на 31.12.2016, шт

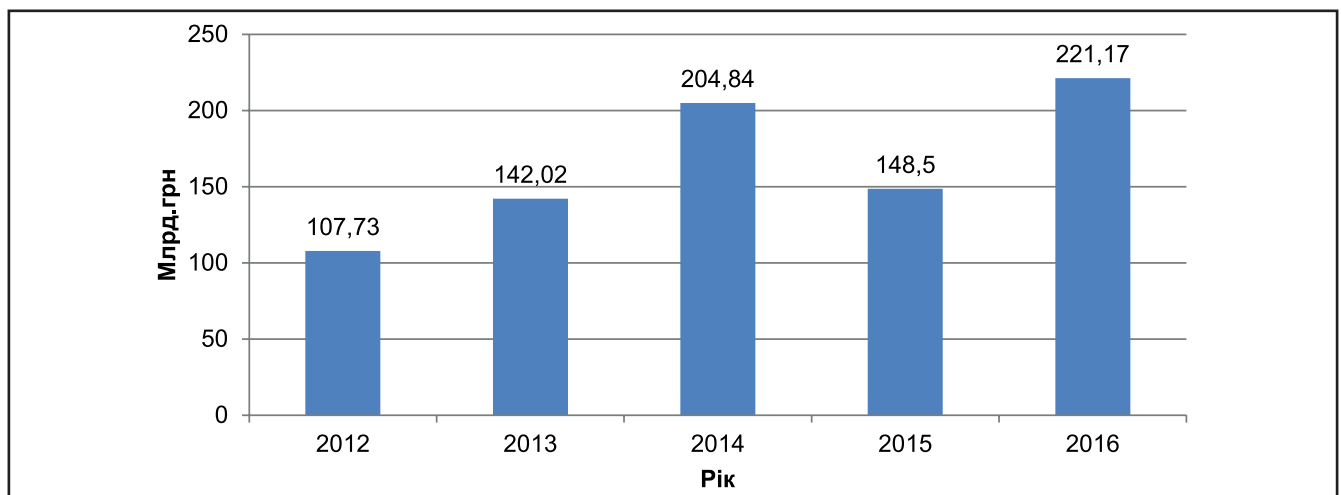


Рисунок 8. Обсяг зареєстрованих Комісією випусків цінних паперів у 2012 – 2016 роках, млрд. грн

Необхідно використання системи податково-го стимулювання вітчизняних та довгострокових іноземних інвесторів, домогтися істотного розширення асортименту інструментів фондового ринку та послуг, сприяти розвитку інсти-

тутів колективних інвестицій і зростання частки дрібних акціонерів, розвитку акціонерної власності, зростання частки грошових ресурсів, що спрямовуються через ринок цінних паперів в регіони.

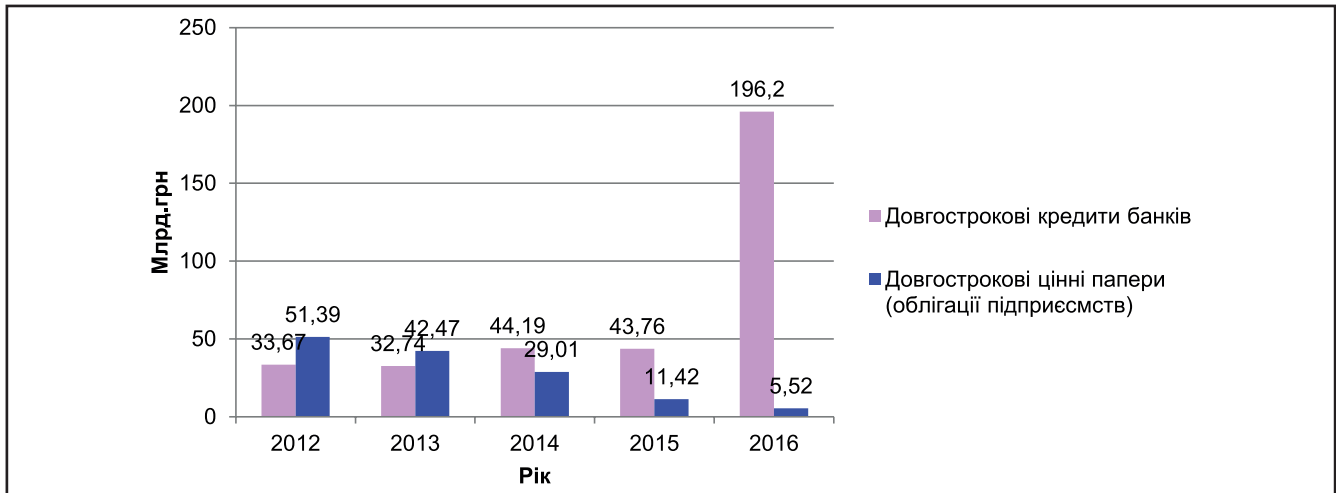


Рисунок 9. Залучення інвестицій в економіку України у 2012 – 2016 роках, млрд. грн

Найважливішим аспектом є збільшення грошової маси в економіці. Потрібно розглянути можливість створення єдиного фондового ринку країн СНД із загальною інфраструктурою, який дозволить залучити ліквідність з країн СНД на український ринок, створення масштабного ринку іпотечних цінних паперів, здійснення системи заходів щодо інформаційної та освітньої підтримки інвестицій в реальний сектор через ринок цінних паперів.

Ступінь втручання держави на ринках, що формуються повинна бути значно вище, ніж на розвинених ринках цінних паперів. В Україні необхідно підтримувати формування змішаної моделі, в якій на ринку присутні як універсальні комерційні банки, так і інвестиційні банки.

Заради більш успішної конкуренції за ліквідність з закордонними торговельними системами, доцільне об'єднання бірж в єдиний конкурентоспроможний майданчик і створення єдиної національної біржі, яка за своїми обсягами і ресурсами увійшла б в число великих бірж ринків, що формуються і була б здатна конкурувати із суміжними ринками за грошові ресурси.

Для ефективного регулювання фондового ринку необхідне створення мегарегулятора, за зразком європейських ринків. Даний інститут об'єднав би в собі всі функції, що сприяє підвищенню ефективності держрегулювання. За рахунок його колегіальної системи управління і, як результат, скорочення тривалих процедур узгодження нормативних документів з відомствами можна прискорити прийняття необхідних ринку рішень. Необхідно створювати вітчизняну статистику ринку цінних паперів – проект збору інформації про фондовий ринок, що поміщаєть-

ся в єдину національну електронну базу даних, доступну всім інвесторам. Принциповим у вдосконаленні ринку в цілому є зниження ризиків інфраструктури за допомогою консолідації депозитарних і клірингових організацій в цілісну систему і створення центрального розрахункового депозитарію, статус якого можуть мати кілька установ, що найкраще відображає існуючу структуру сектора депозитарних послуг.

Забезпечення конкурентоспроможності українського фондового ринку вимагає комплексного підходу. Необхідне проведення економічної політики, спрямованої на зниження інфляції, здійснення реального реформування банківського сектора і системи рефінансування банків, заходи щодо поліпшення інвестиційного клімату в країні: закріплення на рівні законодавства незмінності підсумків приватизації.

Висновки

Залучення інвестиційного капіталу через такі інструменти фондового ринку, як, наприклад, боргові цінні папери, первинне публічне розміщення має велике значення при фінансуванні капітальних витрат.

Вітчизняний фондовий ринок потребує стимулювання розвитку як з боку держави – через створення сприятливої нормативної бази, гарантування прав інвесторів, так і з боку безпосередніх учасників цього ринку – шляхом поліпшення рівня відкритості для потенційних інвесторів, застосування показників фондового ринку для ефективного управління інвестиціями.

Механізм фондового ринку дозволяє здійснювати перерозподіл капіталів між галузями і сферами економіки, а також її учасниками.

В Україні ж такий найважливіший в світовій практиці інструмент залучення інвестицій, як фондовий ринок, продовжує грати вкрай незначну роль в загальній структурі джерел фінансування інвестицій в силу ряду обставин і особливостей розвитку національної економіки.

Використання можливостей залучення капіталу через фондовий ринок, розміщення боргових цінних паперів може привести до зниження вартості застосування цього капіталу та сприяти підвищенню конкурентоспроможності українських підприємств.

Список використаних джерел

1. Аналітичні дані щодо розвитку фондового ринку: Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nssmc.gov.ua/fund/analytics>.
2. Жупаненко В. Сучасне трактування інфраструктури фондового ринку / В.Жупаненко // Ринок цінних паперів України. – 2010. – №3. – С. 63–73.
3. Майорова Т. В. Інвестиційна діяльність : підруч. для студ. вищ. навч. закл. / Т. В. Майорова. – К. : Центр учбов. л–ри, 2009. – 472 с.
4. Новиков А.В. «Фондовый рынок как механизм привлечения инвестиций», НГАЭиУ, 2009.
5. Мусієнко В.Д. Фондовий ринок як механізм залучення інвестиційних коштів для підприємств: проблеми та шляхи вирішення / В.Д. Мусієнко, О.В. Сушко // Особенности развития регионов Украины в новых экономических условиях: материалы четвертой всеукраинской научной web–конференции молодых ученых (7 марта 2013 г.). – Симферополь: ДИАЙПИ, 2013. – С.222–223
6. Котирло О.О. Шляхи підвищення конкурентоспроможності фондового ринку України / О.О. Котирло // Формування ринкових відносин в Україні. – 2011. – №1. – С. 102–105.
7. Річний звіт НКЦПФР за 2016 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nssmc.gov.ua/activities/annual>.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

О.В. ГУДИМА,
студентка, Національний університет харчових технологій
Ю.Г. ЛЕВЧЕНКО,
к.е.н., доц., Національний університет харчових технологій

Забезпечення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств харчової промисловості на міжнародному ринку

Можливість країни зайняти гідне місце в глобальній економіці залежить від можливостей її фірм утримати гідні місця на світових ринках. Тому в сучасному світі досягнення і підтримання конкурентоспроможності підприємств на зовнішніх ринках є необхідною умовою підвищення національної конкурентоспроможності.

Ключові слова: конкуренція, конкурентоспроможність, забезпечення конкурентоспроможності, міжнародний ринок.

Е.В. ГУДИМА,
студентка, Национальный университет пищевых технологий
Ю.Г. ЛЕВЧЕНКО,
к.э.н., доц., Национальный университет пищевых технологий

Обеспечение конкурентоспособности отечественных предприятий пищевой промышленности на международном рынке

Возможность страны занять достойное место в глобальной экономике зависит от возможности ее предприятий удерживать достойные позиции на мировых рынках. Поэтому в современном мире достижение и поддержание конкурентоспособности предприятий на внешних рынках является необходимым условием повышения национальной конкурентоспособности.

Ключевые слова: конкуренция, конкурентоспособность, обеспечение конкурентоспособности, международный рынок.

Ensuring the competitiveness of domestic food industry enterprises in the international market

The country's ability to take a worthy place in the global economy depends the ability of its firms to maintain decent seats in world markets. Therefore, in today's world, achieving and maintaining the competitiveness of enterprises in foreign markets is a prerequisite for increasing national competitiveness.

Keywords: competition, competitiveness, competitiveness, international market.

Постановка проблеми. Проблема підвищення конкурентоспроможності є досить актуальною для вітчизняних виробників експортної продукції, проте товари, які реалізуються переважно на внутрішньому ринку також залучаються до процесу міжнародної конкуренції, адже вони конкурують з імпортними товарами. Збереження позицій на внутрішньому ринку є важливою передумовою високого рівня конкурентоспроможності на зовнішньому ринку.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідженню забезпечення конкурентоспроможності підприємства на міжнародному ринку присвячені праці М. Портера, І. Ансоффа, А. Курно, Ф. Еджуорт, Дж. Робінсона, Ж.–Ж. Ламбена, Ф. Котлера, Д. Кемпбела, Дж. Стоунхауса, Б. Х'юстона, С.І. Савчука, Г.Л. Азоева, А.Ю. Юданова та ін.

Метою статті є визначення ключових напрямів підвищення рівня конкурентоспроможності вітчизняних підприємств харчової промисловості на міжнародному ринку.

Виклад основного матеріалу. Причинами виходу вітчизняних підприємств харчової промисловості на міжнародний ринок є можливість збільшення масштабів виробництва, отримання доступу до ресурсів інших країн, географічна диверсифікація ринку. Для ефективного функціонування на міжнародному ринку необхідно враховувати тенденції світового розвитку і, у відповідності до цих тенденцій, проводити політику, яка спрямована не лише на зниження витрат на виробництво і реалізацію продукції, але також необхідно комплексно підвищувати ефективність внутрішніх і зовнішніх факторів, що забезпечують конкурентоспроможність підприємства.

При здійсненні зовнішньоекономічної діяльності важливою задачею для вітчизняних підприємств є вибір форми присутності на зовнішньому ринку.

До моделей виходу на зовнішній ринок відносять експорт, спільна підприємницька діяльність та пряме інвестування. Способи виходу на ринок відрізняються в залежності від рівня ризику, величини затрат при входженні на ринок, дохідності.

Конкурентоспроможність підприємства є однією з найважливіших категорій ринкової економіки, що характеризує можливість і ефективність адаптації підприємства до умов ринкового конкурентного середовища.

Підвищення конкурентоспроможності підприємства – це запорука підвищення конкурентоспроможності країни.

Під поняттям конкурентоспроможності підприємства передбачається його здатність випускати конкурентоспроможну на конкретному ринку продукцію, її перевага стосовно інших підприємств даної галузі всередині країни або за її межами.

Останнім часом на міжнародному ринку найбільшого значення набуває якість товару, його новизна, екологічність, наукомісткість при зберіганні прийнятної ціни.

Сьогодні більшість країн світу забезпечують підвищення товарної конкурентоспроможності шляхом використання інновацій. Якість продукції значно залежить від технічного рівня виробництва, застосування прогресивних технологій. Підвищується роль ресурсощадних технологій в забезпеченні ефективності виробництва на основі зниження матеріаломісткості та енергомісткості продукції. Також важливим фактором забезпечення конкурентоспроможності на світовому ринку є продуктивність праці, яка впливає на рівень ціни та прибутковості [1].

Основним чинником забезпечення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств харчової промисловості на міжнародному ринку є наявність умов для формування їх стійких конку-

рентних переваг у рейтингу світової конкурентоспроможності компаній.

Нині для забезпечення конкурентоспроможності підприємства на міжнародному ринку є важливими переваги його ресурсоощадних технологій, розвиток можливостей трудових ресурсів і комплексне вивчення інформації на ринку, що стосується можливості підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Забезпечення конкурентоспроможності підприємств на міжнародному ринку залежить від багатьох чинників: економічних, інституційних, політичних, культурних, трудових і освітніх. Ці фактори можна поділити на внутрішні та зовнішні.

Відповідно до теорії конкуренції М. Портера, успіх в міжнародній конкуренції визначають не стільки самі фактори виробництва, скільки те, де і наскільки продуктивно вони застосовуються.

Тому серед внутрішніх факторів найважливішу роль відіграє рівень якості управління компанією, тобто, рівень підготовки менеджерів, вміння правильно вести ділові операції в умовах постійних змін на ринку. До внутрішніх факторів відносяться також: рівень продуктивності праці, технологічний фактор, тобто технічний рівень продукції та параметри технології виробництва. Дані фактори визначають рівень витрат виробництва і збуту. Однак для цілей визначення конкурентоспроможності підприємства необхідно брати до уваги тільки відносний показник, тобто, відношення витрат виробництва і збуту даного підприємства до рівня витрат виробництва і збуту у компанії-конкурента [2].

Групу зовнішніх чинників становлять: макроекономічна стабільність і передбачуваність економічної політики; рівень інтернаціоналізації економіки, тобто участь країни в міжнародній торгівлі та інвестуванні; ступінь відповідності державної політики вимогам конкуренції; ефективність функціонування ринків капіталу та якість фінансових послуг; рівень розвитку новітньої інфраструктури в країні; розвиток науково-технологічного потенціалу та інше. Всі ці показники використовуються тільки як відносні.

Таким чином, конкурентоспроможність вітчизняних підприємств харчової промисловості на міжнародному ринку визначається не тільки їх конкурентною перевагою, але і всім комплексом факторів на всіх рівнях, що визначають переваги товарів країни на світовому ринку. Однак, визначення конкурентоспроможності на принципах тільки «позицій

і переваг» не є припустимим. В теорії конкурентних переваг М. Портера приділяється недостатньо уваги мікроекономіці підприємства, де створюються і конкурентні переваги, і можливості впливу на економіку галузей і країн [3].

Забезпечення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств харчової промисловості можливе враховуючи такі фактори:

- висока якість продукції, що є конкурентною на міжнародному ринку;
- використання нових технологій;
- інноваційний характер виробництва;
- здійснення НДДКР;
- швидкість створення та реалізації інновацій;
- ступінь задоволення додаткових потреб конкретних споживачів;
- удосконалення власного виробництва;
- ефективне використання всіх видів ресурсів та їх оптимальне структурне співвідношення [4].

Також роль ресурсоощадних технологій в забезпеченні конкурентоспроможності вітчизняних підприємств на міжнародному ринку підвищується, тому що спостерігається тенденція зменшення енерго-, капітало-, матеріаломісткості продукції в світовій економіці в умовах скорочення запасів природних ресурсів.

Більшість промислово розвинених країн активно використовує ресурсоощадні технології, що контрастує з переважно ресурсомісткими технологіями в Україні і скорочує конкурентоспроможність вітчизняних підприємств на світових ринках.

Основними факторами підвищення конкурентоспроможності підприємств на міжнародному ринку з урахуванням особливостей сучасного ринку є:

- впровадження інноваційної політики підприємства, що визначає можливість її конкурувати не тільки на внутрішньому, але й на зовнішніх ринках;
- наявність кваліфікованих трудових ресурсів, що відповідають вимогам міжнародного ринку праці.

Індекс глобальної конкурентоспроможності є показником, що характеризує рівень міжнародної конкурентоспроможності підприємств по країнах. У щорічному рейтингу конкурентоспроможності країн, що складається Всесвітнім економічним форумом, у 2016 році Україна опустилася на шість позицій і зайняла 85 місце, розташувавшись між Намібією і Грецією. Беззмінними лідерами рейтингу залишаються Швейцарія, Сінгапур, США, Нідерланди та Ні-

меччина. Останні місця утримують Чад, Мавританія і Ємен. Серед країн СНД нашу країну по конкурентоспроможності обійшли Азербайджан, Казахстан, Грузія, Вірменія, Таджикистан і Росія.

Найбільшими проблемами в Україні, згідно з рейтингом, являються корупція, податкове регулювання, доступ до фінансування, неефективне державне управління, податкові ставки та інфляція [5].

Тому, до основних шляхів підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств харчової промисловості на міжнародному ринку можна віднести:

1. Забезпечення високої якості продукції, яка є конкурентною на міжнародному ринку аналогічної продукції.
2. Використання високих технологій.
3. Екологічна безпечність споживання.
4. Широке впровадження інноваційних розробок.
5. Трансформаційні зміни в управлінні.
6. Ріст компетенції та інтелектуалізації персоналу.
7. Створення умов для навчання та підвищення кваліфікації співробітників.

Для пошуку шляхів удосконалення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств на міжнародному ринку, що функціонують у нестабільних умовах реалізації цілей свого існування й розвитку, доцільно аналізувати визначальні складові (домінанти), що здійснюють вплив на їхню діяльність, а саме [6]:

1. Потенціал закордонного ринку. Ця складова насамперед характеризується обсягами можливих продажів підприємствами – експортерами, а також показниками темпу зміни місткості закордонного ринку.
2. Зовнішньоекономічна політика країн–експортерів і країн–імпортерів, що характеризується параметрами експортно–імпортних бар'єрів, законодавчим середовищем, політичними факторами.
3. Продуктивність використання ресурсів, що прямо пов'язано зі зниженням витрат виробництва, з одного боку, і зі збільшенням адаптивних якостей функціонування підприємства, з іншого.
4. Система сканування й моніторингу закордонного ринку, а також прогноз ситуацій, які складаються на зовнішньому ринку.
5. Система синхронізації роботи усіх ланок підприємства по забезпеченню ефективності виконання експортних функцій (ефективна логістична система на підприємстві).

Крім того конкурентоспроможність підприємств на міжнародному ринку залежить також від виконання наступних умов:

- правильного розуміння переваг закордонних споживачів;
- знання правил і культури ведення бізнесу в окремо взятій країні;
- знання рівня конкурентоспроможності в галузі;
- внесення в свій продукт змін і модифікацій відповідно до смаків і традицій споживачів тієї країни, куди буде експортуватися товар;
- врахування особливостей каналів розподілу;
- правильний вибір способу проникнення на ринок;
- облік культурних, соціальних, політичних, технологічних, екологічних та юридичних особливостей [7].

Суттєвими факторами глобалізації стали всесвітньо доступні засоби інформації – радіо, телебачення, преса та Інтернет. Глобальне інтернет-середовище сприяє швидкому проникненню підприємств на міжнародний ринок. Останнім часом глобалізації сприяє наявність і розвиток всесвітньої інформаційної мережі. Відсутність національних кордонів в кібернетичному просторі сприяє процесу глобалізації виробництва, торгівлі, фінансових потоків. Інформація перетворюється в основний виробничий ресурс. Сама інформація набуває в умовах інформаційної економіки першорядне значення.

Швидкість, ефективність, оригінальність, орієнтація на споживача, якість і продуктивність – це фактори, які можуть призвести до зайняття вітчизняним підприємством більш вигідної конкурентної позиції, в тому числі в глобальній економічній системі.

Для того, щоб запропонувати шляхи підвищення конкурентоспроможності підприємства необхідно добре уявляти зовнішнє середовище, в якій працює підприємство, її чинники та мати чітке уявлення про внутрішнє середовище підприємства.

Для підвищення конкурентоспроможності підприємства необхідно звертати увагу на розробку і реалізацію зовнішньої та внутрішньої конкурентоспроможної політики підприємств.

Для виходу ж вітчизняних підприємств на глобальний ринок необхідним є дотримання низки певних умов. В умовах глобальної конкуренції корпоративна стратегія вітчизняного підприємства повинна переглядатися, і в неї необхідно

включати реакцію на зміну конкурентного середовища на міжнародному рівні.

Таким чином, розвиток глобальної конкуренції викликає необхідність вироблення економічної стратегії, спрямованої на підвищення конкурентоспроможності підприємств на міжнародному ринку.

Висновки

Забезпечення конкурентоспроможності підприємства на міжнародному ринку в XXI ст. набуло особливої значущості, оскільки глобалізація є визначальною рисою розвитку світової економіки, і все більше посилюється залежність економік країн від зовнішнього ринку. В даний час для досягнення високого рівня конкурентоспроможності необхідно не тільки мінімізувати витрати, але і володіти повною інформацією про діяльність конкурентів, інноваціях та нововведеннях на ринку.

Список використаних джерел

1. Шестопалова Н.С. Конкурентоспроможність на світовому ринку: [Електронний ресурс] / Н.С. Шес-

топалова // Економіка. – 2015. – № 11. – Режим доступу: <https://cyberleninka.ru/article/v/konkurentosposobnost-na-mirovom-rynke>.

2. Портер М. Міжнародна конкуренція / М. Портер; пер. з англ. – М.: Міжнародні відносини, 1993. – 896 с.

3. Портер М. Конкуренція / М. Портер; пер. з англ. – М.: Видавництво Вільямс, 2001. – 495 с.

4. Харчук Т.В. Підходи до визначення конкурентних переваг підприємства / Т.В. Харчук // Економіка та управління. – 2011. – № 6. – С. 68–71.

5. Позиція України в рейтингу країн світу за індексом глобальної конкурентоспроможності 2015–2016: [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://edclub.com.ua/analitika/pozyciya-ukrayiny-v-reytingu-krayin-svitu-za-indeksom-globalnoyi-konkurentospromozhnosti-0>.

6. Антонюк Л. Л. Міжнародна конкурентоспроможність країн: теорія та механізм реалізації / Л. Л. Антонюк / Монографія. – К.: КНЕУ, 2004, – 273 с.

7. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент: пер. с англ. под ред. Л.А. Волковой, Ю.Н. Каптуревского / Ф.Котляр., – Петербург: – СПб. Питер, 2002. – 752с].

Т.Е. БЕЛЯЛОВ,

к.е.н., доцент кафедри фінансів та фінансово-економічної безпеки
Київського національного університету технологій та дизайну

В.В. КАЛАШНИКОВ,

магістр Київського національного університету технологій та дизайну

Управління фінансовою стійкістю підприємства

У статті обґрунтовано значення фінансової стійкості як основного індикатора фінансового благополуччя підприємства. Окреслено основні завдання аналізу фінансової стійкості підприємства та систему факторів, які на неї впливають. Наведені основні фінансові коефіцієнти фінансової стійкості підприємства. На основі балансової інформації підприємства визначено типи фінансової стійкості та їх характеристики. Здійснено прогноз інтегрального показника фінансової стійкості на перспективу з використанням методів ковзного середнього, експоненціального згладжування та аналітичного вирівнювання.

Ключові слова: фінансова стійкість, стійкий фінансовий стан, етапи фінансової стійкості, управління фінансовою стійкістю.

Т.Э. БЕЛЯЛОВ,

к.э.н., доцент кафедры финансов и финансово-экономической безопасности
Киевского национального университета технологий и дизайна

В.В. КАЛАШНИКОВ,

магистр Киевского национального университета технологий и дизайна

Оценка и прогнозирование финансовой устойчивости предприятия

В статье обосновано значение финансовой устойчивости как основного индикатора финансового благополучия предприятия. Определены основные задачи анализа финансовой устойчивости предприятия и систему факторов, которые на нее влияют. Приведены основные финансовые коэффициенты финансовой устойчивости предприятия. На основе балансовой информации

предприятия определены типы финансовой устойчивости и их характеристика. Осуществлен прогноз интегрального показателя финансовой устойчивости на перспективу с использованием методов скользящей средней, экспоненциального сглаживания и аналитического выравнивания.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, устойчивое финансовое состояние, этапы финансовой устойчивости, управления финансовой устойчивостью.

T. BELYALOV,

Ph.D, associate professor of Kyiv National University of Technology and Design

V. KALASHNIKOV,

Master of the Kiev National University of Technology and Design

Estimation and forecasting of the financial stability of the enterprise

The article substantiates the importance of financial stability as the main indicators of financial well-being of the enterprise. The main tasks of the analysis of financial stability of the enterprise and the system of factors influencing it are outlined. The main financial coefficients of financial sustainability of the enterprise are given. The types of financial stability and their characteristics are determined on the basis of the company's balance sheet information. The forecast of the integral indicator of financial sustainability for the future using the methods of moving average, exponential smoothing and analytical alignment is carried out.

Keywords: financial stability, stable financial condition, stages of financial stability, financial stability management.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку економіки стабільність вітчизняних підприємств, позитивна динаміка фінансово-економічних показників діяльності, зростання ринкової вартості вагомо залежать від адаптації підприємств до динамічних змін внутрішнього та зовнішнього середовища. Фінансова стійкість підприємства є невід'ємним поняттями ринкової економіки. Кожен суб'єкт господарювання прагне підтримувати стійкий фінансовий стан, абсолютну ліквідність та платоспроможність. Головною проблемою ефективного функціонування підприємств України сьогодні є відсутність такої комплексної оцінки фінансової стійкості, яка б дійсно давала керівництву підприємства виявляти слабкі місця та приймати оптимальні управлінські рішення. Саме тому вивчення даної тематики є актуальним та своєчасним етапом наукових досліджень.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідженням питань фінансового забезпечення ефективної діяльності підприємств, що сприятиме досягненню їх фінансової стійкості, займалися багато учених, а результати їх здобутків висвітлені у наукових працях. Більшість науковців стверджують, що фінансова стійкість є головним компонентом стійкої та стабільної діяльності підприємства. Основні аспекти даної проблеми в своїх працях порушували Е.Альтман, О. Барановський, М. Білик, І.Бланк, Ф. Бутинець,

Дж. К. Ван Хорн, В. Василенко, Л. Лахтіонова, Є. Мних, В. Савчук, Г. Савицька, О. Тарещенко, А. Шеремет та інші.

Результатом досліджень авторів стала низка теоретичних і методичних підходів щодо визначення та оцінки рівня фінансової стійкості підприємства. Але й нині ведуться дискусії щодо цих питань. Існує невизначеність впливу зовнішніх чинників та їх кількісна оцінка на рівень фінансової стійкості підприємств. Потребують вдосконалення методичні та практичні аспекти комплексної оцінки фінансової стійкості, що обумовлює актуальність проведення подальших досліджень та пошуку нових способів вирішення поставленої проблеми.

Метою статті є дослідження теоретичних підходів до визначення сутності фінансової стійкості підприємства та узагальнення практичних аспектів її оцінки та прогнозування.

Виклад основного матеріалу. Діяльність підприємств в сучасних умовах господарювання здійснюється під негативним впливом багатьох факторів. Це – нестабільність регуляторного законодавства, податкове навантаження, інфляція, обмежений доступ до кредитних ресурсів, конкуренція, недосконалість фінансового ринку. Мінімізація або нейтралізація негативного впливу цих факторів закладається в основу стратегічного управління підприємством.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Комплексність категорії фінансової стійкості підприємства полягає у відображенні в ній рівня фінансового стану та фінансових результатів підприємства, його здатності виконувати свої фінансові зобов'язання та забезпечувати подальший розвиток при збереженні кредитоспроможності і фінансової незалежності під впливом внутрішніх та зовнішніх чинників [1].

У більшості наукових праць фінансова стійкість підприємства розглядається у вузькому розумінні як окремі показники фінансового стану. Одні з них що показують співвідношення окремих складових капіталу, інші – достатній обсяг майна для погашення зобов'язань, або, навпаки, достатність ресурсів для формування окремих складових активів.

Так, Цал–Цалко Ю.С. поняття фінансової стійкості трактує як рівень забезпеченості потреб господарської діяльності фінансовими ресурсами щодо їх наявності, розміщення і використання. Чим вища ефективність управління цими ресурсами, тим вищий рівень фінансової стійкості підприємства [2].

Бланк І.А. фінансову стійкість визначає як характеристику стабільності фінансового стану підприємства, що забезпечується високою часткою власного капіталу в загальній сумі фінансових ресурсів, які використовуються [3].

Інший підхід висвітлюють Башнянин Г.І. і Лінтур І.В., які під фінансовою стійкістю розуміють «здатність підприємства чи організації, в повній мірі функціонувати і розвиватися, а також зберігати рівновагу балансу як у зовнішньому, так і у внутрішньому середовищі, що гарантує здатність під-

приємства вчасно розплачуватись з кредитами, а також інвестиційну привабливість. Фінансову стійкість і стабільність підприємства забезпечує його виробнича, комерційна і фінансова діяльність» [4].

Для аналізу фінансової стійкості використовують низку абсолютних та відносних показників. Набір цих показників може змінюватися, насамперед, залежно від мети аналізу, використовуваної методики або професійності аналітиків.

Серед відносних показників найчастіше використовуються: коефіцієнт незалежності (автономії), коефіцієнт фінансової залежності, коефіцієнт маневреності власного капіталу, коефіцієнт забезпечення власними оборотними засобами, коефіцієнт фінансового левериджу, коефіцієнт фінансової стійкості тощо.

Абсолютні показники фінансової стійкості визначаються відносно рівня забезпечення запасів і витрат власними та позиченими коштами.

Фінансові коефіцієнти та абсолютні показники фінансової стійкості визначаються за даними бухгалтерського балансу і характеризують фінансову стабільність підприємства з погляду співвідношення власних і залучених фінансових ресурсів.

Для визначення типу фінансової стійкості відділяється трикомпонентний тип фінансової стійкості підприємства. Дана модель побудована на аналізі покриття власним капіталом, довгостроковим капіталом та загальним об'ємом капіталу підприємства вартості запасів та витрат.

Розглянемо оцінку фінансової стійкості на прикладі ТОВ «Укрюгімпекс» (табл. 1).

Таблиця 1. Тип фінансової стійкості ТОВ «Укрюгімпекс», тис. грн.

Показники	2014	2015	2016
Джерела власних коштів	1661	2407	3484
Необоротні активи	365	304	237
Наявність власних оборотних коштів (ряд. 1 – ряд. 2)	1296	2103	3247
Довгострокові кредити і позикові кошти (довгострокові зобов'язання)	0	0	0
Наявність власних і довгострокових позикових джерел коштів для формування запасів і витрат (ряд. 3 + ряд. 4)	1296	2103	3247
Короткострокові кредити і позикові кошти (поточні зобов'язання)	3662	3732	1621
Загальна величина основних джерел коштів для формування запасів (ряд. 5 + ряд. 6)	4958	5835	4868
Загальна величина запасів	2651	2541	1799
Надлишок (+), нестача (–) власних оборотних коштів (ряд. 3 – ряд. 8)	–1355	–438	1448
Надлишок (+), нестача (–) власних оборотних коштів і довгострокових позикових коштів для формування запасів (ряд. 5 – ряд. 8)	–1355	–438	1448
Надлишок (+), нестача (–) загальної величини основних джерел коштів для формування запасів (ряд. 7 – ряд. 8)	2307	3294	3069
Тип фінансової стійкості	Проблемний стан	Проблемний стан	Абсолютно стійкий

Як бачимо з розрахунків, в 2015 році підприємство відчуває нестачу власних оборотних коштів і довгострокових позикових коштів для формування запасів. Це створює ризики фінансової стійкості, адже в разі обмеження короткострокових позикових джерел фінансування, підприємство не зможе створювати резерви сировини, товарів і матеріалів для безперебійної роботи. Тому тип фінансової стійкості – проблемний стан.

В 2016 році підприємство відчуває достатність власних оборотних коштів і довгострокових позикових коштів для формування запасів у розмірі 3069 тис. грн. Тобто в 2016 році у підприємства абсолютно стійкий фінансовий стан.

Необхідним є формування узагальнюючих показників для комплексного аналізу фінансової стійкості. Узагальнюючі показники розробляються за кожним із напрямів з урахуванням відібраних на другому етапі окремих коефіцієнтів та їх вагомості [5].

Проаналізувавши думки різних авторів стосовно важливості кожного із показників для оцінювання фінансової стійкості, можна визначити, що найповніше розкривають стан фінансової стійкості підприємства такі показники як коефіцієнт автономії, коефіцієнт фінансової залежності і коефіцієнт фінансового левериджу. Отже, інтегральний показник для оцінювання стану фінансової стійкості підприємства може бути розрахований наступним чином [6]:

$$\Phi C = \beta_1 \times \beta_2 \times \beta_3 \sqrt{\left(\frac{KA_{\phi}}{KA_n}\right)^{\beta_1} \times \left(\frac{K\Phi Z_{\phi}}{K\Phi Z_n}\right)^{\beta_2} \times \left(\frac{K\Phi L_{\phi}}{K\Phi L_n}\right)^{\beta_3}} \quad (1)$$

та

$$\Phi C = \frac{\beta_1 \times KA + \beta_2 \times K\Phi Z + \beta_3 \times K\Phi L}{\beta_1 + \beta_2 + \beta_3} \quad (2)$$

де ΦC – фінансова стійкість підприємства;

β_i – вагомість i -того коефіцієнта;

KA – коефіцієнт автономії;

$K\Phi Z$ – коефіцієнт фінансової залежності;

$K\Phi L$ – коефіцієнт фінансового левериджу.

Беручи до уваги нормативні значення показників, розрахунок інтегрального показника фінансової стійкості підприємства може бути розрахований наступним чином:

$$\begin{aligned} \Phi C &= 1 \times 0,67 \times 0,5 \sqrt{\left(\frac{KA_{\phi}}{0,5}\right)^1 \times \left(\frac{K\Phi Z_{\phi}}{2}\right)^{0,67} \times \left(\frac{K\Phi L_{\phi}}{0,5}\right)^{0,5}} = \\ &= 0,335 \sqrt{\left(\frac{KA_{\phi}}{0,5}\right)^1 \times \left(\frac{K\Phi Z_{\phi}}{2}\right)^{0,67} \times \left(\frac{K\Phi L_{\phi}}{0,5}\right)^{0,5}} \quad (3) \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \Phi C &= \frac{1 \times KA + 0,67 \times K\Phi Z + 0,5 \times K\Phi L}{1 + 0,67 + 0,5} = \\ &= \frac{1 \times KA + 0,67 \times K\Phi Z + 0,5 \times K\Phi L}{2,17} \quad (4) \end{aligned}$$

Узагальнюючі показники фінансової стійкості ТОВ «Укрюгімпекс» складають:

$$\Phi C_{2014} = \frac{1 \times 0,68 + 0,67 \times 1,47 + 0,5 \times 0,47}{2,17} = 0,876$$

$$\Phi C_{2015} = \frac{1 \times 0,68 + 0,67 \times 1,47 + 0,5 \times 0,47}{2,17} = 0,876$$

$$\Phi C_{2016} = \frac{1 \times 0,58 + 0,67 \times 1,73 + 0,5 \times 0,73}{2,17} = 1,078$$

Таким чином, при негативній динаміці окремих показників, узагальнюючий показник фінансової стійкості підприємства в 2016 році збільшується.

Процес забезпечення фінансової стійкості має бути спрямований на зменшення негативного впливу загроз на діяльність підприємства; створення передумов ефективної реалізації запланованих дій.

Головними принципами підтримання фінансової стійкості є: активне реагування на зміни внутрішніх та зовнішніх факторів; системність управління; врахування можливості реалізації ризиків; використання показників, що дають змогу надати реальну оцінку фінансової стійкості підприємства; інтегрованість із загальною системою управління; орієнтир на досягнення стратегічних цілей підприємства; розроблення та використання якісного інструментарію обґрунтування фінансових рішень в умовах невизначеності та ризику [7].

Основою фінансового прогнозування є узагальнення та аналіз наявної інформації з наступним моделюванням і врахуванням факторів можливих варіантів розвитку ситуації та фінансових показників. Методи та способи прогнозування мають бути достатньо динамічними для того, щоб своєчасно взяти до уваги ці зміни [8].

Основним елементом в будь-якій моделі прогнозування є тренд чи лінія основної тенденції зміни ряду. В більшості моделей передбачається, що тренд є лінійним, однак таке припущення не завжди закономірно і може негативно вплинути на точність прогнозу.

Метод ковзного середнього. З точки зору використання метод ковзного середнього досить простий. Термін «ковзне середнє» використовується тому, що нове середнє обчислюється і слугує в якості прогнозу кожен раз, коли в розпорядженні виявляється нове спостереження [9].

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Для ряду y_1, y_2, \dots, y_n визначається інтервал згладжування m , де $m < n$. Якщо необхідно згладити коливання, то за можливості інтервал згладжування обирають значним. Величину m зменшують, коли необхідно зберегти незначні коливання. Далі для перших m рівнів часового ряду обчислюється їхнє середнє арифметичне. Потім інтервал згладжування зсувається на один рівень праворуч, операції повторюються і т. д [10].

Для обчислення згладжених рівнів ряду \hat{y}_t використовується формула

$$\hat{y}_t = \frac{\sum_{t=t-p}^{t+p} y_t}{m}, t > p \quad (5)$$

Розрахунок ковзних значень узагальнюючого показника фінансової стійкості представлено в табл. 2.

Представимо отримані значення графічно на рис. 1. Метод ковзного середнього використовують для рядів, які мають лінійний тренд, а метод експоненційного згладжування використовують у тих випадках, коли прогнозування здійснюється на підставі рядів динаміки, в яких тренд несталий чи в яких тренда немає.

Метод експоненціального згладжування. Експоненціальне згладжування – це дуже популярний метод прогнозування багатьох часових рядів. Історично метод був незалежно відкритий Броуном і Холтом.

Експоненціальне згладжування – це різновид методу ковзного середнього. Однак замість того, щоб при складанні прогнозу призначати однакові вагові коефіцієнти всім спостереженнями, метод експо-

Таблиця 2. Динаміка узагальнюючого показника фінансової стійкості ТОВ «Укрюгімпекс»

Рік	Квартал	Узагальнюючий показник фінансової стійкості	Ковзні за 3 квартали	
			суми	середні
2014	1	0,869	–	–
	2	0,874	2,615	0,872
	3	0,872	2,622	0,874
	4	0,876	2,629	0,876
2015	1	0,881	2,636	0,879
	2	0,879	2,635	0,878
	3	0,875	2,63	0,877
	4	0,876	2,638	0,879
2016	1	0,887	2,671	0,890
	2	0,898	2,847	0,949
	3	1,052	3,038	1,013
	4	1,078	3,143	1,048
2017 (прогноз)	1	1,013	3,138	1,046
	2	1,048	3,106	1,035
	3	1,046	3,129	1,043
	4	1,035	3,125	1,042

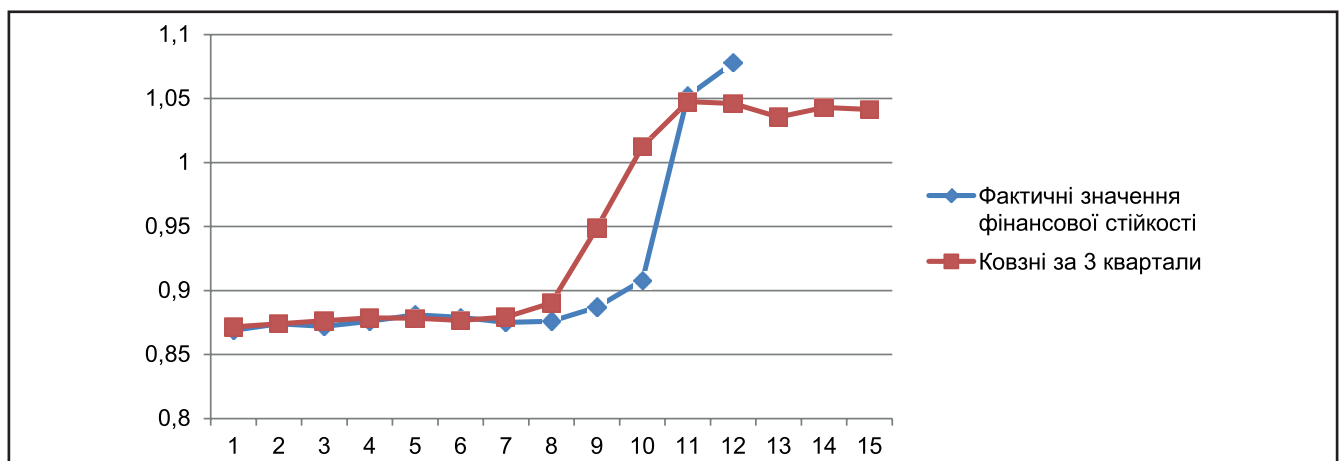


Рисунок 1. Фактичні та ковзні значення узагальненого показника фінансової стійкості ТОВ «Укрюгімпекс»

ненціального згладжування надає найбільші вагові коефіцієнти самим останнім спостереженням, тому що вони несуть у собі найбільше інформації про те, що найімовірніше станеться в майбутньому.

Особливість даного методу полягає в тому, що в процедурі знаходження згладженого рівня використовуються тільки попередні рівні ряду, взяті з певною вагою. Причому вага спостереження стає тим меншою, чим далі вона знаходиться від рівня, для якого визначається згладжене значення [9].

Експоненціальне згладжування здійснюється за формулою

$$\hat{y}_t = \alpha \cdot y_t + (1-\alpha) \cdot \hat{y}_{t-1} \quad (6)$$

де α – параметр згладжування ($0 < \alpha < 1$); величина $b = 1 - \alpha$ називається коефіцієнтом дисконтування.

Величину \hat{y}_{t-1} також можна подати у вигляді суми фактичного значення рівня \hat{y}_{t-1} та згладженого значення

попереднього спостереження \hat{y}_{t-2} , взятих із певною вагою. У конкретних задачах прогнозування вихідний параметр y_0 вибирають або рівним значенню першого рівня ряду динаміки y_1 , або таким, що дорівнює середній арифметичній декількох членів ряду.

Рівняння регресії характеризує кореляційну залежність ендогенної змінної від екзогенних змінних.

Розрізняють модель (рівняння) парної регресії:

$$y_t = a_0 + a_1 \cdot x_t + \varepsilon_t$$

та множинної регресії

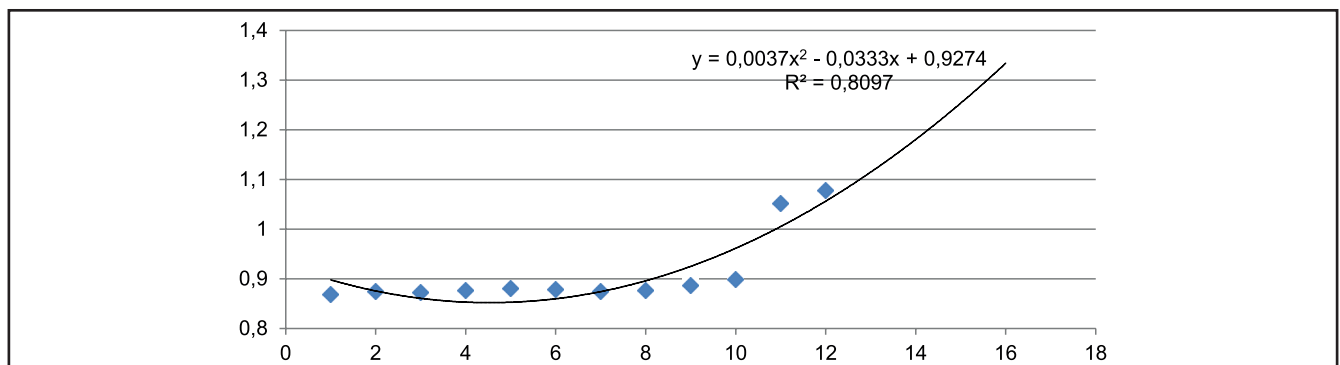
$$y_t = a_0 + a_1 \cdot x_{1t} + a_2 \cdot x_{2t} + \dots + a_m \cdot x_{mt} + \varepsilon_t$$

Рівняння регресії передбачає, що існує лише односторонній зв'язок між залежною (ендогенною) змінною y_t та незалежними (екзогенними) змінними $x_{1t}, x_{2t} \dots$

Аналіз побудованих в Excel трендів показника фінансової стійкості показав, що найбільш достовірною є поліноміальна функція, представлена на рис. 2.

Таблиця 3. Прогнозування узагальнюючого показника фінансової стійкості методом експоненціального згладжування

Рік	Квартал	Узагальнюючий показник фінансової стійкості	Прогнозні результати
2014	1	0,869	–
	2	0,874	0,872
	3	0,872	0,872
	4	0,876	0,873
2015	1	0,881	0,876
	2	0,879	0,877
	3	0,875	0,876
	4	0,876	0,876
2016	1	0,887	0,881
	2	0,898	0,888
	3	1,052	0,953
	4	1,078	1,003
2017 (прогноз)	1	1,013	1,007
	2	1,048	1,023
	3	1,046	1,032
	4	1,035	1,033



Рисунки 2. Поліноміальна функція динаміки узагальненого показника фінансової стійкості ТОВ «Укргімпекс»

Рисунок 2. Поліноміальна функція динаміки узагальненого показника фінансової стійкості ТОВ «Укрюгімпекс»

При використанні поліноміальної функції коефіцієнт детермінації становить $R^2=0,8097$, що з високим рівнем точності описує динаміку показника фінансової стійкості ТОВ «Укрюгімпекс».

Всі розглянуті моделі прогнозування засвідчили, що протягом наступного року узагальнюючий показник фінансової стійкості щокварталу збільшується.

Висновки

Досліджуючи підходи до визначення суті фінансової стійкості підприємства, фактори впливу та результати прогнозування можна узагальнити, що фінансова стійкість з основою виживання і стабільного становища підприємства в ринкових умовах господарювання. Для забезпечення фінансової стійкості підприємства та запобігання виникненню кризових явищ необхідно оцінити всі фактори, які впливають на його діяльність.

Список використаних джерел

- 1.Тридід О.М. Багатокритеріальна класифікаційна система факторів динаміки фінансової стійкості підприємства / О.М. Тридід, К.В. Орехова. – Х., 2005. – 36 с.
- 2.Цал-Цалко Ю.С. Фінансовий аналіз / Ю. С. Цал-Цалко. – К., 2008. – С. 327–345.
- 3.Бланк И.А. Финансовый менеджмент: учебный курс. – К.: Ника-Центр; Эльга, 2001. – 528 с.

4. Башнянин Г.І. Фінансова стійкість суб'єктів господарювання та шляхи її покращення // Г.І. Башнянин, І.В. Лінтур / Економіка і суспільство. – 2015. – № 1. – С. 65–68.

- 5.Маляр Ю.М. Удосконалення оцінки фінансового стану підприємства на основі використання інтегрального показника / Ю.М. Маляр, Т.Є. Рубан // Наукові праці ДонНТУ. Серія: економічна. – 2004. – № 82. – С. 189–195.

- 6.Бень Т.Г. Інтегральна оцінка фінансового стану підприємства / Т.Г. Бень, С.Б. Довбань // Фінанси України. – 2002. – № 6. – С. 53–61.

- 7.Яловий Г. К. Концептуальні підходи до визначення фінансової стійкості підприємства / Г. К. Яловий, Н.П. Бакеренко // Економічний вісник НТУУ «КПІ»: збірник наукових праць. – 2011. – № 8. – С. 267–272.

- 8.Слободян, Н. Г. Аналіз і прогнозування фінансової стійкості підприємства в сучасних умовах: методологія і практика [Текст] / Н.Г. Слободян // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2014. – Том 18. – № 2. – С. 239–245.

- 9.Кулявець В.О. Прогнозування соціально-економічних процесів: навч. посібник / В.О. Кулявець. – К.: Кондор, 2009. – 194 с.

- 10.Антонова Л.В. Економетрика: навч. посіб. / Л.В. Антонова, О.О. Ляховець. – Миколаїв: ЧДУ ім. П. Могили, 2011. – 232 с.

О.І. ПОПРОЗМАН,

к.е.н., доцент Національний університет фізичного виховання і спорту України

Формування взаємозв'язків та взаємодія функцій менеджменту з метою удосконалення роботи підприємств

У статті проводиться аналіз економіки, як складної системи, у котрій економічні процеси відображаються у вигляді руху і перетворення інформації, застосовується системний підхід до економіки з урахуванням функціональної теорії організації.

Ключові слова: менеджмент, економічні процеси, управління виробництвом, система, система управління, функції управління, виробництво, функція, функціональні підрозділи, управління підприємством, управління економічною діяльністю.

А. И. ПОПРОЗМАН,

к.э.н., доцент Национальный университет физического воспитания и спорта Украины

Формирование взаимосвязей и взаимодействие функций менеджмента с целью усовершенствования работы предприятий

В статье проводится анализ экономики, как сложной системы, в которой экономические

процессы отображаются в виде движения и преобразования информации, применяется системный подход к экономике с учетом функциональной теории организации.

Ключевые слова: менеджмент, экономические процессы, управление производством, система, система управления, функции управления, производство, функция, функциональные подразделения, управление предприятием, управление экономической деятельностью.

O.I. POPROZMAN,

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
National University of Physical Education and Sports of Ukraine*

Formation of interconnections and interaction of management functions in order to improve the work of enterprises

The article analyzes the economy as a complex system, in which economic processes are reflected in the form of movement and information transformation. The research is aimed at obtaining significant results in the framework of the system approach to the economy, taking into account the functional theory of the organization, which allows formulating the principles of organization of economic systems in combination with systems of management of economic processes.

Given the properties of systems, it is necessary to understand that in each time period there are the following functional components of production as an economic system: natural resources, means of production and labor resources, and their purposeful application is a process of direct production, which ensures the creation of necessary consumer goods. For realization of the set tasks the rationally distributed and interrelated functions in time and space are used; methods and organizational structure of management.

Keywords: management, economic processes, production management, system, management system, management functions, production, function, functional units, enterprise management, management of economic activity.

Постановка проблеми. Виробництво – це процес, за допомогою якого люди, пов’язані визначеними виробничими відносинами, використовуючи ресурси, створюють товари і послуги, необхідні для функціонування і зростання і/чи розвитку суспільства. Якщо виробництво розглядати як суспільний процес створення матеріальних благ, який охоплює виробничі сили суспільства і виробничі відносини людей, то воно виступає як економічна категорія. Підвищення ефективності виробництва – одне з головних завдань розвитку економіки на сучасному етапі. Необхідною передумовою його вирішення є удосконалення систем управління, і насамперед, за рахунок підвищення рівня її організації.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблематиці формування взаємозв’язків та взаємодія функцій менеджменту присвячені праці таких видатних вчених економістів, науковців України, як С. Ф. Покропивний, Я. С. Витвицький, О. Р. Кривицька, О. В. Ареф’єва В. С. Пономаренко, А. В. Шегда, З. О. Манів та інші.

Метою статті є дослідження динаміки формування взаємозв’язків функцій менеджменту та їх

взаємодії у процесі удосконалення роботи підприємств у сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу. Розглядаючи виробництво як систему, слід зазначити дві її особливості: інерційність – це специфічна властивість динамічних систем, яка полягає в тому, що система повинна мати можливість регулювання. Імовірність – динамічна система носить яскраво виражений імовірнісний характер. Імовірними є не тільки чинники, що впливають на систему в цілому, але і поведінка кожного її елемента. Наприклад, імовірнісний характер засобів виробництва виявляється в багатоваріантності технологічних і організаційних рішень, фінансових і інших можливостей підприємств, у використанні засобів виробництва в залежності від місця і умов реалізації виробничого процесу [1, 4].

У загальному виді поняття про систему управління виробництвом можна сформулювати так. Система управління виробництвом є сукупністю взаємозалежних структурних елементів (інформації, технічних засобів її обробки, фахівців, відділів з управління, зв’язків і відношень між ними, відповідних функцій, методів і проце-

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

сів управління), які забезпечують при їх скоординованій взаємодії реалізацію виробничими підрозділами поставлених цілей. Таким чином, у системі управління реалізуються функції управління. У цій системі можна виділити об'єкт управління, суб'єкт управління (управляюча система), контур управління [2, 5].

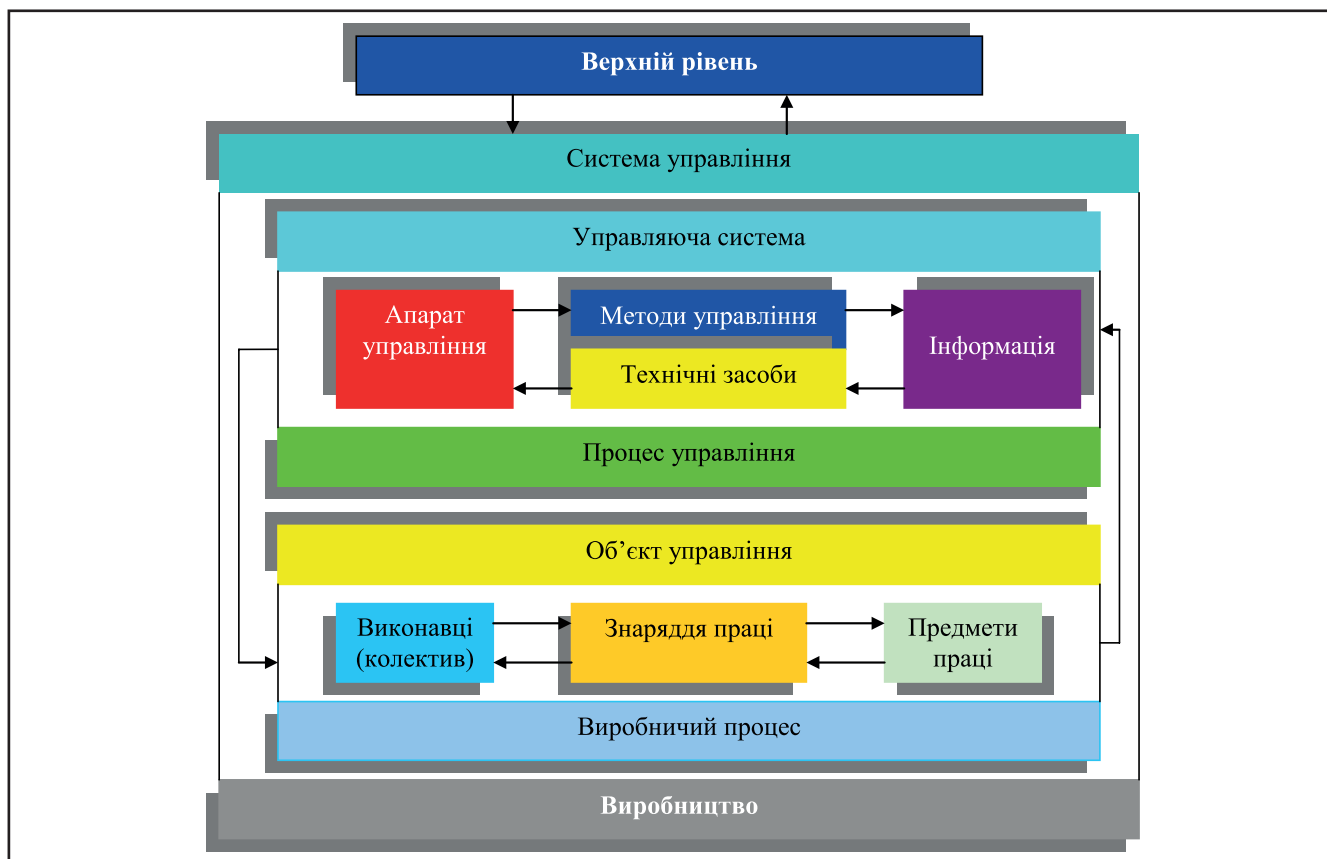
Слід зазначити, що об'єкт управління може виступати в двох формах: виробниче підприємство (сукупність його виробничих фондів) або безпосередньо виробничий процес. Виробництво є основним змістом роботи підприємства. Друга форма об'єкта управління викликає найбільший інтерес і в даному випадку буде розглянута як об'єкт управління (рис. 1.), який представляє виробничу систему.

Елементами виробничої системи є люди і матеріальні об'єкти – праця, засоби праці предмети праці, а також технологія, організація виробництва. Виробнича система визначається поведінкою, еволюцією і набором структур. Структура виробничої системи – це сукупність елементів і їх стійких зв'язків, які забезпечують цілісність системи і тотожність її самій собі, тобто зберігання основних властивостей системи при різних зовнішніх і внутрішніх змінах.

Структура виробничої системи визначається складом і взаємозв'язками її елементів і підсистем, а також зв'язками з зовнішнім середовищем. Розрізняють просторову (розташування елементів у просторі) і часову (послідовність зміни стану елементів і системи в цілому в часі) структури виробничих систем. Вони тісно взаємозв'язані і взаємозалежні

Цілісність виробничої системи є однією з основних властивостей. Усі її елементи функціонують з єдиною загальною метою – виготовлення необхідної продукції. Виробнича система має вхід, вихід і зворотний зв'язок. Сучасний менеджмент висуває на перше місце проблему гнучкості і адаптивності (приспособлення) до постійних змін зовнішнього середовища. Зовнішнє середовище підприємства характеризується як сукупність змінних, які знаходяться за межами і не є сферою безпосереднього впливу з боку його менеджменту [6, 11].

Зовнішнє середовище – організацій які пов'язані з даним підприємством і прямо впливають на його діяльність: постачальники, споживачі конкуренти, акціонери, торгові підприємства, урядові органи та ін. Друга група чинників



Рисуюнок 1. Система управління виробництвом [3, 8].

зовнішнього середовища, яка прямо не впливає на діяльність: економічні, соціальні, технологічні, правові, політичні, фізико – географічні та. ін.

Внутрішнє середовище кожної організації формується під впливом змінних, які безпосередньо впливають на процес виробництва продукції, послуг. Викладене дозволяє уявити єдність зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства. Згідно системного підходу до управління організаційна структура підприємства і її елементи є не що інше, як відповідь на різні впливи.

Виробнича і економічна діяльність визначає суть процесу функціонування кожного виробничого підрозділу. Результатом цього процесу є випуск продукції. Виробництво виступає як центральне ядро виробничого підрозділу, створене на основі раціонального сполучення в часі і просторі засобів, предметів і самої праці яке забезпечує при економічно обґрунтованому веденні виробничого процесу його ефективно функціонування. Як об'єкт управління виробництво є динамічно розвинутою системою, зазначені елементи якої взаємозв'язані і взаємозалежні Вони вимагають чіткої і цілеспрямованої взаємодії з внутрішнім і зовнішнім середовищем кожного підрозділу.

У рамках підприємства виробничі підрозділи об'єднані єдиним виробничим процесом. Виробничі підрозділи основного виробництва зв'язані і взаємодіють з інструментальними, ремонтно-механічними і енергетичними підрозділами допоміжного виробництва. Робота виробничих підрозділів організовується на основі відповідної підготовки, яка виражається в забезпеченні їх кресленнями, технологічними картами виготовлення деталей (виробів), інструментом, пристосуваннями та ін. Ззовні підрозділи забезпечуються сировиною, матеріалами, виробами для комплектування, які в міру накопичення зберігаються на складах.

Переміщення предметів праці усередині підрозділів і між ними створюють виробничі потоки, які організовуються відповідно до типу, особливостей і масштабів виробництва в кожному з них. При цьому витримуються маршрути руху різних потоків, узгоджені в часі і просторі на основі закономірностей організації виробництва [7, 9].

Маршрути руху предметів праці як основні складові частини організованого виробництва на підприємстві дозволяють реалізувати виробничий процес як сукупність послідовно виконуваних часткових процесів з виготовлення виробів.

Обробка (виготовлення) більшості деталей (виробів) відповідно до прийнятої програми їхнього випуску здійснюється в підрозділах основного виробництва. Вони спеціалізовані мають найбільш високий рівень механізації і автоматизації виробничих процесів, визначають їхню виробничу потужність. Ефективне функціонування окремих підрозділів залежить від інших підрозділів, служб. Поза підприємством функціонують працюючі на нього самостійні господарські товариства, кооперативи, з якими встановлюються договірні відношення щодо випуску деяких деталей, виробів, виконання допоміжних робіт і послуг.

Специфіка управління виробництвом в умовах ринкових відносин характеризується наступними чинниками: скорочення життєвого циклу товару, розширення номенклатури виробів, що випускаються, при зменшенні їх обсягів; істотне ускладнення технологічних процесів, які обумовили підвищення вимог до кваліфікації і рівня підготовки робітників і фахівців; зростання вимог до рівня якості обслуговування і термінів виконання замовлень.

Звідси основні вимоги до управління виробництвом – його пристосованість до нових умов виробничо-технічного циклу, тобто до фондоємних і гнучких виробництв, великої ролі людського чинника у виробництві, поліпшення якості продукції скорочення виробничих витрат, кращого використання виробничих потужностей, росту сфери послуг і технічного обслуговування продукції, що випускається.

Основна ціль в управлінні виробництвом – домогтися раціонального функціонування виробничих підрозділів в результаті керівництва «зверху», тобто в процесі виробництва між підрозділами встановлюються визначені виробничі відношення, що відображають зв'язки між безпосередніми виробниками продукції, управлінським персоналом і організацією спільної діяльності учасників виробництва. Кінцеві цілі для підприємства в цілому і для кожного структурного підрозділу визначають напрямки перетворення відношень виробництва і управління і, тим самим, вимоги до організаційної структури, організації і процесу управління. Розглянемо їх стосовно до умов управління виробництвом [1, 10].

Функції управління характеризують розподіл, спеціалізацію праці в сфері управління і визначають основні стадії реалізації впливів на відношення людей у процесі виробництва. Функції

управління формуються у процесі розвитку виробництва під впливом поглибленого розподілу праці і технічного прогресу. Оскільки ці процеси безперервні і не можуть розглядатися в застиглому стані і функції управління повинні розглядатися в їхньому розвитку.

Основними (загальними) функціями управління виробництвом є: 1. планування, 2. нормування, 3. організація, 4. координація, 5. мотивація, 6. контроль і 7. регулювання, які визначаються функціями менеджменту і особливостями об'єкту управління.

Функція 1. Планування займає центральне місце серед усіх функцій управління, тому що призначена строго регламентувати поведінку об'єкта в процесі реалізації поставлених перед ним цілей. Вона передбачає визначення конкретних завдань кожному підрозділу на різні планові періоди і розробку виробничих програм. Планування безпосередньо впливає на рівень активізації діяльності керівництва і апарату управління. Висока якість розроблених програм, їх строга ув'язка по всіх підрозділах підприємства, узгодженість із наявними матеріальними, фінансовими і трудовими ресурсами дозволяє найбільш ефективно управляти виробництвом.

Функцію 2. Нормування варто розглядати як процес розробки науково обґрунтованих розрахункових величин, які встановлюють кількісну і якісну оцінку різних елементів, використовуваних у процесі виробництва і управління. Календарно-планові нормативи (виробничі цикли, розміри партій, заділів деталей та ін.), що розраховуються за допомогою цієї функції, служать основою планування, визначають тривалість і порядок руху предметів праці в процесі виробництва [3, 5].

Водночас на підприємствах і цехах створюються і діють нормативи, які визначають технічний рівень продукції (стандарти і технічні умови), нормативні документи, що характеризують права і обов'язки різних ланок управління, формують правила поведінки системи в цілому (інструкцій методики). У цьому розумінні нормування відноситься до функції організації системи.

Функція 3. Організація має відношення до системи управління, характеризуючи її властивості структуру, склад, взаємозв'язок і процес взаємодії зазначених елементів. Крім того, ця функція має відношення до організації управління системою і організації робіт з реалізації кожної функції управління. Стосовно до виробничого підрозділу

підприємства або окремого структурного підрозділу функція організації в першу чергу відображає структуру об'єкта управління і управляючої систем, які забезпечують процес виробництва продукції і цілеспрямований вплив на колектив людей, що реалізують цей процес.

Організація управління – це сукупність прийомів і методів раціонального сполучення елементів і ланок управляючої системи і її взаємозв'язки з об'єктом управління і іншими управляючими системами в часі і просторі. У цьому значенні організація управління забезпечує створення найбільш сприятливих умов для досягнення поставлених цілей у встановлений період часу при мінімальних витратах виробничих ресурсів.

Отже, функції організації і нормування мають подвійний характер. Так, функція організації характеризує створення (удосконалення) системи управління, а на стадії організації роботи реалізується при безпосередньому управлінні виробництвом. Функція нормування реалізується за допомогою нормативних документів, інструкцій при створенні системи, а розроблені календарно-планові нормативи використовуються при плануванні виробничої діяльності.

Функція 4. Координація дозволяє домогтися узгодженої і налагодженої роботи виробничих і функціональних підрозділів підприємства, які беруть участь у процесі виконання планових завдань. Ця функція реалізується у формі впливу на колектив людей, зайнятих у процесі виробництва, з боку лінійних керівників і функціональних служб підприємства і його структурних підрозділів, що регулярно й оперативно координують їхню діяльність [2, 8].

Функція 5. Мотивація – процес спонукальних мотивів до ефективної праці для досягнення цілей організації. Зазначені форми впливу активізують роботу органів управління, підвищують ефективність усієї системи управління виробництвом.

Функція 6. Контроль – забезпечення виконання програм, планів виробничої діяльності кожного цеху. Ця функція реалізується на основі інформації про хід виконання планових завдань (даних оперативного, статистичного, бухгалтерського обліку), виявлення відхилень від встановлених показників роботи (контролю виконання завдань) і аналізу причин відхилень.

Функція 7. Функція регулювання тісно стикається з функціями координації і контролю. У хо-

ді виробництва розроблені програми піддаються впливу з боку внутрішнього і зовнішнього середовища, у результаті чого виникають порушення в процесі виконання завдань. Функція регулювання впливає на колектив людей, зайнятих у виробництві за допомогою прийняття оперативних заходів для запобігання і якщо це не вдасться, то усунення виявлених відхилень і перебоїв у ході виробництва. Одночасно відбувається координація поточної роботи взаємозв'язаних ланок виробництва для підтримки його ритмічності [3, 10].

Таким чином, регулювання – функція менеджменту по вивченню змін факторів внутрішнього і зовнішнього середовища, які впливають на якість управлінських рішень і прийняття оперативних заходів для запобігання і усунення виявлених відхилень і перебоїв у ході виробництва. Функції контролю і регулювання в процесі управління виробництвом виконують роль гнучких інструментів, за допомогою яких хід виробництва безперервно (у реальному масштабі часу для кожного виробничого підрозділу) вводиться в суворі рамки, передбачені планом. Розглянуті функції є елементами управлінського циклу при реалізації кожної конкретної функції управління.

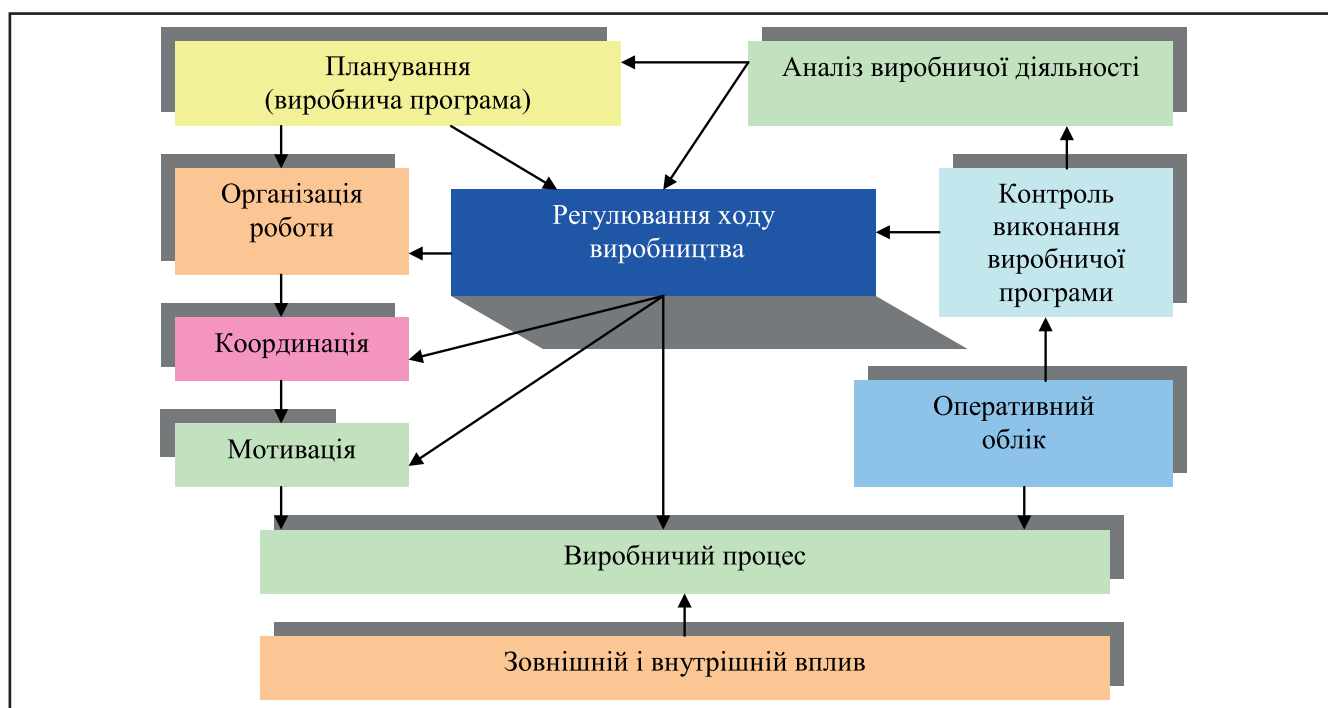
У процесі управління функції доповнюють і проникають одна в одну, у сукупності і взаємозв'язку вони утворюють управлінський цикл виробництва. На рис. 2 представлена схема управлін-

ського циклу виробництва, яка відображає зміст повсякденного управління виробництвом.

Слід зазначити, що функції організації, нормування, мотивації конкретизовані для визначених, виробничих умов, більш стійкі до впливу внутрішнього і зовнішнього середовища і тому не змінюються протягом відносно тривалого періоду.

Для підприємства в цілому властиві спеціальні функції (функціональні підсистеми), що відбивають конкретний економічний зміст системи управління. Серед них – підсистема «Управління виробництвом». Функціональні підрозділи кожної підсистеми характеризують організаційну структуру управління підприємством, яка призводить до відповідності змісту (функції) і форми управління. Кожна з супідрядних і взаємозв'язаних ланок управляючої системи реалізує визначену частину процесу управління.

Для функціональної підсистеми управління виробництвом апарат управління організовується на рівні підприємства і кожного підрозділу. Так як підсистема управління виробництвом є вирішальною в реалізації цілей підприємства, то до неї мають відношення функціональні підсистеми. Для кожного з основних підрозділів можна виділити чотири основні функціональні підсистеми: управління економічною діяльністю; управління технологічною підготовкою виробництва; оперативне управління виробництвом; управління технічним обслуговуванням виробництва.



Рисуюнок 2. Схема взаємозв'язку і взаємодії функцій управління [1, 11]

Висновок

Управління виробництвом є складним процесом, який має багато аспектів і визначається характером вирішуваних задач. Процес управління має економічний зміст і включає в себе: встановлення техніко – економічних характеристик виробничої системи; оцінку наявності ресурсів всіх видів і їх розподіл; зіставлення фактичних або прогнозованих значень техніко – економічних показників із заданими значеннями; економічне стимулювання, взаємозв'язане і погоджене з цілями планування, диференціацію стимулювання, забезпечення єдності державних, колективних і індивідуальних, інтересів, поєднання економічного стимулювання з моральним.

Список використаних джерел

1. Ареф'єва О.В. Економіка підприємства: навч. посібник [для студ. вищих навч. закл.] / О.В. Ареф'єва, В.Г. Сахаєв, О.В. Ареф'єв, М.Б. Махсма, О.І. Попрозман; Європейський ун-т. – К. : Видавництво Європейського університету, 2005. – 238 с.
2. Економіка і менеджмент – 2013: перспективи інтеграції та інноваційного розвитку [Текст]: зб. наук. пр. Міжнар. наук.–практ. конф. (Дніпропетровськ, 24–25 квіт. 2014 р.): у 6 т. / Дніпропетр. нац. ун-т ім. Олеся Гончара (м. Дніпропетровськ, Україна) [та ін.]. – Дніпропетровськ : Біла К. О. [вид.], 2014. Т. 1: Економіка підприємства: стратегічні пріоритети розвитку в XXI сторіччі. – 2014. – 119 с.
3. Економіка і менеджмент 2017: перспективи інтеграції та інноваційного розвитку: зб. наук. праць Міжнар. наук.–практ. конф., (Дніпро, 23–24 берез. 2017 р.): в 11 т. / Дніпропетр. нац. ун-т ім. Олеся Гончара [та ін.]. – Дніпро: Біла К. О. [вид.], 2017. – 573с.
4. Економіка підприємства. навч. посіб. / С. Ф. Покропивний [та ін.] ; голова редкол. А. П. Наливайко ; Київський національний економічний ун-т. – 2. вид., перероб. та доп. – К. : КНЕУ, 2005. – 323 с.
5. Економіка підприємства: компетентність і ефективність розвитку: монографія / [Пономаренко В. С. та ін.]; за заг. ред. д-ра екон. наук, проф. Пономаренка В. С. – Харків : ІНЖЕК, 2013. – 150 с.
6. Економіка підприємства: навч. посіб. / Я. С. Витвицький [та ін.]; Івано-Франків. нац. техн. ун-т нафти і газу, Каф. економіки підприємства. – Івано-Франківськ : ІФНТУНГ, 2016. – 306 с.
7. Економіка підприємства: навч. посібник / А. В. Шегда [та ін.]; ред. А. В. Шегда. – К. : Знання, 2005. – 432 с.
8. Економіка підприємства: теорія і практика. Economy of enterprise: theory and experience: зб. матеріалів V Між-

нар. наук.–практ. конф., 10 жовт. 2014 р. / Держ. ВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана»; [редкол.: Г. О. Швиданенко та ін.]. – Київ : КНЕУ, 2014. – 377 с.

9. Кривицька О. Р. Економіка підприємства: [навч. посіб.] / Кривицька О. Р.; Нац. ун-т «Остроз. акад.». – Острогор : Вид-во Нац. ун-ту «Остроз. акад.», 2013. – 295 с.

10. Манів З. О. Економіка підприємства: навч. посібник / З. О. Манів, І. М. Луцький. – 2. вид., стер. – К. : Знання, 2006. – 580 с.

11. Попрозман О. І. Фактори формування прибутку підприємства та їхня роль / О. І. Попрозман // Формування ринкових відносин в Україні. – 2012. – № 6. – С. 133–137

References

1. Arefeva O.V. Business Economics: Teach. manual [for studio. higher educators shut off] / o.v. Arefeva, V.G.Sakhayev, O.V. Arefiev, M.B. Mahmasa, O.I. Posprozman; European Univ. – K.: Publishing House of European University, 2005. – 238 c.
2. Economics and Management – 2013: Prospects for Integration and Innovation Development [Text]: Sb. sciences Av. Intern. science–practice conf. (Dnipropetrovsk, April 24–25, 2014): 6 tons / Dnipropetrovsk. nats Un–t them. Olesya Gonchara (Dnipropetrovsk, Ukraine) [and others]. – Dnipropetrovsk: Bila K. O. [type.], 2014. T. 1: Enterprise Economics: Strategic Development Priorities in the 21st Century. – 2014. – 119 p.
3. Economics and Management 2017: Prospects for Integration and Innovation Development: Sb. sciences works of the international science–practice Conf. (Dnipro, 23–24 March 2017): 11 tons / Dnipropetrovsk. nats Un–t them. Oles Gonchar [and others]. – The Dnepr: Bila K. O. [species.], 2017. – 573s.
4. Economy of the enterprise. tutor manual / S. F. Tartar [and others]; head red AP Nalyvayko; Kyiv National Economic University. – 2nd form, processing. and add – K.: KNEU, 2005. – 323 p.
5. Economics of the enterprise: competence and efficiency of development: monograph / [Ponomarenko V. S., etc.]; per community Ed. Dr. Econ. Sciences, prof. Ponomarenko V. S. – Kharkiv: INZHEK, 2013. – 150 p.
6. Economy of the enterprise: teaching. manual I. S. Vytvitsky [and others.]; Ivano–Frankivsk nats tech Unt. of oil and gas, Kaf. the economy of the enterprise. – Ivano–Frankivsk: IFNTUNG, 2016. – 306 pp.
7. Economy of the enterprise: teaching. manual / A.V. Shehda [and others]; Ed. A.V. Shehda. – K.: Knowledge, 2005. – 432 pp.
8. Business Economics: Theory and Practice. Economy of enterprise: theory and experience: Sb. materials V

International science–practice Conf., Oct. 10 2014 / State University «Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman»; [rare: G. O. Shvydanenko, etc.]. – Kyiv: KNEU, 2014 – 377 p.

9. Krivitska O. R. Economics of the enterprise: [curriculum. manual.] / Krivitska O. P.; National Un «Ostroz. Acad.» – Ostrog: Vat. Nats. Un–th «Ostroz. Acad.», 2013. – 295 p.

10. Manov Z. O. Enterprise Economics: Teach. manual / Z. O. Manov, I. M. Lutsky. – 2nd appearance, ster. – K.: Knowledge, 2006 – 580 p.

11. Poprosman O. I. The factors of profit generation of an enterprise and their role / O. I. Poprosman // Formation of market relations in Ukraine. – 2012. – No. 6. – P. 133–137

УДК 631.147+631.95]:502.131.1

А.В. БІЛИЧ,

к.е.н., доцент, ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

Органічне виробництво в забезпеченні цілей концепції сталого розвитку

В статті окреслені основні глобальні виклики, з якими вже сьогодні стикається сільське господарство, і які пов'язані із кліматичними змінами та питаннями забезпечення продовольчої безпеки в умовах всезростаючої чисельності населення. Розглядається концепція сталого розвитку як нова світоглядна парадигма, яка має на меті вирішення багатофункціональних завдань, у тому числі тих, що пов'язані із забезпеченням економічної, соціальної та екологічної ефективності сільського господарства. Через ряд індикаторів та їх пояснення визначається взаємозв'язок концепції сталого розвитку із органічним сільським господарством, надається трактування та принципові особливості органічної технології сільськогосподарського виробництва, аналізуються його переваги з точки зору забезпечення виконання цілей концепції сталого розвитку. Також наводиться аналіз стандартів та політичних ініціатив, які покликані регулювати та забезпечувати розвиток органічного сільського господарства як важливої частини концепції сталості.

Ключові слова: екосистема, біологічне різноманіття, добробут населення, сталий розвиток, деградація ґрунтів, органічна сертифікація.

А.В. БИЛИЧ,

к.э.н, доцент, ГВУЗ «Киевский национальный экономический университет имени Вадима Гетьмана»

Органическое производство в обеспечении целей концепции устойчивого развития

В статье обозначены основные глобальные вызовы, с которыми уже сегодня сталкивается сельское хозяйство, и связанные с климатическими изменениями и вопросами обеспечения продовольственной безопасности в условиях всевозрастающей численности населения. Рассматривается концепция устойчивого развития как новая мировоззренческая парадигма, которая имеет целью решения многофункциональных задач, в том числе, связанных с обеспечением экономической, социальной и экологической эффективности сельского хозяйства. Через ряд индикаторов и их объяснение определяется взаимосвязь концепции устойчивого развития с органическим сельским хозяйством, предоставляется трактовка и принципиальные особенности органической технологии сельскохозяйственного производства, анализируются его преимущества с точки зрения обеспечения выполнения целей концепции устойчивого развития. Также приводится анализ стандартов и политических инициатив, которые призваны регулировать и обеспечивать развитие органического сельского хозяйства как важной части концепции устойчивости.

Ключевые слова: экосистема, биологическое разнообразие, благосостояние населения, устойчивое развитие, деградация ґрунтов, органическая сертификация.

BILYCH,

PhD, Associate Professor, Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

Organic production in ensuring the goals of the concept of sustainable development

The article outlines the main global challenges that agriculture faces today and which are associated

with climate change and food security issues for the growing population. The concept of sustainable development is considered as a new world-view paradigm aimed to solve multifunctional problems, including those related to ensuring economic, social and environmental efficiency of agriculture. Through a series of indicators and their explanations, the relationship between the concept of sustainable development and organic agriculture is determined, the interpretation and peculiarities of organic farming technology of agriculture are given, its advantages are analyzed in terms of ensuring the implementation of the goals of the concept of sustainable development. The article also provides an analysis of standards and policy initiatives designed to regulate and ensure the development of organic agriculture as an important part of the concept of sustainability.

Keywords: *ecosystem, biodiversity, welfare of the population, sustainable development, soil degradation, organic certification*

Постановка проблеми. Глобальне сільське господарство стикається наразі з нелегкими викликами, вирішення яких концептуальним чином входить у національні програми різних країн та регіонів. За даними Організації Об'єднаних Націй (надалі – ООН), чисельність населення світу в 2050 році становитиме близько 9,7 млрд. осіб. Це призведе до необхідності стрімкого збільшення виробництва основних продуктів харчування, як мінімум на 50%, а за деякими продуктовими групами і до 100%. Відповідного зростання зазнає і рівень споживання м'ясо-молочних продуктів, виробництво яких зумовлює появу негативного ефекту – зміну кліматичних умов, а насамперед температурних режимів, через значні викиди вуглецю, які продукуються аграрною галуззю.

Як відомо, сільське господарство є однією з тих галузей, яка найбільше впливає, і водночас перебуває під найбільшим впливом кліматичних умов, а діяльність із створення та впровадження кліматичних інновацій в аграрну галузь стає не менш актуальною, ніж аналогічна діяльність у металургійній, машинобудівній чи інших важких індустріях. Як прогнозують аналітики ООН, тільки сільське господарство до 2050 року може додати до глобальних процесів потепління біля 2%. Саме тому стає очевидним, що в умовах таких викликів аграрна галузь покликана концептуальним чином змінити підходи до управління ресурсами та продуктивністю, створюючи триаду збалансованого співвідношення між екологічною, технічною та соціальною ефективністю, і при цьому вирішуючи проблеми продовольчої безпеки та власної економічної ефективності.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. І якщо підходи до такого управління вписуються у концепцію сталого розвитку, то вирішення даних проблем частково покликане забезпечити органічне сільське господарство. В вітчизняній науковій

літературі піднята низка актуальних питань, що стосуються стану та розвитку органічного сільського господарства (Артиш В.І., Бойко Л., Боровик Т.В., Гордієнко В.П., Дудар О., Зайчук Т.О.), інвестиційного забезпечення та правового регулювання галузі (Кайдашов В., Зінчук Т.О., Зіновчук Н.В., Чудовська В.А., Шкуратов О.І.), еколого-економічних аспектів органічного виробництва (Іванишин В.В., Корніцька О.І., Коренюк П.І.). Крім того, проблему розвитку органічного сільського господарства багато вітчизняних науковців пропонує розглядати через призму екологічної та соціальної ефективності (Міхненко Т.Н., Корніцька О.І., Іванишин В.В., Ковальова О.В.). Проте у зазначених працях органічне сільське господарство розглядається без тісного взаємозв'язку із концепцією сталого розвитку, яка відіграє особливу роль в забезпеченні екологічної та соціальної складової національних та регіональних економік.

Саме визначення взаємозв'язку та ролі органічного виробництва у забезпеченні сталого сільського господарства, розкриття особливостей їх функціонування в різних країнах та перспектив поширення в Україні є метою даного дослідження і зумовлює його актуальність.

Виклад основного матеріалу. Сталий розвиток є світоглядною концепцією, практичною моделлю, що належить до сфери соціально-політичних рішень, які покликані знайти оптимальний баланс між економічною, соціальною та екологічною складовими економічного розвитку національних систем. При цьому, найвищою метою сталого розвитку є забезпечення настільки збалансованих умов для розвитку країн та регіонів, які б дали можливість задовольнити потреби у споживанні та повноцінній життєдіяльності теперішніх і майбутніх поколінь та сприяли збереженню або ж відновленню екосистем. Сталий розвиток є своєрідною довгостроковою мандрівкою

національних економік, певним відпрацьованим набором дій та стратегій, які повинні слугувати досягненню людством відповідних системних та інтегральних індикаторів (соціально-екологічних, соціально-економічних та ін.).

Україна в цьому контексті також не стоїть осторонь, що зумовлено як дією зазначених світових факторів, так і низкою внутрішніх передумов:

- сировинна орієнтація експорту, що, як результат, не дає можливостей щодо відповідного покращення умов регіонального розвитку та рівня добробуту населення;

- недостатньо ефективно та часто екологічно небезпечне ведення промислового та сільськогосподарського виробництва;

- домінування ресурсо- та енергоємних галузей у структурі національної економіки країни;

- невідповідність рівня добробуту населення тому матеріально-технічному, науково-практичному, природному потенціалу, який належить країні;

- високий рівень виснаження існуючих екосистем без створення належних умов щодо їх відтворення.

В контексті кліматичних впливів варто зазначити, що в Україні за показниками викидів забруднюючих речовин в атмосферу сільське господарство попадає в четвірку «лідерів» (81,6 тис. т або 2,7% до загального підсумку у 2016 р.), оминаючи лише галузь постачання електроенергії, газу та пари (1414,5 тис. т або 46%), переробну (976,7 тис. т або 31,7%) та добувну (465,4 тис. т або 15%) промисловості. При цьому за рівнем викидів діоксиду вуглецю в атмосферу сільське господарство із загальних 150581 тис. т займає частку в 0,6%, а добувна промисловість – 2%, тоді як лівова частка припадає на переробну промисловість та галузь постачання електроенергії, газу та пари (біля 70%). За кількістю ж утворених відходів I–III класів небезпеки у 2016 р. сільське господарство із показником 8715,5 тис. т взагалі вийшло на третю позицію після добувної та переробної галузей (відповідно 217907,8 та 53858,9 тис. т) [2].

Виходячи із наведених даних, бачимо, що сільське господарство є кліматоутворюючою галуззю, яка значною мірою впливає на процеси, що відбуваються в навколишньому середовищі, впливають на стан здоров'я населення та можливості відтворення природних екосистем.

Водночас сільське господарство одночасно виступає і основною жертвою таких проце-

сів, оскільки від кліматичних умов значною мірою залежить рівень продуктивності та ефективності цієї галузі. Так, наприклад, зміна температурних режимів, і як результат зміщення основних технологічних операцій у часі, збільшення температурних екстремумів та аномальних явищ, зниження середньорічної кількості опадів в різних регіонах України та інші явища призводять до необхідності прийняття певних адаптаційних заходів, які були абсолютно нетиповими для сільського господарства ще в минулі десятиріччя. Так, наприклад, з метою збереження вологи в ґрунті, зменшення ерозії та підвищення родючості, використовуються технології поверхневого обробітку або безорні технології (так звані, *mini-till* та *no-till*). Внаслідок зміни кліматичних умов в Україні була офіційно зафіксована нова природна зона, а саме сухі субтропіки, що спричинено зростанням активних температур на материковій частині країни до 3800 °С, а в степовому Криму – 3900 °С, тоді як в стандартне тридцятиріччя вона не перевищувала 3400 °С [8].

Варто визнати, що в таких змінах клімату для України вбачаються і певні позитивні наслідки, як наприклад, вирощування та отримання стабільних врожаїв малопоширених раніше сільськогосподарських культур (бавовна та рис), створення більш сприятливих умов для виробництва теплолюбних культур (томат та соя), встановлення кращих умов для перезимовування зернових. Але в разі, коли й надалі не будуть дотримуватися вимоги сталого розвитку для збереження екосистем та дбайливого ставлення теперішнього покоління до природних ресурсів, кліматичні умови можуть зазнати катастрофічних змін із підвищенням світової температури на 4–6 °С, що призведе до різкого збільшення випаровування та посушливості клімату і в підсумку негативно вплине на все сільське господарство.

З метою вирішення цих та інших глобальних проблем, з якими стикаються різні країни та регіони, на Саміті ООН було прийнято рішення щодо визначення цілей сталого розвитку. Серед таких цілей зазначені такі: подолання бідності, вирішення проблеми голоду, підтримання хорошого здоров'я, якісна освіта, гендерна рівність, чиста вода та належні санітарні умови, використання відновлювальної енергії, достойні робочі місця та економічне зростання, інновації та інфраструктура, зменшення нерівності, фундація міст та спіль-

нот, що живуть за принципами сталого розвитку, відповідальне виробництво та споживання, захист планети, забезпечення життя під водою, забезпечення життя на землі, мир і справедливість, співпраця заради досягнення цілей.

Зазначені цілі, в свою чергу, потребують індивідуальних методів досягнення різними країнами в межах їх коротко- та довгострокових національних програм. При цьому індикаторами досягнення цілей сталого розвитку є показники рівня добробуту, стану публічного здоров'я, освіти, демографічна ситуація, статистика природних катаклізмів, земля та біорізноманіття, рівень споживання та виробництва, глобальне економічне партнерство та інші [13].

Щодо індикатору «земля», то тут виокремлюють показник стану земельних ресурсів (рівень деградації ґрунтів, зміна цільового призначення землі) та розвитку сільського господарства (частка органічного фермерства, використання мінеральних добрив та синтетичних хімічних засобів).

Показник деградації ґрунтів відображає ступінь їх ерозії, здебільшого антропогенного впливу, та є важливим для аналізу з точки зору збереження природної екосистеми та підтримки рівня продовольчої безпеки. Так, відомо, що зі змиванням кожного сантиметра гумусового горизонту потенціальна врожайність зерна знижується на 0,5–2 ц/га, а з втратою 1 т гумусу запаси корисної енергії в ґрунті зменшуються на 0,9–1,1 кДж/га. Внаслідок ерозії зменшується товщина орного шару, значно скорочується вміст гумусу, погіршується структура, склад та водопроникність ґрунту, що в свою чергу призводить до зниження врожайності, обсягів валового збору та ефективності сільськогосподарської діяльності. Скажімо, в Україні поряд із вітровою, ґрунти піддаються дії і водної ерозії. При цьому, в окремих регіонах Степової зони ступінь еродованості ґрунтів може досягати 40–50%, в Лісостеповій зоні вона знаходиться в межах 20%, а на Поліссі цей показник не перевищує 10%.

Зміна цільового призначення є ще одним важливим індикатором сталого розвитку земельних ресурсів, визначення якого пов'язано із часткою орних земель, що відводяться саме під вирощування сільськогосподарських культур. У багатьох країнах, що розвиваються, всезростаюча потреба в продовольстві нерідко покривається за рахунок освоєння нових земель, які принагідно не

використовувалися для цілей сільськогосподарського виробництва. Це, в свою чергу, призводить до зміни біорізноманіття (сукупність живих організмів усіх видів та підвидів з усіх джерел як наземних, водних, так і підземних) та погіршення стану природної екосистеми.

Щодо показника використання мінеральних добрив та хімічних засобів, то його варто аналізувати не лише в контексті інтенсифікації сільського господарства з метою отримання більших обсягів виробництва в умовах просторової обмеженості країн та регіонів, але також варто звернути увагу і на вплив їх використання на навколишнє середовище. Так, наприклад, за результатами 2016 року викиди забруднюючих речовин у атмосферу при вирощуванні продукції сільського господарства з використанням мінеральних добрив в Україні становили 83,6 т у розрахунку на одне підприємство (порівняно із 1,9 т на одне підприємство, що не використовує мінеральних добрив) [2]. За даним показником сільське господарство конкурує із такими галузями як енергетика (247,6 т викидів у розрахунку на одне підприємство), видобутком і розподілом палива та геотермальної енергії (163,8 т). При цьому площа, яка була удобрена мінеральними добривами в 2016 році, становила 15676,6 тис. га порівняно із площею з органічним удобренням в 477,5 тис. га. Найбільше мінеральних добрив було внесено під зернові та зернобобові культури, насамперед під пшеницю, а також під кукурудзу та деякі технічні культури, які в більшій мірі забезпечують вирішення питання продовольчої безпеки в національному та глобальному масштабах.

Що стосується хімічних засобів захисту рослин, то їх використання також пов'язано із значною інтенсифікацією сільського господарства, але водночас це і загроза здоров'ю населення та навколишньому середовищу. За результатами 2015 року в Україну була імпортована рекордна кількість хімічних засобів захисту рослин (близько 100 тис. т), в яких найбільшу частку займали гербіциди (біля 65%), фунгіциди (23%) та регулятори росту (4%) [6].

На відміну від таких вітчизняних тенденцій інші країни починають висувати досить жорсткі вимоги до безпеки сільськогосподарської продукції та впливу на навколишнє середовище. Країни Західної Європи, інші розвинуті країни, наприклад, вводять досить жорсткі обмеження щодо

використання цілої низки діючих речовин, роблячи ставку на біопрепарати та збільшуючи попит на органічну сільськогосподарську продукцію.

Важливою є та обставина, що серед індикаторів сталого розвитку аналітики ООН також пропонують аналізувати стан органічного господарства та його частку у системі загального виробництва та споживання. Значення органічного сільського господарства в сталому розвитку досить повно розкривається через його основні принципи, що зазначені в Codex Alimentarius щодо виробництва, переробки та маркування органічно виробленої продукції [12]. В цьому кодексі, зокрема, зазначено, що «органічне сільське господарство є цілісною системою управління виробництвом, яка сприяє і покращує здоров'я екосистем, включаючи біологічні цикли та біологічну активність ґрунтів. Основною метою органічного сільського господарства є оптимізація здоров'я та продуктивності взаємозалежних спільнот ґрунту, рослин, тварин та людей» [12].

В стратегії сталого розвитку України до 2030 року також прописана операційна ціль щодо сприяння збалансованому розвитку сільського господарства як частина стратегічної цілі по забезпеченню сталого галузевого та регіонального розвитку [16]. В межах даної операційної цілі поставлено ряд завдань, зокрема:

– до 2030 року підвищити вдвічі продуктивність сільського господарства (до 15 тис. дол. США у розрахунку на одного зайнятого в аграрному секторі) та доходи дрібних виробників аграрної продукції;

– сприяти створенню та розвитку малих і дрібних сільськогосподарських підприємств (до 50 га земельних угідь);

– до 2030 року забезпечити створення систем збалансованого виробництва продуктів харчування та запровадити методи ведення сільського господарства, які дозволяють підвищити життєстійкість і продуктивність та збільшити обсяги виробництва, сприяють збереженню екосистем, зміцнюють здатність адаптуватися до змін клімату, екстремальних погодних умов і поступово покращують якість земель та ґрунту;

– до 2030 року збільшити площу земель сільськогосподарського призначення, зайнятих під органічним виробництвом до 3 млн. га та забезпечити щорічний приріст, починаючи з 2020 року, обсягів виробництва та реалізації органічної продукції щонайменше на 5% [16].

Так, якщо станом на 2016 рік за даними моніторингу Міністерства аграрної політики та продовольства України [5], площа, зайнята під органічним виробництвом та контролюється сертифікаційними органами, становить 362,3 тис. га, то до 2020 року даний показник повинен досягти 410 тис. га, в 2025 році – 1 500 тис. га і в 2030 році – 3 000 тис. га.

Отже, бачимо, що органічне сільське господарство є важливою складовою концепції сталого розвитку, оскільки воно використовує навколишнє середовище як засіб для здійснення виробничої діяльності і як мету, враховуючи природні екосистеми та сприяючи їх відновленню і збереженню.

Тому органічні виробники, постачальники продукції та її переробники повинні дотримуватися загальнообов'язкових стандартів сертифікації, які сприяють досягненню цілей сталого розвитку. Наприклад, серед таких загальнообов'язкових правил є такі:

1) визначати землю серцем всього сільського господарства, а збереження природної родючості ґрунтів є основоположним в системі менеджменту органічним підприємством;

2) опрацювати такі технології виробництва, які б, за інших однакових умов, але без внесення мінеральних добрив та засобів захисту рослин, забезпечували б достатньо високу продуктивність сільськогосподарських рослин порівняно із традиційною технологією землеробства;

3) створювати позитивний вплив на біорізноманіття, що стає можливим за рахунок збереження традиційного ландшафту, лісових смуг та пасовищ;

4) забезпечувати етичне ставлення до сільськогосподарської худоби через умови утримання, годівлю, дотримання екологічних та інших вимог.

Одним з основоположних принципів органічного сільського господарства є управління якістю та збереження ґрунтів, адже проблема деградації ґрунту є однією з найбільш небезпечних для галузі. Саме тому органічні фермери вдаються до таких методів, як мінімальний обробіток ґрунту, терасування, мульчування, використання покривних, сидеральних культур, меліорації та агролісомеліорації, що допомагає у боротьбі проти ерозійних процесів, забезпечує ґрунт корисними органічними поживними речовинами, сприяє повітряно-водному балансу у шарах ґрунту та покращує його структуру.

Вимоги щодо забезпечення принципів органічного сільського господарства регулюються

відповідними постановами та підтверджуються сертифікатами, які отримують виробники і постачальники органічної рослинницької та тваринницької сировини та продуктів її переробки. Так, наприклад, в Європейському Союзі (надалі – ЄС) правове регулювання у сфері органічного виробництва здійснюють відповідно до Постанови Ради ЄС № 834/2007 [10] та Постанови Комісії ЄС № 889/2008 [11], які регулюють виробництво, обіг, маркування органічної продукції. В даних постановах визначені, зокрема, такі принципи:

- загальні (заборона на застосування хімічних синтетичних засобів захисту рослин та мінеральних добрив, обмеження застосування неорганічних вхідних продуктів для виробництва продуктів харчування, максимальне використання умов регіонального розвитку, виключення застосування генетично-модифікованих організмів (надалі – ГМО), похідних ГМО або продуктів, вироблених за допомогою ГМО, за винятком ветеринарних медичних продуктів та ін.);

- специфічні (сприяння підвищенню біологічної активності ґрунтів та їх природної родючості, підтримка біологічного різноманіття, утилізація відходів та побічної продукції рослинного походження, підтримання здоров'я тварин шляхом стимулювання їх природного імунного захисту, а також вибір відповідних кормів і методів господарювання, годівля худоби органічними кормами, які складаються з сільськогосподарських інгредієнтів, отриманих у результаті органічного господарювання та ін.).

Особлива увага також приділяється протиерозійним заходам, зокрема боротьбі з водною та вітровою ерозією. Так, з метою попередження, наприклад водної ерозії, пропонується запровадити такі заходи [14]:

- на схилах з малопотужним ґрунтом, що легко руйнується, не можна вирощувати просапні культури;
- не допускається випас худоби на легких, слабо закріплених дерниною ґрунтах;
- розміщення борозен і рядів рослин під прямим кутом до поверхневого водостоку;
- розміщення сільськогосподарських культур смугами поперек схилу.

Отже бачимо, що як загальні, так і специфічні принципи частково слугують досягненню цілей сталого розвитку у контексті збереження та відтворення екосистем, підвищення рівня добро-

буту населення завдяки якнайповнішому використанню існуючих регіональних умов, створенню передумов для виробництва високоякісних та безпечних місцевих продуктів.

Дія даних вимог, за якими проходять сертифікацію сільськогосподарські виробники та постачальники на предмет дотримання ними органічних принципів, також підсилюється ще місцевими стандартами, такими як BioSuisse, Bioland, Naturland та інші. Кожна з представлених сертифікацій пропонує свої специфічні вимоги щодо виробництва, обігу та маркування органічної продукції до тих вимог, що описані в Постановах Комісії та Ради ЄС (№ 834/2007 та № 889/2008). В основному такі додаткові вимоги пропонують ще більш жорсткі принципи, за якими має розвиватися органічне господарство, а їх дотримання відповідно надає виробникам та постачальникам перевагу у ціні при реалізації органічної продукції як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках, порівняно із іншими виробниками органічної продукції, які такого додаткового сертифікату не мають.

Так, наприклад, для того, щоб забезпечити виконання швейцарського стандарту BioSuisse [7], органічний виробник повинен забезпечити виконання таких специфічних умов:

- принаймні 50% відкритих земельних ділянок (не рахуючи смуг між полями) повинні мати рослинний покрив поза межами вегетаційного періоду між 15 листопада та 15 лютого;

- необхідно виділити щонайменше 7% використуваної сільськогосподарської території, включаючи землю, яка орендована, наприклад, для будівництва, як ділянку, призначену для покращення біорізноманіття;

- для сільськогосподарських культур одного і того ж виду на тій самій ділянці землі повинна бути перерва в сівозміні щонайменше на один рік;

- повна заборона на використання гібридних сортів зернових (крім кукурудзи) та ріпаку;

- загальний обсяг кормів для кожного виду худоби повинен складатися на 90% з органічних кормів;

- мінімальний період, протягом якого молодих ссавців годують натуральним молоком становить три місяці для корів (у тому числі буйволів і бізонів) та коней, 35 днів для кіз та овець та 42 доби для свиней (заміник молочного порошку не допускається, штучне запліднення забороняється).

Цей неповний перелік додаткових вимог стандарту BioSuisse переслідують основні принципи органічного землеробства, а саме управління земельними ресурсами, збереження та відновлення їх потенціалу, підтримка біологічного різноманіття, профілактичний захист сільськогосподарських рослин, етичне поводження з худобою, тим самим підсилюючи його зв'язок із концепцією сталого розвитку національних економік та регіонів.

Проте виникає також багато питань стосовно того, чи сповна розвиток органічного сільськогосподарства сприяє досягненню соціально-економічних індикаторів, що входять у концепцію сталого розвитку.

З'ясовується, що поряд із тими позитивними впливами, які чинить органічне виробництво на стан екосистем та ґрунту, для малих та середніх фермерів притаманні певні проблемні аспекти розвитку цього виробництва, зокрема:

1) відсутність відповідних знань та навичок для переходу на органічне сільське господарство (важливу роль тут повинен зіграти кооперативний рух, обмін знаннями, практиками та технологіями);

2) неможливість впливу на глобальні процеси, що стосуються стандартів органічного виробництва, сертифікації та контролю (в Україні, наприклад, і досі не прийнятий закон № 5448 «Про основні принципи та вимоги до органічного виробництва, обігу та маркування органічної продукції», а тому українські виробники послугуються відповідними постановами ЄС, місцевими стандартами BioSuisse (Швейцарія), Bioland (Німеччина), NOP (США) та іншими);

3) процеси сертифікації та контролю постійно знають змін та доповнень, ускладнюються новими правилами та вимогами, що іноді унеможлиблює їх виконання фермерами з країн, що розвиваються;

4) велика кількість малих фермерів не мають виходу на міжнародні ринки органічної продукції, що зумовлено додатковими процедурами стосовно зовнішньоекономічної діяльності, вимогами щодо прозорості та простежуваності логістичного ланцюга тощо;

5) на локальних ринках зазвичай розподіл прибутку серед учасників ланцюгу доданої вартості при реалізації продукції є не досить справедливим, що стає причиною зниження економічної ефективності виробників органічної продукції.

Ці та інші процеси, якщо не стримують, то найменш створюють певні перешкоди на шляху більш

інтенсивного розвитку органічного сільського господарства, особливо в країнах, що розвиваються.

Із офіційної статистики відомо, що станом на 2015 рік органічним виробництвом був зайнятий всього 1% (або 50 919, тис. га) світових земель, з яких 0,03% належить країнам Африканського континенту та 0,13% країнам Латинської Америки) [15]. Порівняно із показником 2014 року площа таких угідь в світі збільшилась приблизно на 6515,1 тис. га (порівняно із аналогічним показником десятирічної давності на 20761,5 тис. га). При цьому найбільшого зростання даний показник зазнав за рахунок країн Океанії та Європи (відповідно збільшення площі на 22,8% та 12,7% в 2015 році порівняно із 2014), тоді як у малорозвинених країнах Африканського континенту та Латинської Америки цей показник залишається майже стабільним (діапазон зміни в межах 1%). До країн, які найбільше додали до свого земельного банку органічних сертифікованих земель у 2015 році, потрапили Австралія (+4350 тис. га порівняно з 2014 роком), США (+474,8 тис. га), Індія (+460 тис. га), Кенія (145 тис. га), Російська Федерація (+139,3 тис. га). Щодо України, то в 2015 році країна додала до органічного земельного банку 9786 га, а за останні десять років – 168 516 га.

Про посилення актуальності і пріоритетності питання розвитку та інтенсифікації органічного сільського господарства в контексті його взаємозв'язку із концепцією сталого розвитку, засвідчує той факт, що над ним зараз працюють та забезпечують виконання різні країни та регіони. Наприклад, в Китаї був прийнятий п'ятирічний план (2015–2020 рр.) вартістю 187 млн. дол. США з розвитку та навчання малих фермерів із фокусом на органічне, екологічне та стійкого сільське господарство і пошук можливостей для виходу на міжнародні ринки. В Індії в 2016 році була прийнята національна програма сталого розвитку та інтенсифікації органічного господарства серед малих та середніх фермерів (з бюджетом біля 40 млн. дол. США). Сполучені Штати Америки розробили програму національної підтримки таких напрямів, як органічне сільське господарство, страхування ризиків недоотримання врожаїв, навчальні програми та програми збору інформації та статистичних даних, що стосуються розвитку органічного сектору. Канада в рамках програми підтримки розвитку органічного сек-

тору прийняла рішення підвищувати рівень обізнаності споживачів щодо переваг споживання саме органічних продуктів, інвестувавши в діяльність профільних асоціацій. В Україні, наприклад, функціонують робочі групи з питань розвитку органічного сільського господарства, адаптації законодавчих вимог до тих, які є працюючими в ЄС, надається інформаційно-консультативна підтримка фермерів щодо переваг та можливостей даного сектору, можливостей виходу на експортні ринки та інші ініціативи.

Як бачимо, публічна підтримка органічного сектору як частини концепції сталого розвитку, може набувати різних форм та шляхів реалізації, і в той же час залежати від багатьох факторів внутрішнього середовища: економічного і політичного стану в країні, балансу політичних сил на певний момент, очікувань та споживацьких звичок у системі харчування населення, впливу на дані процеси профільних лобістів та громадських рухів.

Публічна підтримка органічного сільського господарства ще й тим важлива, що дозволяє відкоригувати ті ринкові дисбаланси, що пов'язані із цінами та доступністю органічних продуктів порівняно із продукцією традиційного сільськогосподарського виробництва, а також дає поштовх регіональному розвитку через підтримку дрібного фермерства, тим самим сприяючи підвищенню соціально-економічних стандартів життя населення цих регіонів. В будь-якому разі, яка б політика підтримки органічної галузі не була обрана тою чи іншою країною, важливість даного напрямку в системі сталого розвитку не можна недооцінювати. Органічне сільське господарство наскрізно відображає ті цілі та індикатори, які описані в Концепції ООН щодо сталого розвитку, а також знаходить своє подальше відображення в окремих національних програмах різних країн. Саме тому вважаємо, що органічне господарство знаходиться не просто у тісному взаємозв'язку із концепцією сталого розвитку, а й є досконалим і дієвим механізмом досягнення поставленої нею мети.

Висновки

Органічне виробництво є важливим елементом концепції сталого розвитку, що впливає із цілої низки функцій, які воно виконує, впливаючи на стан навколишнього середовища та рівень соціально-економічного розвитку регіонів. Такими функціями, зокрема, є такі:

- збереження стійких агро-екоосистем, захист та підтримка біологічного різноманіття;
- боротьба із шкідниками на біологічному рівні, підтримання тим самим екологічної рівноваги;
- захист від вітрової, водної ерозії, опустелювання, підтримка природної родючості ґрунтів та їх структури;
- споживання меншої кількості викопних джерел енергії, тим самим зменшується кількість шкідливих викидів в атмосферу;
- підтримка певного рівня дохідності населенням із сільської місцевості, яке може виробляти сертифіковану продукцію на продаж, залучаючи більшу кількість місцевих робітників з огляду на вищу трудомісткість галузі порівняно із традиційним сільським господарством;
- органічне виробництво за умов відпрацьованої технології є більш стабільним до зміни кліматичних умов, тим самим збалансовуються виробництво та споживання і зберігається маржинальність;
- забезпечення від забруднення продукції токсичними речовинами, і як результат, сприяння покращенню стану здоров'я населення та працівників такого господарства;
- постачання на внутрішні та зовнішні ринки продукції вищої якості, при цьому змінюються звички споживачів у бік споживання безпечних продуктів харчування.

Виконання органічним сільським господарством вищезазначених функцій допомагає у досягненні цілей сталого розвитку, а саме: підтримання міцного здоров'я населення через споживання безпечних та якісних продуктів, створення умов для регіонального економічного зростання, відповідальне виробництво та споживання, захист планети через збереження біорізноманіття та відтворення екоосистем. Всі ці та інші завдання також стоять і перед урядом України, а тому були частково прописані в національній стратегії сталого розвитку, яка також визначає одним із засобів досягнення сталості саме органічне виробництво [16].

Поряд з цим виникає низка питань щодо підтримки та стимуляції розвитку органічного сільського господарства в Україні, яке наразі стикається з проблемами інституційного, правового та інвестиційного характеру, з низькою екологічною свідомістю місцевого населення та іншими факторами соціального характеру. Вирішення цих та інших проблемних аспектів надасть поштовх розвитку даного порівняно нового напрямку сіль-

ського господарства в Україні, відповідним чином забезпечивши і досягнення цілей та індикаторів сталого розвитку національної економіки.

Список використаних джерел

1. Артиш В.І. Організаційно-економічні передумови формування ринку екологічно чистої продукції в Україні / В.І. Артиш // Економіка АПК. – 2009. – №2. – С.117–120.

2. Державний комітет статистики України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2016/ns/ns_u/utv_zak_d_u2016.html

3. Іванишин В.В. Еколого-економічні аспекти застосування агротехнології виробництва конкурентоспроможної екологічно чистої продукції / В.В. Іванишин, В.С. Таргоня, Л.С. Околот // Економіка АПК. – 2008. – №3. – С. 46–49.

4. Корніцька О.І. Соціально-економічні передумови розвитку виробництва продукції органічного землеробства / О.І. Корніцька // Вісник Сумського НАУ. – 2008. – №11 (16). – С. 41–46.

5. Міністерство аграрної політики та продовольства України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minagro.gov.ua/>

6. Радіонов Д., Садова І. ЗЗР і майбутнє. // Радіонов Д., Садова. І. // Агробізнес Сьогодні. – 2016. – №15–16 (334–335). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.agro-business.com.ua/infrastruktura-rynku/6061-zzr-i-maibutnie.html>

7. Стандарт органічного виробництва BioSuisse. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.biosuisse.ch/media/VundH/Regelwerk/2017/EN/rl_2017_1.6_e_auszug_teil_ii_28.09.2017.pdf

8. Український гідрометеорологічний центр. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://meteo.gov.ua/#>

9. Чудовська В.А. Органічне землеробство в умовах сталого розвитку сільських територій / В.А. Чудовська // Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. – 2011. – Вип. 163. – Ч.3. – С. 313–317. – [Серія: економіка, аграрний менеджмент, бізнес].

10. Access to European Union Law. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=celex%3A32007R0834>

11. Access to European Union Law. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.ecolex.org/details/legislation/commission-regulation-ec-no-8892008-laying-down-detailed-rules-for-the-implementation-of-council-regulation-ec-no-8342007-on-organic-production-and-labelling-of-organic-products-with-regard-to-organic-production-labelling-and-control-lex-faoc082157/>

12. Codex Alimentarius. 1999. Guidelines for the Production, Processing, Labelling and Marketing of Organically Produced Foods (GL-32). – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.fao.org/docrep/005/Y2772E/Y2772E00.HTM>

13. Indicators of sustainable development: Guidelines and methodologies. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.un.org/esa/sustdev/natlinfo/indicators/guidelines.pdf>

14. Organic Standard. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.organicstandard.com.ua/>

15. The world of organic agriculture. Statistics and emerging trends 2017. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://shop.fibl.org/DEen/mwdownloads/download/link/id/785/?ref=1>

16. United Nations Ukraine. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.un.org.ua/ua/tsili-rozvytku-tysiacholittia/tsili-staloho-rozvytku>

УДК 339.138

О.В. КУДЕНКО,

аспірант кафедри маркетингу ДВНЗ КНЕУ імені Вадима Гетьмана

Аналіз сучасних маркетингових стратегій відповідно до рівня сегментації ринку

В статті виокремлено основні напрями, суть та приклади стратегії диверсифікації, представлено переваги стратегії концентрованого маркетингу, а також показано, коли максимальний рівень сегментації ринку досягається з використанням стратегії індивідуалізованого маркетингу. Представлена характеристика маркетингової стратегії – недиференційованого, індивідуального та відволікаючого маркетингу. Доведено, що стратегія сегментації ринку сприяє стимулюванню розробки нових товарів, розробці ефективного комплексу маркетингу, а також сприяє розподілу маркетингових ресурсів між різними товарами.

Ключові слова: стратегія диверсифікації, концентрований маркетинг, недиференційований маркетинг, сегментація ринку.

О.В. КУДЕНКО,
аспірант кафедри маркетинга
ДВНЗ КНЕУ імені Вадима Гетьмана

Анализ современных маркетинговых стратегий в соответствии с уровнем рыночной сегментации

В статье выделены основные направления, суть и примеры стратегии диверсификации, представлены преимущества стратегии концентрированного маркетинга, а также показано, когда максимальный уровень сегментации рынка достигается использованием стратегии индивидуализированного маркетинга. Представлена характеристика маркетинговой стратегии – недифференцированного, индивидуального и отвлекающего маркетинга. Доказано, что стратегия сегментации рынка способствует стимулированию разработки новых товаров, разработке эффективного комплекса маркетинга, а также способствует распределению маркетинговых ресурсов между различными товарами.

Ключевые слова: стратегия диверсификации, концентрированный маркетинг, недифференцированный маркетинг, сегментация рынка.

А. KUDENKO,
post-graduate student, Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

Analysis of modern marketing strategies according to market segmentation level

The article outlines the main directions, the essence and examples of the diversification strategy, presents the benefits of a focused marketing strategy, and also shows when the maximum level of market segmentation is achieved using the strategy of individual marketing. The characteristic of marketing strategy – undifferentiated, individual and distracting marketing is presented. It is proved that the market segmentation strategy helps to stimulate the development of new products, develop an effective marketing mix, and also promote the distribution of marketing resources between different products.

Keywords: diversification strategy, concentrated marketing, undifferentiated marketing, market segmentation.

Постановка проблеми. В сучасній економічній літературі виділяють чотири основних способи планування маркетингової стратегії: загальні конкурентні стратегії М. Портера, матриця Бостонської консультативної групи, матриця можливостей по товарам–ринкам І. Ансоффа, та програма впливу ринкової стратегії на прибуток (PIMS). Крім вищеназваних часто згадують товарну стратегію, стратегію «перекриття» товару, стратегію дизайну, стратегію стандартного товару з модифікаціями [1, с. 192].

Досить часто згадується стратегія сегментації та фокусування, під якою автори мають на увазі орієнтацію на вузький визначений сегмент ринку, на якому штучно обмежене від інших сегментів ринку підприємство концентрує свої зусилля, завдяки чому досягає лідируючих позицій в сегменті [2, с. 155]. Але означена стратегія є різновидом визначеної М. Портером стратегії концентрації.

Як видно з наведеного прикладу, незважаючи на велику кількість існуючих маркетингових стратегій, переважна їх більшість так чи інакше входить в три класи сформульованих М. Портером маркетингових стратегій.

Майкл Портер визначає стратегію як створення унікальної, оцінюваної позиції що містить цілий спектр видів діяльності відмінних від діяльності конкурентів [3, с. 87]. В таблиці 1 приведено сформульовані Портером класи стратегій.

Як видно з наведеної таблиці 1 в залежності від рівня сегментації, можливий вибір маркетингової стратегії. При високому ступені сегментації найефективнішою, з визначених Майклом Портером стратегій, – є стратегія концентрації. Але як ми розуміємо, її відмінність від попередніх полягає лише у виборі вузького сегменту ринку, але суть в результаті зводиться до двох попередніх. Отже за М. Портером є лише дві маркетингові стратегії, а саме: робити

Таблиця 1. Три класи стратегій за Портером

Стратегія	Суть	Основні завдання
Стратегія загального лідерства за витратами	Зменшення витрат на виробництво, логістику та реалізацію для встановлення ціни на товар нижчої ніж в конкурентів	Особлива увага напрямку розробки нової продукції, закупівлі комплектуючих, виробництву та розповсюдженню
Стратегія диференціювання	Концентрація на потребах споживача та задовільненні їх найефективніше в порівнянні з компаніями конкурентами. Культивування тих сторін що забезпечують компанії бажану відмінність	Виробництво, або закупівля найкращих комплектуючих, уважна перевірка та контроль їх якості, висока якість процесу зборки та просування своєї позиції постачальника високої якості
Стратегія концентрації	Фокусування на одному, або декількох вузьких сегментах ринку, чітке розуміння потреб споживача в рамках цих сегментів.	Визначення власного вузького сегменту ринку та досягнення лідерства в цьому сегменті використовуючи стратегію диференціювання, або лідерства за витратами

Джерело: [3, с. 87]

дешевше ніж підприємства конкуренти, або робити краще(якісніше) ніж підприємства конкуренти.

Цікаве розділення стратегії сегментації наводить О.М.Хотяшев в роботі, використовуючи його у два способи[4, с.89]:

- сегментацію для великих компаній, наводячи як приклад компанію Соса–Солa, яка використала власну програму «інноваційної сегментації» і створила понад 40 модифікацій свого основного продукту – напою на основі коли, що дозволило їй зайняти 2–ге місце на ринку Сполучених штатів Америки, залишивши свого основного конкурента РерсіСо на 19–му, за рахунок глибокої сегментації ринку, і, надання продукту максимально індивідуалізованого для кожного споживача,

- сегментації для компаній, що нещодавно з'явилися на ринку основану на освоєнні виробництва нових товарів називаючи цей процес диверсифікацією.

Постає необхідність в аналіз сучасних маркетингових стратегій відповідно до рівня сегментації, що являється актуальною проблемою.

Виклад основного матеріалу. Поєднання стратегії сегментації зі стратегією диверсифікації, дозволяє орієнтуючись на певні сегменти ринку створювати в рамках цих сегментів унікальну пропозицію для споживача, маючи за базу накопичений потенціал підприємства.

Стратегія диверсифікації дуже актуальна для сегменту ринку пристроїв, за допомогою яких споживач отримує вихід в мережу Інтернет. Очевидно, що останнім часом виробники таких пристроїв, активно використовуючи стратегію диверсифікації, створили дуже велику кількість пристроїв мережевого доступу. Такі пристрої ма-

ють основну функцію – вихід в мережу Інтернет, але суттєво відрізняються за функціоналом, зовнішнім виглядом та формфактором.

Таким чином, зростання підприємства згідно стратегії диверсифікації умовно поділяється на три основних напрямки, що наведено в таблиці 2.

Наведені в таблиці 2 напрямки досить часто фігурують як основа маркетингових стратегій, наприклад Конгломератну диверсифікацію можна знайти в основі стратегії під назвою «Стратегія упереджуючого маневру», яка описується авторами, як намагання підприємства створити нові активи (маються на увазі інноваційні розробки, дослідження, ноу–хау), що в майбутньому дозволять створювати продукти з новими якостями і нового формату відмінного від існуючих [5, с.156].

Розкриваючи поняття конгломератної диверсифікації, потрібно відмітити, що деякі автори мають на увазі в рамках цього поняття вихід підприємства на нові, не характерні для нього ринки збуту. При цьому, як синонім конгломератної диверсифікації використовується термін «бокова диверсифікація» або «побічна диверсифікація»[6, с.214].

В залежності від рівня сегментації розрізняють чотири види маркетингових стратегій: диференційований, недиференційований, індивідуалізований та концентрований маркетинг.

Ці терміни, за виключенням індивідуалізованого, ввів в обіг Ф. Котлер. Розвиток маркетингу викликав появу додаткової до означених Котлером маркетингової стратегії, що являє собою найвищий рівень сегментації на даному етапі розвитку.

З'явлення такої стратегії зумовлене, з однієї сторони, пошуком підприємствами нових ринків

Таблиця 2. Основні напрями, суть та приклади стратегії диверсифікації

Напрямок	Суть	Приклад
Концентрична диверсифікація	Новий товар зовнішнім виглядом нагадує вже існуючий, але має певні характеристики, яких не мав товар попередник, або має зовсім інші характеристики	Підприємство що має стійкий збут в сегменті ринку класичних телевізорів починає випуск пристроїв з функцією підключення до мережі Інтернет, смарт-ТВ, або сенсорного керування
Горизонтальна диверсифікація	Новий товар є якісно відмінним пристроєм, що розрахований на задоволення вже існуючих(тих самих) потреб що є в тих самих споживачів, що купували наявний раніше товар, але на новому, значно вищому рівні споживання	Підприємство що спеціалізується на випуску стаціонарних, настільних комп'ютерів починає випуск нетбуків, або ноутбуків. Що надає додаткову свободу вже існуючому користувачу зі збереженням функції задоволення існуючої потреби
Конгломератна диверсифікація	Новий товар є абсолютно відмінним від попередніх, існуючих. Задовольняє нову потребу, або створює нову потребу у вже існуючих користувачів. Також має відношення до виходу в новий сегмент ринку.	Підприємства стартапи та новітні розробки у вже існуючих виробників. Так до цієї категорії можна відносити гаджети на кшталт google-glass, apple-watch тощо

Джерело: [3, с. 34]

збуту та розвитком технологій дрібносерійного та штучного виробництва, а з іншої – зростанням освіченості та вибагливості споживачів, що надають перевагу вузько індивідуалізованим товарам, дуже часто безвідносно ціни такого товару.

Рівень сегментації може бути: низький (коли розглядається один цільовий сегмент), високий (розглядається багато цільових сегментів), найвищий (мова йде про одного споживача і одного цільового сегменту) і, в протизвагу вищенаведеним рівням – від'ємний рівень (коли увесь ринок являється одним цільовим сегментом). Існує відповідність рівням маркетингових стратегій видам маркетингових стратегій: концентрованому, диференційованому, індивідуальному, а також недиференційованому маркетингу.

Зрозуміло, що найнижчий рівень сегментування має стратегія недиференційованого маркетингу, коли підприємство виходить на ринок з однією пропозицією, ігноруючи при цьому існуючі відмінності між сегментами. Це не означає, що стратегія недиференційованого маркетингу є неефективною, а означає, що підприємство має концентруватись на тому, що спільного є в переважній більшості споживачів, а не на їх відмінностях. Перевагами недиференційованого маркетингу – відносно невеликі витрати на виробництво та рекламу. Недоліки такої стратегії полягають у зниженні продуктивності при зростанні конкуренції та наповнення ринку товарами, що мають схожі характеристики та задовольняють аналогічні потреби споживачів.

Слід зазначити, що стратегія диференційованого маркетингу, на відміну від недиференційованого полягає у створенні окремих пропозицій для різних сегментів ринку. Це очевидно призводить до збільшення витрат на розробку та впровадження маркетингових заходів, але виправдовує себе у середньостроковій перспективі завдяки більшому заглибленню в окремі обрані сегменти.

Стратегія концентрованого маркетингу націлена на використання максимуму ресурсів та зусиль підприємства на одному сегменті ринку з ціллю зайняття лідируючих позицій в цьому сегменті. Якщо дві попередні наведені стратегії є актуальними для великих підприємств та крупних корпорацій, то концентрований маркетинг є дуже ефективним інструментом для розвитку малого бізнесу та підприємств з обмеженими ресурсами.

Безперечними перевагами стратегії концентрованого маркетингу є можливість інтенсивної дії на споживача за рахунок концентрації всіх маркетингових зусиль на відносно вузькому сегменті ринку та, зазвичай, невисокий рівень конкуренції в рамках сегменту.

Недоліками означеної стратегії є висока залежність від зміни ситуації на обраному сегменті ринку та використання конкурентними підприємствами вищого рівня сегментації, що переорієнтує споживачів і призводить до зменшення сегменту зайнятого підприємством[7].

Зауважимо, що максимальний рівень сегментації ринку досягається з використанням стратегії індивідуалізованого маркетингу. Використовуючи

таку стратегію, підприємство намагається мати постійний особистий зв'язок з кожним споживачем, визначаючи його як окремий сегмент ринку.

Особливо актуальним індивідуалізований маркетинг стає з розвитком сучасних засобів комунікації, які дозволяють підтримувати спілкування в будь-який час, незалежно від географічного положення, в зручний для обох сторін спосіб. Слід зазначити, що недоліками стратегії індивідуалізованого маркетингу є неможливість знати всі потреби окремо визначеного споживача, суттєве збільшення вартості індивідуалізованої продукції, складність управління та методології.

Використання стратегії диференційованого маркетингу в комплексі з тактикою послідовного захоплення сегментів дозволяє – з однієї сторони, економити ресурси при розвитку компанії, з іншої – вводити в оману конкурентів, що також присутні на ринку. Завдяки цьому отримати певний час для розвитку, в той час як конкуренти виявляться не готовими адекватно реагувати на дії компанії.

Зауважимо, що на ринках що відстають у своєму розвитку і не мають достойних конкурентів для такого виду товару, як продукти компанії Кока-Кола значно вигідніше економічно викорис-

товувати стратегію недиференційованого маркетингу (табл. 3).

Особливо це твердження дійсне, якщо брати до уваги фінансові можливості означеної компанії та наявність виробництва на території України. Наведені приклади ілюструє що стратегія недиференційованого маркетингу не виділяє певні категорії чи групи споживачів, а презентує та надає свій продукт рівно однаково для всіх наявних на ринку споживачів.

В таблиці 4 представлено характеристику диференційованого маркетингу

Використання стратегії диференційованого маркетингу в комплексі з тактикою послідовного захоплення сегментів дозволяє – з однієї сторони, економити ресурси при розвитку компанії, з іншої – вводити в оману конкурентів, що також присутні на ринку. Завдяки цьому отримати певний час для розвитку, в той час як конкуренти виявляться не готовими адекватно реагувати на дії компанії.

Підприємство, що використовує маркетингову стратегію концентрації, має приділяти значну увагу контролю розвитку технологій в рамках свого сегменту, настроїв споживачів та наявність і потужність конкурентів в обраному сег-

Таблиця 3. Характеристика маркетингової стратегії – недиференційованого маркетингу

Стратегія	Умови практичного застосування	Переваги	Недоліки	Приклади практичного застосування в Україні
Недиференційований маркетинг	Ранні стадії життєвого циклу товару; Висока цінова еластичність попиту на товар; Наявність стійкої конкурентної переваги у даного товару; Масове виробництво товару; Командно-адміністративна економіка	Дія ефекту економії на масштабах виробництва; Можливість встановлення низької ціни за рахунок зниження собівартості та посідання позиції цінового лідерства	Неврахування особливостей споживчого попиту в межах загального ринку збуту, що призводить до зниження конкурентоспроможності внаслідок посилення видової та функціональної конкуренції	Напій Кока-кола; Універсальні товари

Джерело: [8, с. 303]

Таблиця 4. Характеристика маркетингової стратегії –диференційованого маркетингу

Стратегія	Умови практичного застосування	Переваги	Недоліки	Приклади практичного застосування в Україні
Диференційований маркетинг	Наявність у підприємства значних фінансових коштів; Сильний ефективний менеджмент підприємства	Підвищення обсягів збуту та ринкових масштабів діяльності підприємства; Зменшення ризику із звуженням одного з цільових сегментів	Необхідність великих коштів і значних ресурсів; Розсосередження коштів і ресурсів підприємства; Складність менеджменту	Діяльність київського фармацевтичного підприємства «Дарниця» на фармацевтичному ринку України; Діяльність київських підприємств «Оболонь», «Росинку» на ринку охолоджувачих напоїв України

Джерело: [8, с. 303]

менті ринку. Підкреслимо, що стратегія індивідуалізованого маркетингу, з однієї сторони має схожі вади зі стратегією концентрації, але при більш детальному розгляді стає зрозуміло, що це не зовсім так, тому що стратегія індивідуалізованого маркетингу більш характерна для дрібного, або навіть штучного виробництва, що дозволяє у випадку змін в обраному сегменті ринку, дуже швидко адаптувати продукт та перелаштувати виробництво під нові ринкові реалії.

Це означає, що названа стратегія є більш адаптивною, з однієї сторони, дякуючи меншому об'єму виробництва, з іншої – значно кращому контакту зі споживачем. Тісний контакт зі споживачем дозволяє:

- по-перше, раніше дізнатись про зміни що відбуваються в заданому сегменті ринку,
- по-друге, навіть, у випадку різких змін споживачі зазвичай зберігають лояльність компанії, що надає індивідуалізовані продукти чи послуги, які є вже звичними, традиційними.

Зауважимо, що Вони(продукти) більш «власні» для споживача ніж продукти підприємств що сповідують стратегію концентрації.

В таблиці 5 представлено характеристику індивідуального маркетингу.

Як видно з табл.5 індивідуальний маркетинг набуває широкого розвитку, наприклад, в сфері послуг, коли посилюється адресний підхід до кожного клієнта.

Принцип поінформованого маркетингу, коли маркетинг направлений на споживача, що надає можливості підприємства реагувати на за-

пити споживача та встановлювати безпосередні зв'язки із кожним споживачем із врахуванням їх потреб. Визначення цільових ринків і сегментація, наприклад, для банку є абсолютно необхідним процесом. Вигоди від певного виду послуг, як правило, потрібні лише певним групам клієнтів, що утворює цільовий ринок. Клієнт банку може бути частиною декількох цільових ринків призначених для різних видів послуг. Тому найперша задача маркетингових служб – виявити цільові ринки для своїх послуг. Для повноти дослідження необхідно поряд зі стратегією індивідуалізованого маркетингу згадати так званий «прицільний маркетинг».

Основною відмінністю прицільного маркетингу від індивідуалізованого є те, що індивідуалізований маркетинг прагне створити окремий продукт-пропозицію для кожного споживача, базуючись на його особливостях визначених в процесі особистого спілкування продавця зі споживачем, а прицільний маркетинг прагне масового виробництва але в комплексі з особистим спілкуванням зі споживачем і створенні у нього лояльного відношення до товару [9]. Стратегія прицільного маркетингу не внесена до основних маркетингових стратегій відносно рівня сегментації, в зв'язку з тим, що на нашу думку, – це суміш стратегій індивідуалізованого маркетингу та стратегії концентрації, і в залежності від випадку, в якому стратегія використовується, – є можливість зведення її до однієї чи іншої.

Зокрема, інформаційною базою для такого сегментування в банку, є бази даних, оцінки експертів, опитування, власні міркування. Частиною

Таблиця 5. Характеристика маркетингової стратегії – індивідуального маркетингу

Стратегія	Умови практичного застосування	Переваги	Недоліки	Приклади практичного застосування в Україні
Індивідуальний маркетинг	Як сегмент системи маркетингових досліджень підприємства; Як елемент продажу; В сфері послуг; Для стратегічно важливих клієнтів; Виробництво технічно складної техніки	Врахування потреб кожного споживача; Безпосередні персональні зв'язки виробництва з кожним споживачем; Можливість виробника гнучко реагувати на запити споживача	Мала місткість цільових сегментів; Неможливість врахування всіх індивідуальних потреб кожного споживача; Найвищі фінансові та ресурсні витрати; Висока ціна на індивідуалізований товар; Короткий життєвий цикл мікро сегментів; Велика складність методики досліджень; Складність управління цільовими сегментами	Сегмент великих корпоративних клієнтів у діяльності банків та страхових компаній є індивідуалізованим за кожним таким клієнтом

Джерело: [8, с. 303]

Таблиця 6. Визначальні фактори обраних сегментів ринку

Розмір	Фактор визначає значення(розмір) і стратегічні перспективи для підприємства
Стабільність	Фактор визначає незмінність в часі розміру сегмента, та його характеристик (демографічні, психологічні)
Відповідність	Фактор визначає відповідність сегмента ресурсному забезпеченню підприємства
Тенденції змін	Фактор визначає тенденції змін між сегментами, мається на увазі тривалість змін, якщо вони тимчасові, вихід в сегмент не є ефективним
Ступінь відмінності	Фактор визначає рівень розбіжностей між сегментами, та доцільність їх розділення в окремі сегменти
Витрати переходу	Фактор визначає витрати пов'язані з виходом на інші сегменти
Конкурентна структура	Фактор визначає наявність, потужність та тип конкурентів що присутні в потенційному сегменті ринку

Джерело: [10, с. 12]

опису сегмента може бути «портрет споживача», складений, якщо мова йде про фізичні особи, на підставі таких даних:

- тип клієнта (вік, родинний стан, рівень освіти, місце проживання);
- основні чинники, що впливають на позитивне рішення про одержання банківської послуги;
- рівень доходу потенційних клієнтів;
- де і на що вони витрачають гроші;

найефективніші форми просування продукту
З нашої точки зору відволікаючий маркетинг – це використання маркетингових принципів недиференційованого маркетингу з врахуванням того факту, що існуючий «інформаційний шум» має бути не про товар конкурента, а про товар підприємства, що використовує стратегію відволікаючого маркетингу.

В таблиці 6 представлено визначальні фактори обраних сегментів ринку.

Зауважимо, що визначення маркетингової стратегії, якій слід віддати перевагу в залежності від рівня сегментації, потрібно виконувати враховуючи перелік факторів, що визначають характеристики обраних сегментів ринку.

Підкреслимо, що при оцінці і виборі ринкових сегментів необхідно враховувати їх взаємозв'язок з виробничою, збутовою і маркетинговою діяльністю. Для цього необхідно зменшити сумарні витрати за рахунок можливого збільшення обсягу випуску продукції, а також оптимізувати операції зі зберігання і транспортування продукції, проведення скоординованих рекламних кампаній і т.п.

Отже, стратегія сегментації ринку сприяє стимулюванню розробки нових товарів, розробці ефективного комплексу маркетингу, а також сприяє розподілу маркетингових ресурсів між різними товарами.

Висновки

Таким чином, між мікрмаркетингом і масовим маркетингом займає місце стратегія сегментації, яка проводить стратегію на декількох сегментах, розглядаючи кожен сегмент з урахуванням його потреб і передбачає розробку товару з урахуванням специфічних потреб чітко визначених груп покупців. При такій маркетинговій стратегії підприємство може розробити особливі товари, стратегії їх просування, системи розподілу і ціни для кожного окремого сегмента. При масовому маркетингу, тобто коли ринок вважається однорідним, таким відмінностям не надають значення.

Показано відповідність рівням маркетингових стратегій видам маркетингових стратегій: концентрованому, диференційованому, індивідуальному, а також недиференційованому маркетингу та різницю у використанні наведених маркетингових стратегій на прикладі трьох визначених сегментів ринку. Доведено, що стратегія сегментації ринку сприяє стимулюванню розробки нових товарів, розробці ефективного комплексу маркетингу, а також сприяє розподілу маркетингових ресурсів між різними товарами.

Список використаних джерел

1. Петров А.Н. Стратегический менеджмент. Питер, СПб, 2012. – 496 с.
2. А.В. Ромашов, В.В. Баранов Стратегии развития научно производственных предприятий. Москва, Издательство: Альпина Паблишер, 2009. – 224 с.
3. Котлер, Ф., Келлер, К.Л., Павленко А.Ф. та ін. Маркетинговий менеджмент. Підручник. – К.: Видавництво «Хімджест», 2008. – 720 с.
4. Хотяшева О.М. Инновационный менеджмент. 2-е изд. – СПб.: 2006. – 384 с.

5. А.В. Ромашов, В.В. Баранов Стратегии развития научно– производственных предприятий аэрокосмического комплекса: Инновационный путь. Москва: Альпина Паблицер, 2012 –61 с.

6. Скiбiцький О. М. Стратегiчний менеджмент: Навч. посiбник. – К, 2006. – 312 с.

7. Калиева, О.М. Маркетинг [Текст] : учеб. пособие для вузов / О.М. Калиева, М.С. Разумова, В.Н. Марченко; М–во образования и науки Рос. Федерации,

Федер. гос. бюджет. образоват. Учреждение высш. проф. образования «Оренбург. гос. ун–т». – Оренбург : Университет, 2012. – 234 с.

8. Куденко Н.В. Стратегічний Маркетинг. К.: КНЕУ, 2012. – 523 с.

9. Джефф Забин, Греш Бребах. Прицельный маркетинг. Москва: Litres, 2015.– 863 с.

10. Н.И. Гавриленко. Маркетинг. М. ; Берлин : Директ–Медиа, 2015. – 260 с.

УДК 658.147

М.П. ЛІЩИНСЬКИЙ,

аспірант Національного університету біоресурсів і природокористування України

Формування стратегії корпоративного управління в суб'єктах корпоративного підприємництва аграрного сектору економіки України

В статті розглянуто підхід щодо формування стратегії корпоративного управління, що спрямована на забезпечення розвитку та координування згідно зі змінами зовнішнього середовища, кон'юнктури ринку й необхідності забезпечення конкурентоспроможності на корпоративному підприємстві в цілому. Розкрито відмінності 2 типів стратегій корпоративних формувань (стратегії розширення та раціоналізації) за 3 етапами їх впровадження – організаційне проектування, реалізації стратегії та моніторинг інтеграційної діяльності.

Ключові слова: корпорація, корпоративне управління, стратегічне управління, стратегія корпоративного управління, тип стратегії, етап стратегії.

М.П. ЛИЩИНСКИЙ,

аспирант Национального университета биоресурсов і природопользования Украины

Формирование стратегии корпоративного управления в субъектах корпоративного предпринимательства аграрного сектора экономики Украины

В статье рассмотрен подход по формированию стратегии корпоративного управления, что направленный на обеспечение развития и координации согласно изменениям внешней среды, конъюнктуры рынка и необходимости обеспечения конкурентоспособности на корпоративном предприятии в целом. Дана характеристика различий 2–х типов стратегий корпоративных формирований (стратегии расширения и рационализации) по 3–м этапам их внедрения – организационное проектирование, реализация стратегии и мониторинг интеграционной деятельности.

Ключевые слова: корпорация, корпоративное управление, стратегическое управление, стратегия корпоративного управления, тип стратегии, этап стратегии.

М. LISHCHYNSKYI,
graduate student

Formation of corporate management strategy in subjects of corporate entrepreneurship of agricultural sector of Ukrainian economy

The approach to the formation of a corporate management strategies is considered in the article, which is aimed at ensuring development and coordination in accordance with changes in the external environment, market conditions and the need to ensure competitiveness at the corporate enterprise as a whole. The differences between the two types of strategies of corporate formations (strategies of expansion and rationalization) are revealed by 3 stages of their implementation – organizational

design, implementation of strategy and monitoring of integration activity.

Keywords: *corporation, corporate management, strategic management, corporate management strategy, type of strategy, stage of strategy.*

Постановка проблеми. Формування корпоративної стратегії підприємства є досить складним і тривалим процесом, оскільки з певної сукупності стратегічних альтернатив необхідно вибрати одну або декілька.

Корпоративне управління являє собою систему організаційно-правових, економічних і фінансових взаємовідносин усіх учасників товариства, що встановлює механізми, способи взаємодії зацікавлених сторін, за допомогою яких вони представляють у корпорації свої інтереси і взаємодіють з ним та між собою.

Для розробки дієвої стратегії розвитку корпорації необхідно забезпечити формування системи ефективного корпоративного управління, оскільки саме вона є вагомою складовою економічного зростання

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблемі формування стратегічного управління приділяється багато уваги. Серед найбільш значних досліджень, які висвітлюють ті чи інші аспекти теорії і практики впровадження стратегічного управління присвячені праці таких зарубіжних дослідників як І. Ансоффа, А. Демб, К. Мейера, та інших. Вагомий внесок у розвиток корпоративного та стратегічного управління зробили вітчизняні науковці В. Євтушевський, К. Ковальська, А. Козаченко, Т. Мостенська, М. Небава, З. Шершньова та інші. Однак, більш детально має бути досліджено питання побудови системи корпоративного управління в суб'єктах корпоративного підприємництва на основі переходу до стратегічних засад її розвитку.

Метою статті є визначення особливостей формування ефективної системи корпоративного управління в суб'єктах корпоративного підприємництва аграрного сектору на основі опрацювання стратегічних засад управління.

Виклад основного матеріалу. Корпорації в аграрному секторі можна представити як відкриту систему, до якої надходять із зовнішнього середовища фінансові, матеріальні, інформаційні, трудові ресурси. Вони є факторами зовнішнього оточення, тобто вхідними чинниками. Результатом входження цих чинників та їх обробки можуть бути певні товари, послуги, здійснені види робіт, готова

продукція. Фактори макроекономічного середовища країни віддзеркалюють загальний економічний та фінансовий стан і тенденції, що притаманні цьому середовищу в певний момент часу. Серед факторів макроекономічного середовища можна виділити: загальний економічний і фінансовий стан держави, природні та кліматичні умови господарювання, модель фінансових відносин у суспільстві, організаційну та функціональну структуру фінансової системи, фінансові відносини корпорацій з організаціями виробничої інфраструктури; фінансові відносини аграрних компаній з державою щодо сплати податків, зборів, платежів; з фінансовими інституціями; рівень конкуренції у галузі. На функціонування корпорацій негативно впливають: трансформаційні економічні дисбаланси, політична нестабільність, недосконалість бюджетної, податкової, цінової, кредитної політики, інфляція, постійні зміни нормативно-правової бази, значні коливання курсу національної валюти тощо.

Сучасним інструментом управління компанією і умовах стрімкого розвитку ринкових відносин та постійних змін зовнішнього середовища є стратегічне управління.

Стратегія являє собою форму прояву управлінської діяльності, взаємозв'язку мети та способу її досягнення, її можна розглядати і як засіб для досягнення певних цілей. Дієва стратегія повинна ґрунтуватись на системному підході. Останній передбачає тісний взаємозв'язок зовнішніх і внутрішніх факторів життєдіяльності будь-якого організаційного формування, зовнішнього і внутрішнього середовищ; діалектичну єдність всіх підсистем як керуючої, так і керованої самостійних локальних систем. Це означає, що стратегія повинна охоплювати і зовнішнє середовище; безпосереднє виробництво; систему правління в цілому; маркетингову діяльність; фінанси організаційних формувань; організаційно-економічний механізм господарювання; робочу силу, кадри; загально- і внутрішньосистемні комунікації; загально- і внутрішньосистемні форми господарювання, розвитку відносин власності; виробничі і загальні функції управління та ін. [1, с. 210].

Появу нових методів, систем і підходів до управління стимулюють насамперед швидкі зміни зо-

внiшнього середовища вiтчизняних корпорацiй. Якщо зовнiшнє середовище практично стабiльне, то немає особливої потреби займатися стратегiчним менеджментом. Проте в наш час бiльшiсть українських пiдприємств працюють у дуже динамiчному i важко передбачуваному оточеннi, отже, потребують методiв стратегiчного менеджменту. Дуже важливе мiсце у процесi становлення стратегiчного управлiння, i формування стратегiї корпоративного управлiння зокрема, на пiдприємствах України посiдає реформування вiдносин власностi. Перш за все це стосується розвитку корпоративних вiдносин. Адже частонаявнiсть розробленої, обґрунтованої стратегiї виправдовує окреми управлiнськi рiшення менеджерiв, допомагає досягти згоди при розподiлi прибуткiв пiдприємства. Для вирiшення проблем становлення стратегiчного менеджменту в акцiонерних товариствах необхідно дослiдити процеси становлення i функцiонування вiтчизняної моделi корпоративного управлiння [4, с. 98–99].

У цiлому корпоративна стратегiя дає вiдповiдь на два ключових запитання [9, с. 186]:

якi бiзнес–напрямки буде включати портфель компанії, тобто куди будуть спрямовуватись ресурси корпорацiї (iнвестицiї, люди тощо);

яку роль буде вiдiгравати корпоративний центр в управлiннi бiзнес–напрямами i яку ступiнь самостiйностi буде мати кожний iз цих напрямiв.

Головними завданнями сучасного етапу розвитку аграрного сектору економiки є стабiлiзацiя i подальше нарощування обсягiв виробництва продовольчих ресурсiв, а на цiй основi забезпечення оптимiзацiї споживання харчових продуктiв на душу населення, позбавлення залежностi країни вiд iмпортних поставок, створення сприятливих органiзацiйно–економiчних умов сiльськогосподарським товаровиробникам, значного полiпшення соцiального розвитку українського села. Для забезпечення ефективного розвитку аграрного сектору та конкурентоспроможностi його продукцiї повиннi функцiонувати тiльки такi органiзацiйно–правовi форми пiдприємницьких структур, якi зможуть досягнути успiху як на нацiональному, так i на свiтовому рiвнях.

Особливо актуальним є питання формування системи корпоративного управлiння, здатної забезпечити мiжнародну конкурентоспроможнiсть аграрного корпоративного сектору i подальший розвиток iнновацiйної соцiально орієнтованої української економiки.

Дослiдження сучасних проблем корпоративного управлiння, аналiз змiн i напрямкiв вдосконалення систем корпоративного управлiння з урахуванням глобального контексту, а також оцiнка можливостi застосування передового зарубiжного досвiду у вiтчизнянiй практицi набуває особливо значення.

Головним напрямом розвитку системи повинно бути обов'язкове запровадження та прийняття загальноприйнятих норм та правил управлiння дiяльнiстю аграрних корпорацiй. Стiйке становище та ефективнiсть дiяльностi корпорацiї значною мiрою залежать вiд розбудови корпоративних вiдносин та ефективностi взаємодiї мiж учасниками цих вiдносин.

Створення ефективної системи корпоративного управлiння як у економiчно розвинених країнах, так i в країнах з перехiдною економiкою вимагає розробки загальних мiжнародних стандартiв i правил, законодавчо закрiплених та впроваджених в практику, якi б гарантували потенцiйним iнвесторам надiйностi капiталовкладень та дозволили отримати повну, ясну й об'єктивну картину про ефективнiсть дiяльностi компанiї, структуру власностi, механiзм i методи iнвестування [7, с. 11].

На сьогоднi, створення належної системи корпоративного управлiння в аграрному секторi економiки є актуальною проблемою, що передбачає адаптацiю результатiв свiтового досвiду до умов вiтчизняної економiки та перебуває на етапi динамiчної трансформацiї. Сучасна система корпоративного управлiння являє собою органiзацiйну модель, за допомогою якої компанiя представляє i захищає iнтереси своїх учасникiв. Тип застосування моделi залежить вiд структури компанiї, що iснує в межах ринкової економiки, i вiдображає сам факт подiлу функцiй управлiння та володiння корпорацiєю [3, с. 7].

Рiвень корпоративного управлiння є одним з ключових факторiв, що обумовлює iнвестицiйний клiмат, впливає на ефективнiсть дiяльностi товариств, визначає ступiнь захищеностi прав iнвесторiв та врахування iнтересiв iнших зацiкавлених осiб.

Корпоративнi структури постiйно трансформуються та вдосконалюються вiдповiдно до вимог мiнливого зовнiшнього середовища. Постiйнi еволюцiйнi тенденцiї трансформацiї корпоративних структур шляхом консолiдацiї акцiонерного капiталу у великих корпорацiях є закономірним явищем. Об'єктивною складовою цього процесу стали

складні технологічні ланцюги виробництва, зумовлені процесами поглиблення поділу праці та глобалізації світового господарства, що вимагає реалізації на мікроекономічному рівні не лише стандартних функцій виробництва продукції, а й науково-дослідних і дослідно конструкторських робіт, а також маркетингу у відповідній сфері [10, с. 53].

Оскільки в Україні більшість корпоративних структур функціонують у вигляді акціонерних товариств тому основною їх перевагою є можливість проведення великомасштабного виробництва та зменшений ступень його ризикованості.

В сучасних умовах акціонерна форма підприємства виступає могутнім засобом побудови господарської системи, що базується на недержавних формах суспільної відповідальності. При цьому широке освоєння акціонерних форм сприяє утвердженню дійсно справедливого характеру привласнення засобів і результатів виробництва, а саме долається відчуженість від власності безпосередніх працівників підприємств.

Акціонерна організаційно-правова форма господарювання набула широкого поширення в аграрному секторі України, оскільки суттєво впливає на вирішення проблем, пов'язаних із забезпеченням сталого економічного зростання. Водночас потрібно враховувати, що сучасний економічний, соціально-політичний розвиток України відбувається в умовах зростання впливу інтеграційних процесів, що характерно до сучасного етапу розвитку світового господарства.

Корпоративні структури, будучи первинною ланкою економіки, відіграють роль соціально-економічної системи країни, завдяки їм досягається економічний, політичний та соціальний розвиток. Якщо корпоративну структуру розглядати як систему, то вона являє собою організовану сукупність елементів, взаємопов'язаних в певному порядку, в якому кожен елемент володіє різними властивостями, необхідними для її існування. Кожен елемент, виконуючи певні функції в процесі управління розвитком корпоративної структури, володіє додатковим потенціалом, враховуючи спільний ефект реалізації в рамках великого об'єднання різних елементів.

Основна мета, яка повинна бути досягнута – формування об'єднань, де самостійна діяльність структурних одиниць повинна поєднуватися з можливістю їх спільної діяльності і з рішенням єдиних цілей. Така система повинна бути стій-

кою, але в водночас мобільно змінювати стратегії діяльності заради динамічного розвитку та досягнення соціально-економічного ефекту

Говорячи про глобалізацію економіки, неможливо дати однозначну оцінку її наслідків, оскільки це складний і суперечливий процес. З одного боку, глобалізація полегшує процес взаємодії між економіками країн, створює умови для доступу до передових досягнень людства, забезпечує економію ресурсів, стимулює світовий прогрес. З іншого боку, вона має й негативні наслідки: закріплення периферійної моделі економіки, втрата країною своїх національних ресурсів. Також, глобалізація поширює конкурентну боротьбу на всіх учасників, в тому числі й на слабо розвинуті країни, що призводить до руйнування малого бізнесу, зниження рівня життя населення, в зв'язку з чим одна з декларованих цілей міжнародної політики – зробити позитивний ефект глобалізації доступним максимальній кількості країн, зменшивши при цьому негативні наслідки.

Процес глобалізаційного розвитку аграрного сектору економіки повинен базуватися на: створенні умов для розвитку агропромислового комплексу, інтенсифікації в сільському господарстві та раціональній державній фінансовій підтримці сільського господарства; поліпшенні доступу до ринків збуту та посиленні конкурентоспроможності сільськогосподарського виробництва шляхом зростання обсягів вітчизняних та іноземних інвестицій в агропромисловий комплекс при умові гармонізації чинного законодавства до норм і вимог світової організації торгівлі; покращенні соціальної сфери шляхом створення розвиненої інфраструктури на селі.

В період глобалізації для завоювання позицій на ринках в жорсткій конкурентній боротьбі Україна повинна в повній мірі використовувати об'єктивні переваги, якими вона володіє внаслідок свого географічного положення, територіальних та кліматичних особливостей. В аграрній сфері, зокрема, до таких переваг України слід віднести сприятливі кліматичні умови для ведення сільського господарства та родючі українські чорноземи. Крім того, значний земельний потенціал та традиційно екстенсивний шлях розвитку сільськогосподарського виробництва дозволяють без значних інвестиційних затрат організувати в Україні виробництво багатьох видів екологічно чистої сільськогосподарської про-

дукції як для внутрішнього споживання, так і на експорт. Потреба в такій продукції в світі сьогодні дуже велика, в першу чергу в країнах, які в силу обмеженості природних ресурсів змушені використовувати все більш інтенсивні методи вирощування сільськогосподарських культур та розведення худоби [6 с. 70].

Діяльність корпорацій, яка спрямована на інтеграцію, здійснює реалізацію певних етапів виконання корпоративної стратегії.

Розробка стратегії управління корпораціями – складне і маловивчене питання, однак від його вирішення залежить економічний розвиток країни, оскільки основна частина виробництва здійснюється саме на підприємствах корпоративного типу. Характерні ознаки корпорацій дають змогу визначити корпоративне управління як систему організаційно-правових, економічних і фінансових взаємовідносин усіх учасників товариства, що встановлює механізми, способи взаємодії зацікавлених сторін, за допомогою яких вони представляють у корпорації свої інтереси і взаємодіють з ним та між собою. Суб'єкти внутрішньої системи корпоративного управління, як і зовнішні суб'єкти, мають складну систему інтересів, і її узгодження є основним завданням оптимізації корпоративного управління. Важливим питанням у цьому розумінні є співвідношення стратегій суб'єктів корпоративного управління та ступінь їх впливу на загальну корпоративну стратегію [5, с. 78].

Процес агропромислової інтеграції, розвивається шляхом створення агроформувань корпоративного типу, до складу яких можуть включатися аграрні, переробні й торговельні підприємства, успішне функціонування яких встановлюється досконалими економічними взаємовідносинами між ними. Головним чинником в системі відносин між учасниками полягає в дієвому механізмі розподілу прибутку від сумісної діяльності.

Отже, в загальному вигляді інтеграційну стратегію розвитку компанії до рівня інтегрованої корпоративної структури можна поділити на три етапи реалізації (див. рисунок).

Перший етап являє собою організаційне проектування, де приймається рішення про інтеграцію, розробляються стратегії, плануються процедури реалізації та ін.

Другий етап передбачає реалізацію стратегії, на підставі розроблених планів і заходів здійснює-

ся процедура інтеграції. Змінюється організаційна структура компаній, що входять до складу корпорації, або самої корпорації, відбувається трансформація виробничих і управлінських зв'язків.

На третьому етапі моніторингу інтеграційної діяльності відбувається контроль і відслідковування функціонування перетвореної корпорації, підводяться підсумки і оцінюються результати виконаної роботи, наводиться економічна оцінка інтеграції.

При глобальних умовах господарювання, для суб'єктів господарювання в аграрному секторі економіки одним з найголовніших завдань є залучення інвестицій та інноваційних ресурсів, тому розвиток й функціонування інтегрованих об'єднань, які створені за участю фінансового, промислового та іноземного капіталу є найшвидшим шляхом виходу сільського господарства України на рівень найбільш розвинутих в аграрній сфері країн.

Глобалізація вносить певні особливості в механізм формування корпоративних відносин, які спрямовані на створення різного типу складних інтегрованих структур. В свою чергу внутрішні і зовнішні механізми корпоративних відносин трансформують економічне середовище, змінюють склад її учасників, характер виробничих, технологічних, фінансових та торговельних зв'язків. При цьому, крім основних факторів, що сприяють створенню корпоративних структур, таких як позитивна віддача від масштабу, консолідація капіталів, велике значення в умовах глобалізації набувають передумови, що пов'язані з трансформацією суспільного відтворення національної економіки. Підвищення ж ролі корпоративного ланки в регулюванні процесів трансформації всієї економіки і підвищення промислового зростання в усіх розвинених країнах, в тому числі й в аграрному секторі економіки України є визначальним фактором розвитку, що знайшло відображення і в системі суспільного відтворення нашої країни.

Вихідною позицією трансформування організаційних структур в економіці України має стати її інтеграція в європейську та світову економічні системи, яка супроводжуватиметься посиленням конкуренції вітчизняних та іноземних компаній. У сучасній світовій економіці висока конкурентоспроможність товару є запорукою успіху компанії. У зв'язку з цим компанії витрачають великі кошти на науково-дослідницькі та конструкторські розробки з метою завоювання свого міс-



Типи інтеграційних стратегій розвитку корпорації*

* побудовано на основі власних досліджень автора

ця на світовому ринку. Для забезпечення захисту національних інтересів в умовах посилення глобальної конкуренції необхідно створити конкурентоспроможні на світовому ринку модернізовані формування вітчизняних товаровиробників. Особливо важливим є інтеграційне трансформування організаційної будови української економіки, спрямоване на посилення взаємодії її суб'єктів та на об'єднання їх ресурсів. Це відповідає прогресивним тенденціям організаційного розвитку світової економіки, які орієнтуються на нові принципи менеджменту, що передбачають посилення уваги до взаємозв'язку внутрішніх процесів у господарській організації зі змінами у зовнішньому середовищі [2, с. 347].

Важливим є дотримання національного законодавства країни, де функціонує корпорація. Ділова етика ґрунтується на законослухняній поведінці компанії і окремих учасників корпоративних відносин, на інформуванні органів правління корпорації і державних органів про протизаконні дії приватних і юридичних осіб, що мають пряме або непряме відношення до діяльності компанії.

Проблема управління фінансовими ресурсами підприємств аграрного сектору економіки є складною і багатогранною, оскільки підприємству необхідно забезпечувати разом із платоспроможністю і дохідністю. Тому при їх фор-

муванні і використанні підприємства повинні виконувати різні завдання з огляду на існуючі суперечності між платоспроможністю і дохідністю: з одного боку, збільшувати обсяг фінансових ресурсів для забезпечення постійної платоспроможності підприємства, а з іншого – забезпечувати ефективність виробництва продукції і її конкурентоздатність шляхом їх раціонального використання. Таким чином, від ефективності управління фінансовими ресурсами залежить фінансовий стан підприємства і його становище в ринковому середовищі. Однією з важливих складових такої політики є дивідендна політика.

Дивідендна політика в стратегічному відношенні є важелем підвищення мотивування співробітників корпоративних формувань та інструментом залучення зовнішніх інвестицій. В контексті зазначеного важливим є упорядкування процесів формування та реалізації дивідендної політики в корпоративних формуваннях з таких основних питань [8, с. 576–577]:

1. Яку частину чистого прибутку варто виплачувати акціонерам цього року і яку частину реінвестувати з метою майбутнього зростання. При високому значенні дивідендного доходу звичайно спостерігається зростання ціни акції. Якщо товариство реінвестуватиме незначні кошти в активи, то можливості зростання будуть не-

ликі. Варто мати на увазі, що високі поточні дивіденди можуть визначати зростання ціни в короткостроковій перспективі, а майбутнє зростання і стабільність дивідендів можуть визначати зростання ціни акцій у перспективі.

2. Наскільки стабільною має бути дивідендна політика, як часто її можна міняти. Звичайно краще цінується варіант стабільної та передбачуваної дивідендної політики, без різких спадів.

3. В якій формі варто виплачувати акціонерам наявний у товаристві (після виплати всіх обов'язкових платежів) прибуток – грошми у вигляді дивідендів, додатковими акціями, шляхом викупу акцій за підвищеною ціною. Термін «дивіденд» звичайно використовується для позначення грошових виплат внаслідок розподілу частини чистого прибутку корпорації. Схеми інших форм виплат розглядаються як різновиди або частина дивідендної політики.

4. Які конкретні схеми виплати доходу акціонерам використати в межах чинного законодавства. Наприклад, чинним законодавством в Україні передбачена виплата дивідендів лише один раз на рік. Якщо дивідендною політикою передбачається викуп акцій в акціонерів, то якою має бути ціна?

5. Яке має бути співвідношення розміру дивідендів по простих і привілейованих акціях. Звичайно всі ці питання стосуються простих акцій, тому що по них можливі альтернативні форми виплати, але по привілейованих акціях також можливі певні нестандартні рішення (обумовлені при їх емісії).

6. Вибір оптимальних строків нарахування й виплати дивідендів, складання списків на нарахування дивідендів (дата закриття реєстру) тощо.

Сьогодні зрозуміло, що акціонерні товариства є специфічною формою підприємницької діяльності і мають створюватись у всіх галузях, де виникає необхідність, доцільність створення саме такої структури. Тому сьогодні першочергового значення набуває проблема підвищення ефективності їхнього господарювання через розвиток корпоративного управління і практики фінансово-господарської діяльності.

Підсумовуючи результати господарювання корпоративних структур слід зазначити необхідність впровадження в їх діяльність принципів соціально-економічної відповідальності. Дана вимога виходить із необхідності врахування інтересів суспільства. Корпоративні структури повинні брати на себе відповідальність за вплив

на замовників, постачальників, працівників, акціонерів, місцевої спільноти та інших зацікавлених сторін соціальної сфери. Ці зобов'язання повинні виходити за межі встановленого законом норм дотримання законодавства та передбачати, що корпорації добровільно приймають додаткові заходи для підвищення якості життя працівників та їх сімей, а також місцевої громади та суспільства в цілому.

Висновки

Корпоративні підприємства в аграрному секторі повинні здійснювати свою діяльність так, щоб забезпечити: виробництво в достатній кількостях продукції і послуг, якість яких відповідатиме чинним нормам; дотримання прав працівників на безпечну працю при дотриманні соціальних гарантій, а також створення нових робочих місць; підвищення кваліфікації і навичок персоналу; захист навколишнього середовища та раціональне використання природних ресурсів; підтримку зусиль влади в розвитку територій, де розміщуються виробничі потужності та допомога місцевим установам соціальної сфери; дотримання загальноприйнятих законодавчих та етичних норм ведення бізнесу.

Важливим є творче відношення до вибору стратегії розвитку корпоративного формування та порядку її впровадження. Двома основними стратегіями розвитку корпорацій є – розширення та раціоналізація. В свою чергу їх краще впроваджувати за 3-ма етапами □ організаційне проектування, реалізації стратегії та моніторинг інтеграційної діяльності.

Корпорація функціонує й розвивається як складний організм, ефективність діяльності якого на пряму залежить не тільки від стратегій, чіткої організаційної побудови, а ще й визначається сильною культурою, особливим стилем, які сприяють досягненню й збереженню провідних позицій на ринку.

Список використаних джерел

1. Гудзинський О.Д. Менеджмент підприємницької діяльності: навч. посібник / О.Д. Гудзинський, С.М. Судомир, Т.О. Гуренко; за заг. ред. О.Д. Гудзинського – К.: ІПК ДСЗУ, 2010. – 321 с.

2. Давиденко Н.М. Особливості корпоративного управління українськими акціонерними товариствами // Науковий вісник Волинського національного

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

- університету імені Лесі Українки. – 2009 – №3. – с. 245–349.
3. Довгань Л.Є., Пастухова В.В., Савчук Л.М. Управління корпораціями: Монографія. – К.: ІВЦ «Видавництво «Політехніка», 2004. – 236 с.
4. Євтушевський В.А. Корпоративне управління: Підручник. – К.: Знання, 2006. – 406 с.
5. Євтушевський В.А., Ковальська К.В., Бутенко Н.В. Стратегія корпоративного управління – К.: Знання, 2007. – 287 с.
6. Жмудська І.Б. Формування конкурентних переваг корпоративного підприємництва в умовах членства України в СОТ на прикладі сільського господарства / І. Б. Жмудська // Агросвіт. – 2014. – №19. – с. 67–72.
7. Задохайло Д.В., Кібенко О.Р., Назарова Г.В. Корпоративне управління: Навчальний посібник. – Х.: Еспада, 2003. – 688 с.
8. Кравченко Ю.Я. Ринок цінних паперів: Навч. посіб. – К.: Дакор, КНТ, 2008. – 664 с.
9. Мостенська Т.Л., Новак В.О., Луцький М.Г., Симоненко Ю.Г. Корпоративне управління: Підручник. – К.: Каравелла; Піча Ю.В., 2008. – 384 с.
10. Уманців Ю.М. Корпоративні структури у глобальному конкурентному просторі: Монографія / Уманців Ю.М. – К.: ННЦ ІАЕ, 2012. – 410 с.

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Ю.Л. ТРУШ,
к.е.н., доцент, Національний університет харчових технологій
О.П. ОСАДЧУК,
к.е.н., доцент, Національний університет харчових технологій

Розвиток теорії та практики управління якістю у вітчизняних та зарубіжних країнах

Запропоновано на основі накопиченого досвіду дослідити і сформуванати власну систематизацію теоретичних постулатів в історії розвитку теорії та практики управління якістю у вітчизняних та зарубіжних країнах.

Ключові слова: управління, продукт, підприємство, якість.

Ю.Л. ТРУШ,
к.э.н., доцент, Национальный университет пищевых технологий
О.П. ОСАДЧУК,
к.э.н., доцент, Национальный университет пищевых технологий

Развитие теории и практики управления качеством в отечественных и зарубежных странах

Предложено на основе накопленного опыта исследовать и сформировать собственную систематизацию теоретических постулатов в истории развития теории и практики управления качеством в отечественных и зарубежных странах.

Ключевые слова: управления, продукт, предприятие, качество.

Y. TRUSH,
Candidate of economic sciences, National University of Food Technologies
O. OSADCHUK,
Candidate of economic sciences, National University of Food Technologies

Development of the theory and practice of quality management in domestic and foreign countries

A through study and experience to form their own theoretical postulates systematization in the history of the theory and practice of quality management in domestic and foreign countries.

Keywords: management, product, enterprise, quality.

Постановка проблеми. Сьогодні аналіз та дослідження ключових аспектів ринку й напрямку розвитку сучасного управління якістю продукції на підприємствах має важливе функціональне значення, що можливе внаслідок здійснення сучасного ефективного управління якістю продукції.

Вирішення цих питань не можливе без дослідження історичних аспектів розвитку теорії і практики управління якістю у різних країнах. Саме тому варто зосередити увагу на дослідженні хронології розвитку поняття «quality management» та «quality control», понятійному апараті системи управління якістю та етапах історії еволюції якості, адже історичний аспект відіграє вирішальну роль в процесі формування сучасного бачення щодо здійснення процесу управління якістю.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Теоретико-методологічні й економіко-організаційні аспекти розвитку теорії та практики управління якістю у вітчизняних та зарубіжних країнах відображені в роботах провідних вітчизняних і зарубіжних вчених економістів: Азгальдова Г.Г., Векслер Е.М., Глічева А.В., Огвоздіна В.Ю. [1,2,3,7].

Метою статті є дослідження і формування власної систематизації теоретичних постулатів в історії розвитку теорії та практики управління якістю у вітчизняних та зарубіжних країнах.

Вклад основного матеріалу. Важливо зауважити, що управління якістю має специфічні особливості, які відрізняють його від інших видів управління. Основною відмінністю такого управління є те, що воно базується на виконанні не окремих функцій, а їх комплексу з метою вирішення певних завдань, пов'язаних з виконанням контрольно-аналітичних, соціально-економічних, правових та інших дій в системі управління якістю.

У зв'язку з цим пропонується, на основі накопиченого досвіду дослідити і сформулювати власну систематизацію теоретичних постулатів в історії розвитку теорії та практики управління якістю у вітчизняних та зарубіжних країнах.

Серед фахівців вагомий внесок у розвиток теорії і практики управління якістю внесли Г.В. Глічев, В.Ю. Огвоздін, Г.Л. Багієв, Г.Г. Азгальдов, Е.М. Векслер та ін.

В історії еволюції якості виділяють п'ять взаємопов'язаних і діючих до сьогодні етапів: стадія відбракування, контролю якості, стадія управління якістю, стадія менеджменту якості, стадія якості середовища.

Основні етапи еволюційного становлення управління якістю в рамках зарубіжної практики зображено в табл. 1. Ця еволюція ілюструє розвиток зарубіжних досягнень в сфері управління якістю.

Прийоми управління якістю розроблялися, впроваджувалися і вдосконалювалися в США, Японією і країнами Західної Європи, що визначило формування трьох шкіл у цій сфері.

Початок 50-х років характеризується системним підходом до управління якістю продукції і на вітчизняних підприємствах. Першою і успішною спробою реалізації системного підходу стала Саратовська система бездефектного виготовлення продукції та передача її з першого надходження, другою – «Якість, надійність, ресурс з перших виробів», третьою – Система бездефектної праці, потім Система наукової організації робіт із збільшення моторесурсу двигуна (НОРМ), Комплексна система управління якістю продукції (КСУЯП), Комплексна система ефективного використання ресурсів, Комплексна система підвищення ефективності виробництва, Система аналізу небезпек і критичні контрольні точки (НАССР).

Крім вищезазначених досягнень вітчизняної практики в галузі управління якістю продукції, необхідно відзначити, що фундаментальні розробки були також і в сфері стандартизації. Так, у 1960-х роках випущений ДСТУ 1.0 – 68 «Державна система стандартизації», а з 1967 року в СРСР був затверджений Державний знак якості. Він застосовувався тільки для виробів з високою якістю, а право його використання було рекомендовано підприємствам, відомствам терміном до 3 років на основі результатів проведеної державної атестації якості продукції.

У 1970 році, з розвитком проблем, пов'язаних із стандартизацією, виконавчими органами видано постанову «Про підвищення ролі стандартів для покращення якості продукції». Практичне значення мав створений у 1985 році довідник «Управління якістю продукції», що узагальнив теоретичні основи управління досліджуваною категорією.

Наукові розробки вплинули не тільки на систему управління якістю продукції, але й на систему управління підприємством (ДСТУ 24525) і мали комплексний характер.

Широке розповсюдження вітчизняних систем управління якістю було пов'язано з умовами командно-адміністративної системи в межах якої виробництво товарів було ізольовано від спожи-

Таблиця 1. Розвиток теорії та практики управління якістю зарубіжних країн

ЕТАП	ЗАХІДНА ЄВРОПА	ЯПОНІЯ	СПОЛУЧЕНІ ШТАТИ АМЕРИКИ
	Прийоми управління якістю характерні для країн		
1870-ті – 1920-ті рр. XX ст.	Вхідний контроль	*	1. Система Тейлора 2. Вхідний контроль якості
1920-ті – 1950-ті рр. XX ст.	Статистичний контроль	*	1. Контрольні карти Шухарта 2. Статистичний контроль якості 3. Процесний підхід
1950-ті – сер. 1960-х рр. XX ст.	1. Стандарт на системи якості BS-1979 2. TQM	1. Кільця якості 2. TQC	1. 14 принципів управління якістю Демінга 2. Спіраль якості 3. Цикл PDCA 4. «Нуль дефектів» 5. TQC
сер. 1960-х – 1990-ті рр. XX ст.	1. Гармонізація національних стандартів відповідно до стандартів ISO 9000 2. TQM 3. Системний підхід	1. Використання методів Тагуччі 2. Система «Канбан» 3. TQM 4. Системний підхід	1. Методи Тагуччі 2. TQM 3. Стандарти ISO 9000 4. Системний підхід ISO 14000
1990-ті рр. XX ст. – наш час	1. Європейські аналоги стандартів ISO 29000 2. Методика EFQM	1. Європейські аналоги стандартів ISO 29000 2. Методика EFQM	1. Європейські аналоги стандартів ISO 29000 2. Методика EFQM

Джерело: складено на основі [1,2,3,6,7].

Пояснення абревіатури:

TQC – Всезагальний контроль якості;

TQM – Всезагальне управління якістю;

PDCA – Цикл Шухарта – Демінга: планує – виконує – перевіряє – коригує;

EFQM – Європейський фонд управління якістю.

* – Японський досвід управління якістю, який був накопичений у другій половині XX ст.

вача. Дуже низька увага приділялася людському фактору, що призвело до формалізму в роботі [6].

Аналіз проблем, пов'язаних із управлінням якістю продукції, дозволяє виділити основні досягнення в цьому напрямку у світовій практиці: комплексні системи управління якістю продукції (КСУЯП), комплексні системи управління якістю робіт підприємств і окремих виробників, теоретичне узагальнення економічної сутності категорії якості, розвиток системного підходу до управління якістю.

Необхідно зауважити, що КСУЯП і стандарти ISO 9000 – це перші дві вітки в реалізації системно-комплексного підходу до управління якістю продукції, що базується на стандартизації та принципах загального управління – TQM.

З точки зору логіки, поняття «якість» необхідно розуміти не тільки в економічному, а й в управлінському аспекті. Вирішення будь-якої великої проблеми неможливе без ефективного управління.

У сучасних ринкових умовах, для вдосконалення управління якістю, яке невіддільно пов'язано з ефективністю всього виробництва та підприємства.

Управління якістю – це складне і комплексне завдання, для вирішення якого необхідно мати стійку теоретичну та практичну базу. В економічній літературі існує багато точок зору на зміст категорії.

Перша група вчених вважає (поняття узагальнене Азгальдовим Г.Г.), що «управління якістю продукції – це сукупність елементів, які виконують функції впливу на колектив людей для організації і координації їхньої трудової діяльності в процесі розробки оптимальних параметрів якості продукції при її дослідженні та проектуванні, забезпечення дотримання цих параметрів на стадії виробництва, зберігання досягнутої якості продукції...» [1, с.116].

У цьому визначенні «управління якістю продукції» представлено як сукупність елементів, а характеристика його як процесу не виявлена.

Погляди другої групи вчених, яка розглядає управління якістю продукції, узагальнив Г.Л. Багієв: «Під управлінням якістю продукції слід розуміти прояв характеру та об'єм потреб у продукції, встановлення і планування якості, проектування,

розробку, оцінку, вибір та реалізацію заходів для забезпечення її на виробництві та підтримки при експлуатації необхідного рівня якості продукції» [2, с. 54–55].

Узагальнення положень третьої групи вчених здійснив А.В. Глічев. Він стверджує, що «управління якістю продукції – це планомірний, цілеспрямований процес впливу на фактори та умови» [3, с. 34].

Автори пропонують більш широке визначення: «Управління якістю продукції – це планомірний, цілеспрямований процес впливу на фактори та умови, що забезпечує виготовлення конкурентоспроможної продукції».

Поняття управління якістю продукції завжди розглядається як невід’ємний елемент виробничо–господарської діяльності, а позитивний рух у цьому напрямку спостерігається у визначеннях, наведених у словнику Європейської організації якості (ЄОЯ) і в стандартах ISO 8402:1994, 9000:2000, де запропоновано два терміни «quality management» та «quality control», узагальнені у табл. 2.

Аналізуючи всі наведені визначення, необхідно звернути увагу на такі моменти. По–перше, переклад на українську мову терміну «quality management» та «quality control» відповідно як «менеджмент якості» та «управління якістю», на нашу думку, є некоректним, оскільки перекладені терміни не є точними й дуже часто сприймаються як ідентичні. По–друге, наведені формулювання характеризуються невизначеністю, адже в них не розкривається сутність та специфіка поняття повністю.

У пошуку шляхів вирішення цього питання можна погодитися з поглядом В.Ю. Огвоздіна, який стверджує, що термін «quality management» раціонально перекласти «загальне керівництво якістю» (як в ЄСЯ та стандартах ISO 8402:1994), що повноцінно відображує керівництво та управління якістю.

Для передачі змісту категорії «quality control» варто перекласти його як «оперативне управління якістю», що відповідає визначенню, яке наведено в стандарті ISO 8402:1994, методам і видам оперативного характеру. Пропонуємо ці поняття змістовно розділити за ознаками функціонального призначення та рівнем відповідальних керівників за їхню реалізацію.

В процесі управління якістю В.Ю. Огвоздін пропонує звернути увагу на такі визначення [7, с. 79]: «загальне керівництво якістю» («quality management») – діяльність середнього та нижчого керівництва при управлінні якістю внаслідок виконання таких функцій: планування; управління якістю при виробництві продукції; контроль якості; інформаційне забезпечення; розробка заходів; прийняття оперативних рішень та впровадження заходів по якості;

«оперативне управління якістю» («quality control») – діяльність вищого керівництва рівнів шляхом виконання таких функцій, як взаємодія із зовнішнім середовищем; прийняття стратегічних та важливих поточних рішень; визначення політики по якості, організація роботи по якості; кваліфікація та мотивація персоналу. Перевагою цих визначень є функціональне розмежування рівнів управління якістю, а також конкрети–

Таблиця 2. Хронологія розвитку поняття «quality management» та «quality control»

Джерело	Зміст поняття	
	«quality management»	«quality control»
Словник Європейської організації якості	Основа загальної функції управління, що визначає та здійснює політику в області якості	Оперативні методи та види діяльності, що використовуються для задоволення потреб якості
ISO 8402:1994	Загальне керівництво якістю / адміністративне управління якістю – це аспекти загальної функції управління, які визначають політику в області якості, цілі, відповідальність за виконання та здійснюють їх за допомогою засобів планування, контролю, забезпечення та покращення якості в системі управління	Управління якістю – це методи та види діяльності оперативного характеру, що використовуються для виконання потреб якості
ISO 9000:2000	Скоординована діяльність для керівництва та управління організацією відносно якості	Частина менеджменту якості, направлена на забезпечення потреб якості

Джерело: складено автором на основі [6].

зачія змісту управлінської діяльності на кожному із них. Для кращої організації процесу управління якістю продукції, необхідно виділити сукупність потрібних категорій, що дадуть змогу чітко усвідомлювати та деталізувати процес управління. Важливо встановити зміст поняття «організаційно-економічні засади управління якістю продукції», що передбачає наша дисертаційна робота.

Висновок

Дослідження поняття «управління якістю продукції» з позиції різних учених дозволило стверджувати, що цей процес відображає взаємозв'язок всіх елементів, етапів, факторів та умов, що забезпечують управління якістю продукції, а узагальнення різних точок зору вчених, стосовно сутності поняття «управління якістю», та дослідження хронології розвитку поняття «quality management» та «quality control», дозволило систематизувати основні постулати в рамках управління якістю.

Список використаної джерел

1. Азгальдов Г.Г. Количественная оценка качества продукции – квалиметрия (некоторые актуальные проблемы.) / Азгальдов Г.Г. – М.: Издательство «Знание», 1986. – 116 с.
2. Векслер Э.М. Применение методов Тагучи в задачах менеджмента качества – отечественный и зарубежный опыт / Э.М. Векслер // Хлебопекарское и кондитерское Дело. – 2007. – №3. – С. 54–55.
3. Глічев А.В. Основи управління якістю продукції / Глічев А.В. – М.: ПІА «Стандарти і якість», 2005, с.34
4. ДСТУ ISO 9000 –2001. «Системи управління якістю. Основні положення та словник. Введ. 10.01.2001 р.».
5. ДСТУ ISO 9001 –2001. «Системи управління якістю. Вимоги. Введ. 10.01.2001 р.».
6. Європейський досвід управління якістю // Управління якістю. 2008. – № 5. – С. 41–44.
7. Огвоздин В.Ю. В дебрях терминологии / В.Ю. Огвоздин // Стандарты и качество. – 2005. – №7. – С.79.

О.А. ОСАДЧА,

кандидат економічних наук, м. Київ

Формування видатків бюджету на культуру в Україні

У статті розглядаються основні джерела фінансування культурного розвитку на державному та регіональному рівнях. Досліджується сучасний стан фінансового забезпечення державної політики України у сфері культури, основні джерела позабюджетного фінансування закладів культури. Визначені пріоритетні напрями вдосконалення фінансового забезпечення регіональної культурної політики України. Відокремлюється програмно-цільове фінансування як найефективніша форма фінансування сфери культури регіонів України.

Ключові слова: фінансове забезпечення, сфера культури, система видатків бюджету.

Е.А. ОСАДЧАЯ,

кандидат економічних наук, г. Київ

Формирование расходов бюджета на культуру в Украине

В статье рассматриваются основные источники финансирования культурного развития на государственном и региональном уровнях. Исследуется современное состояние финансового обеспечения государственной политики Украины в сфере культуры, основные источники внебюджетного финансирования учреждений культуры. Определены приоритетные направления совершенствования финансового обеспечения региональной культурной политики Украины. Выделяется программно-целевое финансирование как самой эффективной формы финансирования сферы культуры регионов Украины.

Ключевые слова: финансовое обеспечение, сфера культуры, система расходов бюджета.

О. OSADCHA,

Candidate of Economic Sciences, Kyiv

Formation of budget expenditure on culture in Ukraine

The article examines the main sources of funding of cultural development at the national and regional levels. We investigate the current state of financial security derzhavnoy policy of Ukraine in the sphere

of culture, the main sources of extrabudgetary funding cultural institutions. Priority directions of improving the financial security of regional cultural policy of Ukraine. Distinguishes target-oriented funding as nayefekyvishi forms of financing of cultural regions of Ukraine.

Keywords: financial security, cultural, system expenditures.

Постановка проблеми. Сучасний стан розвитку української культури і духовності характеризується розмиванням культурних і духовних цінностей у суспільному житті, руйнуванням цілісної мережі закладів, підприємств, організацій та установ культури і цілісного інформаційно-культурного простору, неефективним використанням наявних культурних і творчих ресурсів.

Актуальними в період нестабільної політичної та економічної ситуації стають питання оптимізації бюджетних витрат. Скорочення останніх передусім зачіпає галузі невиробничої сфери, серед яких культура і мистецтво.

На жаль, у розумінні більшості вітчизняних чиновників культура ніколи не була пріоритетною галуззю. Однак, як показує досвід, саме культура, мораль, мистецтво спроможні згуртувати країну, визначити напрями подальшого розвитку, стимулювати до підвищення ролі духовних цінностей в житті людини. Зрозуміло, що в сучасних умовах не доводиться сподіватися на підвищення уваги до культури і мистецтва, тому в нашому дослідженні спробуємо окреслити стратегічні напрями розвитку цієї галузі на прикладі України щодо пошуку оптимальних джерел фінансового забезпечення

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню стану реалізації фінансової політики в галузі культури і мистецтва приділено не надто багато уваги з боку науковців. Проте можна виокремити вчених, які прямо або опосередковано вивчали окреслену проблематику. Це, зокрема, О. Віхров, Г. Герасименко, О. Гриценко, О. Киричук, І. Куліш, В. Солодовник та ін. Зважаючи на брак наукових розробок та необхідність пошуку ефективних фінансових інструментів впливу на галузь культури і мистецтва, запропонована тема дослідження є надзвичайно актуальною в сучасних умовах.

Мета статті є дослідження сучасного стану фінансування культурної сфери в Україні та визначення основних напрямів удосконалення фінансового забезпечення розвитку культури в регіонах.

Вклад основного матеріалу. Відповідно до Бюджетного кодексу видатки на культуру представляють собою кошти, які спрямовуються на реалізацію програм та заходів, передбачених відпо-

відним бюджетом; до них не належить погашення боргу, надання кредитів з бюджету, розміщення коштів на депозитах, в цінних паперах тощо [1].

Бюджетне фінансування соціально-культурних заходів відбувається за допомогою кошторисно-бюджетного фінансування, що означає забезпечення державними грошовими засобами установ і організацій невиробничої сфери.

У видатковій частині кошторису зазначається загальна сума витрат соціально-культурної установи з розподілом їх за категоріями видатків економічної класифікації, а також з встановленням витрат, які планується профінансувати за рахунок бюджетних асигнувань та витрат, які планується здійснити за рахунок інших (позабюджетних) надходжень. Передбачені у видатковій частині асигнування повинні забезпечувати повне фінансування витрат певної установи.

Видатки на культуру розмежовуються між Державним та місцевими бюджетами [1].

Так, за рахунок коштів державного бюджету фінансуються такі заклади та заходи:

а) державні культурно-освітні програми (національні та державні бібліотеки, музеї і виставки національного значення, заповідники національного значення, міжнародні культурні зв'язки, державні культурно-освітні заходи);

б) державні театральні-видовищні програми (національні театри, національні філармонії, національні та державні музичні колективи і ансамблі та інші заклади і заходи мистецтва згідно з переліком, затвердженим Кабінетом Міністрів України);

в) державна підтримка громадських організацій культури і мистецтва, що мають статус національних;

г) державні програми розвитку кінематографії;

г) державна архівна справа.

За ознакою підпорядкування з державного бюджету фінансуються також усі підприємства, організації та заклади культури, що безпосередньо підпорядковані Міністерству культури та іншим міністерствам, державним комітетам та відомствам.

Згідно з функціональною структурою видатків на культуру та мистецтво їх включено до розді-

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

лу «Духовний та фізичний розвиток» та підрозділу «Культура та мистецтво».

Інші бюджетні культурно-мистецькі заклади фінансуються головним чином із відповідних місцевих бюджетів. Зокрема, до видатків, що здійснюються з районних бюджетів і міст обласного значення, належать державні культурно-освітні (бібліотеки, музеї та виставки) та театраль-но-видовищні програми (філармонії, музичні колективи і ансамблі, театри, палаци і будинки культури обласного значення, школи естетичного виховання дітей, інші заклади та заходи у галузі мистецтва).

За рахунок держави фінансуються державні програми підтримки телебачення, радіомовлення, преси, книговидання, інформаційних агентств тощо. Відповідно до функціональної класифікації видатків до них відносять витрати на утримання засобів масової інформації, у тому числі телебачення і радіомовлення, пресу, книговидання тощо, а також на дослідження і розробки у сфері духовного та фізичного розвитку.

Особливість фінансування витрат на пресу, телебачення та радіомовлення полягає в тому, що з переходом до ринкових відносин дедалі більша їх частина працює на змішаних джерелах фінансування, серед яких основним стає самоокупність та доходи від діяльності, основаної на приватній власності. Державні програми телебачення, Радіомовлення та преса, які одержують бюджетні асигнування, також фінансують значну частину своїх видатків за рахунок власних коштів, отриманих переважно від надання рекламних послуг. У свою чергу редакції газет та журналів, що належать органам місцевого самоврядування, частково фінансуються з місцевих бюджетів

За роки незалежності в Україні були визначені нові засади державної політики у сфері культури, які відповідають загальноновизнаним світовим принципам. У сучасній Україні регіональна культура не є пріоритетним напрямом суспільного розвитку.

За останні роки до 60% видатків бюджетів України на соціально-культурні заходи фінансувалося саме з місцевих бюджетів.

Згідно із Законом України «Про культуру» база мережа закладів культури утримується за рахунок коштів державного та місцевих бюджетів; коштів, що надходять від господарської діяльності, надання платних послуг; грантів, благодійних внесків, добровільних пожертв фізичних і юридич-

них осіб, у т.ч. іноземних та інших не заборонених законодавством джерел [2]. На сьогодні для більшості закладів та організацій культурної сфери державної та комунальної власності основним джерелом фінансових надходжень залишається бюджетне фінансування, що передбачає виділення коштів з державного та місцевих бюджетів [7].

На підставі порівняння статистичних даних, просліджується динаміка до збільшення за кожним роком видатків на культуру та мистецтво. Найбільше зростання видатків припадає на 2016 р., коли вони зросли на 3,7 млн.грн. порівняно з 2015р, а найменше – на 2014 р. – зростання становило лише 300 тис.грн, але у процентному співвідношенню до загальної суми видатків воно залишається майже незмінним.

Як частка ВВП видатки на культуру і мистецтво як були, так і лишаються мізерними й коливаються в межах від 0,5 до 0,6%.

Таким чином, попри відносного зростання бюджетного фінансування культури, його обсяги залишилися недостатніми, особливо в частині видатків розвитку, породжуючи відсталість матеріально-технічної бази закладів культури, вплив професійних кадрів. У результаті такої діяльності багато закладів культури, особливо в малих містах і селах, не можуть повністю задовольнити культурні потреби громадян.

З метою підвищення ефективності формування бюджетних видатків був запроваджений нормативний принцип фінансування культурної сфери, відповідно до якого фінансові ресурси виділяються на основі методики розрахункових нормативів на одного мешканця наявного населення певної адміністративно-територіальної одиниці.

Але практичний досвід планування витрат на душу населення в культурній сфері підтверджує, що такий підхід не враховує особливостей регіональної інфраструктури культурної галузі і призводить до неналежного фінансування окремих територій.

Для усунення таких недоліків потрібно вдосконалити методику планування розрахунків обсягів видатків на сферу культури. Зокрема необхідно врахувати ступінь розвитку мережі закладів культури та відмінності регіонів за забезпеченістю закладами культури відносно культури населення (див. таблицю) [7].

Як бачимо, рівень забезпеченості різними закладами культури в регіонах відрізняється. У деяких областях з меншою кількістю населення функціонує

Рівень забезпеченості закладами культури за регіонами на кінець 2016 року

Область	Кількість на-селення	Кількість закладів на 100000 осіб		
		Бібліотеки	Клубні заклади	Демонстратори фільмів
Вінницька	1618,3	61,0	70,1	10,9
Волинська	1041,3	58,0	64,5	1,2
Дніпропетровська	3292,4	24,6	17,9	0,6
Донецька	4343,9	–	–	0,4
Житомирська	1262,5	72,7	86,5	1,4
Закарпатська	1256,9	39,2	37,1	0,8
Запорізька	1775,8	32,2	25,2	3,1
Івано–Франківська	1382,1	558,8	52,3	8,9
Київська	1725,5	51,9	48,7	0,7
Кіровоградська	987,6	59,6	60,6	3,3
Луганська	2239,6	13,7	11,6	–
Львівська	2538,4	53,4	55,6	2,1
Миколаївська	1168,4	45,3	45,7	1,6
Одеська	2396,5	36,6	30,8	0,6
Полтавська	1458,2	55,3	59,4	1,9
Рівненська	1158,8	51,9	58,5	2,9
Сумська	1133,0	52,6	56,5	1,7
Тернопільська	1073,3	84,9	86,3	10,3
Харківська	2737,2	30,7	25,6	4,1
Херсонська	1072,5	48,6	42,0	4,6
Хмельницька	1307,0	71,8	89,6	8,2
Черкаська	1260,0	58,6	59,1	5,4
Чернівецька	908,5	44,1	42,6	8,5
Чернігівська	1066,8	69,2	73,2	7,0

Джерело: складено автором на підставі статистичних даних [7]

більш потужна культурна інфраструктура, у якої набагато більші потреби, які діючі нормативи фінансування культурної галузі не в змозі забезпечити.

Стає загроза втрати культурної спадщини і виникає проблема не тільки збільшення фінансової культури з державного бюджету, а й удосконалення засобів і механізмів фінансування культури загалом.

Сьогодні в кризових умовах не варто сподіватися на суттєве збільшення бюджетних видатків на регіональний культурний розвиток. Тому для зміцнення фінансового стану сфери культури в регіонах необхідне залучення альтернативних джерел фінансування: спонсорство, меценатство, благодійництво та ін.

Перш за все міністерство культури фінансує культурно–мистецькі заходи загальнодержавного значення – конкурси, фестивалі та свята, тоді як у регіонах підтримують передусім бібліотеки, школи мистецтв, місцеві музеї й театри тощо.

Ще однією проблемою бюджетного фінансування культурного розвитку є низька ефектив-

ність використання бюджетних коштів. Асигнування з державного та місцевих бюджетів спрямовують насамперед на утримання існуючої бюджетної мережі закладів культури за принципом кошторису, а не на підтримку культурно–мистецьких програм, проектів чи заходів. Такий підхід обмежує творчу діяльність митців [4,с.200].

На нашу думку, найбільш ефективним методом фінансового забезпечення культурної сфери, спрямованим на управління бюджетними ресурсами в середньостроковій перспективі, зарекомендувало себе програмно–цільове фінансування. Цей метод передбачає розроблення та реалізацію бюджетних програм, для досягнення яких необхідне виявлення найбільш гострих проблем у культурній сфері регіону та визначення відповідно до них пріоритетних програм.

Висновки

Попри відносного зростання бюджетного фінансування культури, його обсяги залишилися недостатніми, особливо в частині видатків роз-

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

витку, породжуючи відсталість матеріально-технічної бази закладів культури, вплив професійних кадрів. У результаті такої діяльності багато закладів культури, особливо в малих містах і селах, не можуть повністю задовольнити культурні потреби громадян.

Найбільш ефективними формами фінансування сфери культури регіонів України є програмно-цільовий метод та державно-приватне підприємство, які дають можливість більш раціонально використовувати фінансові ресурси, залучати їх від приватних партнерів та досягати поставлених цілей програми чи проекту культурного розвитку регіонів України. З'ясовані в ході дослідження позитивні результати запровадження програмно-цільового методу свідчать, що необхідно поширювати його застосування в Україні. Однак, зважаючи на особливості регіонального розвитку (стратегічні орієнтири місцевого самоврядування, фінансовий потенціал тощо), практичні заходи з його подальшого запровадження та поширення мають зважати на цю специфіку з метою забезпечення реалізації головної ідеї програмно-цільового методу – встановлення взаємозв'язку між вкладеними ресурсами та отриманими результатами.

Також, важливо стимулювати створення інститутів державно-приватного партнерства у сфері регіональної культури, що передбачає: розви-

ток меценатства та благодійництва; формування ринку культурних цінностей, спільну участь держави та бізнесу в розвитку цього ринку, а також в економічно-ефективних проектах у сфері культури регіонів України.

Список використаних джерел

1. Бюджетний кодекс України [Електронний ресурс] від 08.07.2010 № 2456-VI. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>

2. Про культуру: закон України від 14.12.2010 р. №2778 – VI. – Режим доступу: zakon.rada.gov.ua/go/2778-17.

3. Грищенко О.А. Шляхи удосконалення фінансування культури в Україні: аналіт.записка / О.А. Грищенко, В.В. Солодовник. – режим доступу:

4. www.culturalstudies.in.ua/zv_2004_1.php [Hrytsenko O. A. Shliakhy

5. Настич Т.П. Державне регулювання фінансової діяльності закладів культури та мистецтва в Україні / Т.П. Настич // вісн. КНУТД. – 2014 – №1. – С.199 – 206

6. Проект «Реформа місцевих бюджетів в Україні» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.mbr.-ukr.org>.

7. Чугунок І. Я. Розвиток програмно-цільового методу планування бюджету / І. Я. Чугунов, І. В. Запатріна // Фінанси України. – 2008. – №5. – С. 3–14.

8. Сайт Державного казначейства України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.treasury.gov.ua

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

І.І. КИЧКО,

д. е. н., завідувач кафедри управління персоналом та економіки праці
Чернігівського національного технологічного університету

Трансформація соціальних функцій держави: фінансовий аспект

Статтю присвячено дослідженню теоретико-методологічних, організаційно-економічних та прикладних проблем реалізації соціальних функцій держави через механізми бюджетного фінансування, страхування, залучення власних коштів установами соціальної сфери. Проаналізовані перспективи змін у діяльності, фінансуванні установ соціальної сфери та регулятивних дій держави при цьому.

Ключові слова: соціальні функції держави, установи соціальної сфери, бюджетне фінансування, власні надходження соціальних установ, страхування.

И.И. КИЧКО,

д.э. н., заведующий кафедрой управления персоналом и экономики труда
Черниговского национального технологического университета

Трансформация социальных функций государства: финансовый аспект

Статья посвящена исследованию теоретико-методологических, организационно-экономических и прикладных проблем реализации социальных функций государства через механизмы бюджетного финансирования, страхования, привлечения собственных средств учреждениями социальной сферы. Проанализированы перспективы изменений в деятельности, финансировании учреждений социальной сферы и регулятивных действий государства при этом.

Ключевые слова: социальные функции государства, учреждения социальной сферы, бюджетное финансирование, собственные поступления социальных учреждений, страхования.

I. KICHKO,

Doctor of Science, Economics, head of Personnel Management and Labour Economics Department
Chernihiv National Technological University

Transformation of social functions of the state: financial aspect

The article is concerned with the theoretical and methodological researches, organizational, economical and applied problems of social functions of the State realization through the budget

finance mechanism, insurance, attraction of the owned capital by the social sector institutions. The perspectives of changes in the performance, financing of the social sector institutions and regulatory actions of the State were analyzed.

Keywords: *social functions of the State, social sector institutions, budget finance, власні owned capital of the social institutions, insurance.*

Постановка проблеми. Актуальність дослідження фінансових аспектів реалізації державою соціальних функцій зумовлене тим, що Україна вступила в новий період, принципово відмінний від періоду переходу до ринку. У зв'язку з цим виникає необхідність уточнення функцій та завдань держави в економічній політиці, вибору більш дієвих механізмів регулювання економічних процесів, які б дозволили забезпечити довгострокове економічне зростання. До того ж актуальність наукового дослідження проявляється у необхідності узагальнення наявних теоретичних підходів до виконання державою соціальних функцій. Підходити при цьому до визначення сутності соціальних функцій держави потрібно, виходячи з того, що будь-яка держава в буквальному розумінні є соціальною, оскільки складається на базі суспільства, крім того вона має виконувати економічні функції, що дає можливість проводити ефективну соціальну політику.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Виконання державою соціальних функцій, диверсифікація джерел фінансування при цьому є предметом дослідження таких вчених як А.С. Гальчинський, В.М. Геєць, Н.М. Деева, А.М. Колот, Е.М. Лібанова, О.В. Макарова, В.В. Онікієнко, В.Г. Саріогло, В.Б. Тропіна та інших.

Мета статті. У зв'язку із зазначеним вище метою статті є з'ясування економічного змісту соціальних функцій держави та диверсифікація джерел їх фінансування в сучасних умовах економічного розвитку.

Виклад основного матеріалу. Нині продовжується дискусія між прихильниками двох основних підходів щодо розв'язання соціальних проблем — універсальності та адресності. Перший підхід передбачає високий рівень соціального захисту у суспільстві, переважно бюджетне фінансування установ соціальної сфери, рівний доступ всіх громадян до соціальних послуг. Відповідно до другого підходу виконання соціальних функцій здійснюється з урахуванням мінімальних соціальних стандартів. Універсальний підхід та принцип адресності відповідають трактуванню соціаль-

них функцій В.Б. Тропіною у широкому та вузькому розумінні. Поділяючи думки в цілому щодо трактування соціальних функцій у широкому (зобов'язання держави щодо забезпечення умов для максимально можливого збільшення позитивних соціальних явищ та зменшення негативних явищ у суспільстві) та більш вузькому значенні, тобто формування державою основ соціальної безпеки на основі мінімальних соціальних стандартів [9, с.199], хочеться акцентувати увагу на тому, що соціальні функції держави полягають у здатності держави забезпечувати у процесі свого функціонування задоволення особистих потреб усього суспільства, а не окремих суспільних груп.

Переважну частину соціальних функцій держава реалізовує через функціонування установ соціальної сфери. Стосовно соціальної сфери, то трактувати її доцільно як цілісну підсистему суспільства, що постійно змінюється і яка породжена об'єктивною потребою суспільства в безперервному відтворенні суб'єктів соціального процесу, що складається із: галузей соціально-культурного (наука, освіта, культура, мистецтво, охорона здоров'я, фізична культура, спорт, соціальний захист) та матеріально-побутового спрямування (житлово-комунальне господарство, громадське харчування, зв'язок, транспорт, телекомунікації). Основним призначенням соціальної сфери є надання: можливості для реалізації конкретних умов повсякденного життя (праці, побуту, дозвілля); доступу до соціально-культурних цінностей і послуг (освіти, інформації, літератури, мистецтва, охорони здоров'я, соціального захисту тощо); гарантій безпеки тощо.

Як вірно зазначає А.М. Колот, що соціальна сфера — це не тільки витрати, але і інститут, який формує передумови потенційного економічного зростання [2, с.199]. Усвідомлення того, що розвиток соціальної сфери сприятиме зростанню платіжного попиту, структурним зрушенням у суспільстві дасть можливість вносити корективи у програми економічного розвитку, змінюючи при цьому соціальні стандарти у напрямі суттєвого їх зростання.

Реалізація соціальних функцій держави здійснюється через ефективну соціальну політику, у процесі якої відбувається поліпшення життєвого рівня населення, зменшується рівень бідності, утверджується соціальна стабільність та безпека існування (політична, економічна, екологічна), відбувається гарантування соціальних прав конкретного громадянина. Соціальну політику доцільно трактувати як діяльність державних та громадських інститутів, суспільних груп та окремих осіб у напрямі реалізації науково сформульованих ідей, положень та концептуальних підходів, що поєднуються із системою конкретних дій, заходів, важелів, стимулів, за допомогою яких практично регулюються соціальні процеси. Даний термін варто визначати, враховуючи принципи активного державного втручання та безпосереднього фінансового забезпечення. Невтручання держави в регулювання соціальних процесів, або мінімізація її функцій недоцільне, адже зменшує ефективність здійснюваної соціальної політики.

Складові соціальної політики визначені Конституцією України, а саме: політика зайнятості; демографічна політика; політика в галузі охорони праці; політика соціального захисту та соціального забезпечення; політика формування та розподілу доходів в межах суспільства тощо. Традиційним методом фінансування є бюджетне фінансування. Обмеженість обсягів бюджетного фінансування зумовлює поширення платних послуг у закладах соціальної сфери. Стосовно фінансування соціальних функцій, то держава має передбачати бюджетну, платну та страхову форму фінансування. Реалізацію соціальної функції держави через державну підтримку (фінансову, матеріальну, програмну тощо) необхідно розвивати в силу таких причин: з метою зменшення рівня еміграції, соціальної напруги та диференціації доходів в суспільстві, зростання зайнятості, платіжного попиту населення (див. рисунок).

Збільшення видатків на певну галузь соціальної сфери можливе лише при: зміні пріоритетів у розподільній політиці уряду; збільшенні темпів економічного росту. Візьмемо, наприклад, охорону здоров'я. Бюджетна медицина з точки зору її доступності різним верствам населення з різним рівнем доходів створює передумови для найповнішого забезпечення нею медичних послуг. Цей напрям треба розвивати і надалі, але при цьому потрібно враховувати, що за бюджетного фінан-

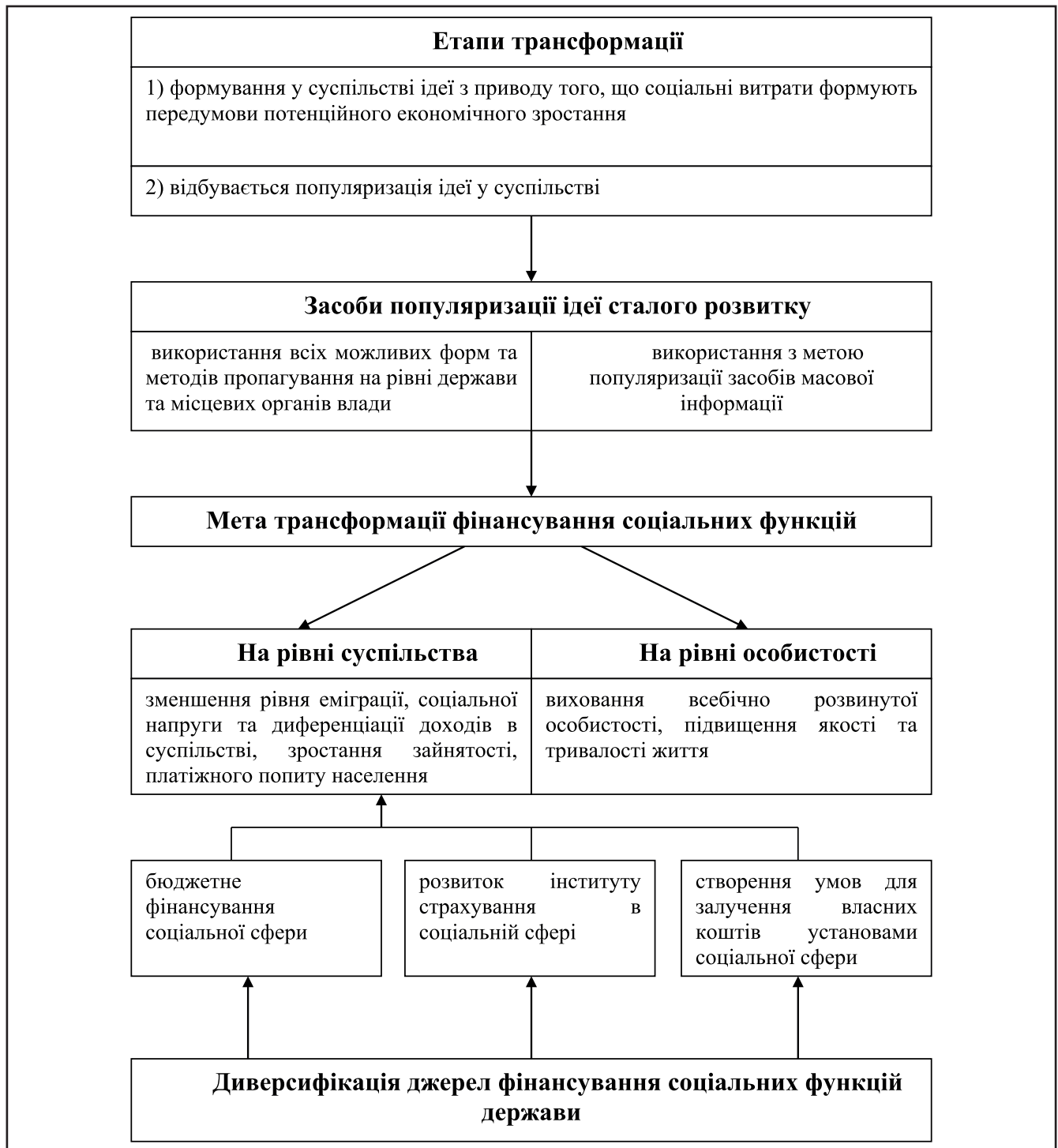
сування сьогодні частина витрат оплачується населенням. Платну медицину доцільно розглядати лише як доповнення до бюджетної і страхової медицини, як необхідний елемент розвитку конкурентного середовища при наданні медичних послуг. Тарифи на платні послуги, що надаються лікувально-профілактичними, санітарно-профілактичними та комунальними закладами охорони здоров'я мають бути регламентовані відповідними органами законодавчої та виконавчої влади.

Рентабельність, що закладається у ціну медичної послуги має бути середньою по всіх галузях соціальної сфери, що сприятиме рівномірному розподілу коштів і адекватному розвитку відповідно до потреб суспільства.

З приводу впровадження страхового механізму у фінансуванні охорони здоров'я думки вчених розділились. Одні вважають, що терміново слід провести реформу соціального страхування в Україні з уведенням системи державного обов'язкового медичного страхування, причому за системи страхової медицини більшість медичних закладів зароблятимуть кошти на своє утримання і працюватимуть на повному самофінансуванні, за винятком окремого переліку закладів, які і надалі будуть фінансуватись з бюджету. На думку інших, доцільно поступове запровадження страхової медицини і активне залучення позабюджетних коштів (за рахунок надання законодавчо визначеного переліку платних послуг, благодійних коштів тощо), тобто перехід до бюджетно-страхової форми фінансування.

Введення платної та страхової медицини перемістить акцент від необхідності дотримання норм та нормативів до врегулювання відносин на ринку страхових послуг за допомогою ринкових механізмів. Принципи розширення джерел фінансування, децентралізація, регіоналізація управління, що використовується при реформуванні різних сфер життєдіяльності суспільства, необхідно застосувати і для охорони здоров'я.

Базовий стандарт загальнодоступної медичної допомоги (профілактичні заходи, амбулаторне лікування, стаціонарна допомога за основними спеціальностями) буде надаватись на першому рівні і фінансуватись за рахунок коштів державного і місцевого бюджетів. Другий і третій рівні будуть фінансуватись за рахунок платної та страхової медицини, різних видів благодійних та суспільних фондів.



Трансформація соціальних функцій держави та джерел їх фінансування

Джерело: розроблено автором

Норми та нормативи при цьому доцільно переглянути у розрізі гарантованого рівня безплатної медичної допомоги, планування здійснювати окремо за джерелами видатків та за різними рівнями надання медичних послуг.

Фінансування соціальної сфери, зокрема, на страховій основі, є елементом розподільних відносин. Останні походять і зумовлюються всією низкою ви-

робничих відносин та відносин у сфері споживання. Отже, досліджувати фінансування соціальних функцій держави потрібно тільки в контексті тенденцій в економіці країни. Подальше впровадження страхового методу забезпечення реалізації соціальних функцій сприятиме диверсифікації джерел фінансування установ соціальної сфери, але не підвищенню рівня життя соціально вразливих верств населення.

З врахуванням адресного підходу до фінансування соціальних функцій акцент державної соціальної політики переміщується на надання соціальних гарантій, тобто виконання державою зобов'язань перед членами суспільства з приводу формування доходів, умов отримання певних товарів та послуг, робочих місць (як правило, на мінімально можливому рівні). До системи соціальних гарантій відносять пенсійне забезпечення, державну допомогу сім'ям з дітьми, пільги щодо сплати житлово–комунальних послуг, індексацію грошових доходів населення, державну соціальну допомогу малозабезпеченим сім'ям тощо.

Ефективність соціальної діяльності держави визначається з урахуванням економічних показників. Якщо прожитковий мінімум в Україні значно випереджує і мінімальну заробітну плату, і середньомісячну допомогу по безробіттю, то це є свідченням неефективної соціальної політики.

Можна зробити висновок, що погіршення побутових умов проживання певних категорій громадян, спричинене зниженням рівня життя, є негативним фактором впливу не тільки на фінансування закладів соціальної сфери за рахунок власних надходжень, але і на саму ефективність установ соціальної сфери.

Ефективність соціальної діяльності держави доцільно оцінювати на макрорівні. Критеріями оцінки мають бути приріст (зменшення) населення країни в результаті екзогенних факторів; кількісні показники, що характеризують рівень освіти серед різних соціальних груп; кількісні та якісні показники наданих медичних, культурних послуг. Вищезгадані показники обов'язково мають бути узгоджені з рівнем ВВП. При значному зростанні видатків на соціальні цілі за сталого розміру ВВП маємо констатувати лише результати перерозподільної політики уряду, а не її ефективність.

Шкідливим з точки зору практичного використання в подальшому є перенесення сутності ефективності соціальної політики з макроекономічної площини до розуміння її як надання конкретних соціальних благ під конкретне соціальне замовлення.

При оцінці дієвості соціальної політики країни мають бути з'ясовані її результати. Ефективність регулювання соціальною сферою оцінюється не тільки за мірою розв'язання безпосередньо соціальних проблем, але і за мірою інтегрування соціальної політики у механізм економічного зростання.

Для покращення фінансування соціальних функцій держави необхідно: підняти рівень платіжної дисципліни; посилити контроль за повним і своєчасним перерахуванням внесків на загальнообов'язкове державне соціальне та пенсійне страхування; більш жорстко застосувати адміністративні стягнення у вигляді штрафів до порушників.

Виправлення ситуації, що склалась у даній галузі потребує певних заходів: соціальна політика має формуватись виходячи з вітчизняних традицій та соціально–економічної доцільності; запровадження укрупненого нормативу при плануванні видатків на утримання соціальних установ, при використанні якого мають створюватись умови для фізичного, розумового, духовного розвитку особистості.

Водночас в українському суспільстві поступово формується нове бачення перспективної моделі фінансування соціальних функцій держави. Особливе місце у цьому напрямі має обґрунтування концептуальних засад щодо об'єднання зусиль держави, недержавного сектору та особистості з метою забезпечення серйозних структурних перетворень, серед яких:

- зростає значимість вдосконалення державного регулювання соціальної сфери;
- необхідність врахування загальносвітових тенденцій та обсягів фінансування соціальних функцій;
- взаємодія держави, недержавних інститутів, особистості на партнерських засадах;

Формування теоретичних та практичних засад фінансування соціальних функцій потребує визначення:

- передумов формування моделі фінансування соціальних функцій України у відповідності до суспільного прогресу;
- концептуальних засад регулювання соціальної сфери тощо.

Нині розробляються різні концепції по галузям соціальної сфери. У кожній формується певна стратегія розвитку галузі. Але разом з тим всі ці галузі – частини однієї сфери. При розширенні фінансування охорони здоров'я, освіти, культури, соціальних потреб за рахунок не інфляційних джерел суттєво зростає сукупний попит у суспільстві, який, при відповідному механізмі реалізації, може виступати важливим фактором економічного росту. Це зумовлює необхідність пошуку єдиного підходу до розробки стратегії соціальної політики та управління фінансовими потоками соціальної сфери.

Нині необхідна активна державна цінова, соціально політика та політика доходів. Остання особливо важлива у частині розробки заходів щодо вирівнювання співвідношення між рівнем доходів різних соціальних верств населення; соціально виваженого перерозподілу ВВП у напрямі підвищення платіжного попиту незахищених верств населення.

Підвищити дієвість соціальної, цінової політики та політики доходів можна досягти використовуючи як прямі, так і непрямі методи державного регулювання, які базуються на використанні різних економічних, фінансових важелів, таких, як податки, відсотки, пільги тощо. Прямі методи, які реалізуються на основі прийнятих законодавчих актів доцільно використовувати при регулюванні доходів працівників соціальної сфери, дотриманні норм Конвенції МОП з охорони праці, обмеженні монопольного впливу при формуванні цін, особливо на товари мінімального споживчого кошика.

Висновки

Каталізатором при виконанні соціальних функцій держави, їх фінансування мають виступати перш за все інтереси пересічного громадянина; особливо важливу роль відіграє державна політика у сфері охорони здоров'я, освіти, соціального захисту та соціальної допомоги. Необхідно пропагувати ідею розвитку галузей соціальної сфери з урахуванням диверсифікації форм фінансування.

Список використаних джерел

1. Деева Н.М. Потенціал соціалізації і його регулювання в економіці: теорія, методологія, перспективи. Монографія. – Дніпропетровськ: АРТ_ПРЕСС, 2006.

2. Колот А. М. Соціально–трудова сфера: стан відносин, нові виклики, тенденції розвитку : монографія / А. М. Колот. – К. : КНЕУ, 2010. – 251 с.

3. Людський розвиток в Україні: історичний вимір трансформації державної соціальної політики (колективна монографія) / за ред. Е.М. Лібанової; Ін–т демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи НАН України. – К., 2014. – 380 с.

4. Макарова О.В. Соціальна політика в Україні: Монографія / О.В. Макарова; Ін–т демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи НАН України. – К., 2015. – 244 с.

5. Онікієнко В.В. Ринок праці та соціальний захист населення України: ретроаналіз, проблеми, шляхи вирішення: [науково–аналітична монографія] / В.В. Онікієнко – К.: Ін–т демографії та соціальних досліджень імені М.В. Птухи НАН України, 2013. – 456 с.

6. Орлова Н.С. Соціальні аспекти економічного розвитку України: Монографія / Н.С. Орлова, Н.Ю. Сабіна, І.М. Верьовіна. – Донецьк: Издательство, 2014. – 200 с.

7. Саріогло В. Г. Оцінювання соціально–економічних показників: прикладні аспекти застосування непрямих методів : [монографія] / Саріогло В. Г. – К. : Інститут демографії та соціальних досліджень імені М. В. Птухи НАН України, 2012. – 136 с.

8. Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004 –2015 роки) «Шляхом Європейської інтеграції» / авт. кол. :А. С. Гальчинський, В. М. Геець та ін.; [Нац. ін–т стратегічних досліджень, Ін–т екон. прогнозування НАН України, М–во економіки з питань європейської інтеграції України]. – К. : ІВЦ Держкомстату України, 2004. – 416 с.

9. Тропіна В.Б. Бюджетне забезпечення соціальної функції держави в Україні // Фінанси України. – 2008. – № 5. – с. 15–31.

УДК 339.9

*Т.М. МЕЛЬНИК,
д.е.н., професор, завідувач кафедри міжнародних економічних відносин
Київського національного торговельно–економічного університету
А.С. ВАРІБРУСОВА,*

*аспірант кафедри міжнародної економіки
Київського національного торговельно–економічного університету*

Детермінанти формування національного бренду в умовах глобальної конкуренції

Формування національного бренду як фактора національної конкурентоспроможності, що є важливою передумовою успішного виходу вітчизняних товарів і послуг на міжнародні ринки потребує ідентифікацію детермінант, що визначають успішність його просування та ефективного позиціонування у світовому просторі. З'ясовано специфіку національного брендингу розвинутих країн – Ве–

ликобританії, США, Німеччини та інших. Встановлені ключові детермінанти формування національного бренду, які дозволяють отримувати переваги в глобальній конкуренції.

Ключові слова: національний бренд, імідж країни, детермінанти бренду, національний репутаційний капітал, політика національного брендингу.

Т.М. МЕЛЬНИК,

д.э.н., профессор, заведующий кафедрой международных экономических отношений
Киевского национального торгово–экономического университета

А.С. ВАРИБРУСОВА,

аспирант кафедры международной экономики

Киевского национального торгово–экономического университета

Детерминанты формирования национального бренда в условиях глобальной конкуренции

Формирование национального бренда как фактора национальной конкурентоспособности, является важной предпосылкой успешного выхода отечественных товаров и услуг на международные рынки требует идентификацию детерминант, определяющих успешность его продвижения и эффективное позиционирование в мировом пространстве. Выявлена специфика национального брендинга развитых стран – Великобритании, США, Германии и других. Установлены ключевые детерминанты формирования национального бренда, которые позволяют получать преимущества в глобальной конкуренции.

Ключевые слова: национальный бренд, имидж страны, детерминанты бренда, национальный репутационный капитал, политика национального брендинга.

T. MELNIK,

Doctor of Economics, Professor, Nead of the Department of International Economic Relations,
Kyiv National University of Trade and Economics

A. VARIBRUSOVA,

Post–graduate of the Chair of International Economy

Kyiv National University of Trade and Economics

Determinants of the national brand in the conditions of global competition

Formation of the national brand as a factor of national competitiveness, which is an important prerequisite for the successful export of domestic goods and services to international markets, requires the identification of determinants that determine the success of its promotion and effective positioning in the world. The specifics of national branding of the developed countries – Great Britain, the USA, Germany and others are revealed. Established important determinants of the formation of the national brand, which allow gaining benefits in global competition.

Keywords: national brand, country's image, brand determinants, national reputation capital, national branding policy.

Постановка проблеми. Глобальна конкуренція змушує країни шукати індивідуальні особливості з метою позиціонування у міжнародному економічному середовищі і поліпшення власних конкурентних позицій. У сучасних умовах актуальними стають питання формування позитивного іміджу держави як фактора національної конкурентоспроможності, що є важливою передумовою успішного виходу вітчизняних товарів і послуг на міжнародні ринки. Позитивний глобальний бренд країни дозволяє їй впливати на

міжнародні відносини, підвищує її інвестиційну привабливість, забезпечує приплив кваліфікованої робочої сили і туристів, а також дозволяє використовувати переваги глобальної економіки для національного економічного розвитку.

Перевагою використання технологій національного бренду є те, що вони можуть бути корисними не лише державам–світовим лідерам, а й країнам, що розвиваються, які не можуть безпосередньо конкурувати з великими, більш потужними країнами. У зв'язку з цим постає за-

вдання визначення детермінант формування національного бренду на основі вивчення та імплементації багатого досвіду зарубіжних країн, що становитиме теоретичну і практичну базу для розробки інноваційних технологій просування бренду країни у зовнішньоекономічному просторі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Ґрунтовний теоретичний фундамент в сфері розробки та просування бренду країн закладений працями таких зарубіжних фахівців, як К. Асплунд, С. Анхольт, Н. Пападополус, В. Оллінс, Дж. Йохансен, Ф. Котлер, Д. Траут, Д. Хайде, М. Хан та інших. Серед вітчизняних науковців, що здійснили свій внесок у формування теоретико–практичної бази національного брендингу можна відмітити І. Бураківського, Т. Завгородню, Т. Нагорняк, Г. Полішко, А. Старостіну, М. Терещук, Т. Циганкову тощо.

Не вирішені раніше питання, що є частиною загальної проблеми. Разом з тим, на сьогодні в економічній літературі відсутнє детальне дослідження сприйняття бренду країни міжнародною бізнес–спільнотою та встановлення детермінант, які впливають на нього. Все це обумовлює актуальність цієї проблеми для сучасної економічної науки.

Мета статті. Визначення комплексу детермінант формування національного бренду в умовах глобальної конкуренції на основі провідного досвіду розвинутих країн.

Виклад основного матеріалу. Національний бренд (або бренд країни) є базовим елементом її стратегічного капіталу. Він впливає на всі сторони функціонування держави як суб'єкта міжнародних відносин, як економічного гравця в системі глобальної конкуренції, як об'єкта для інвестицій, як політичного гравця на світовій арені і т. ін. У наш час провідні країни світу використовують технології національного брендингу для управління сприйняттям країни з метою сприяння просуванню власних інтересів на міжнародній арені.

Для встановлення детермінант формування національного бренду в умовах глобальної конкуренції звернемося до дослідження зарубіжного досвіду застосування технологій, що підвищують споживчу привабливість країни, а, отже, набір позитивних характеристик, які формують національний бренд держав, що дозволяє отримувати переваги в глобальній конкуренції, зокрема Великобританії, США, Німеччини, Швейцарії та Японії.

Досліджуючи британську практику підвищення ефективності національного бренду, що була

реалізована наприкінці 1990–х років, можна зазначити, що, в першу чергу, аналітики, експерти, рекламисти працювали з символічною системою – шукали національний образ Британії (об'єкти традиційної та сучасної культури, у тому числі масової, природні об'єкти і артефакти, національні герої, відомі громадяни, державний прапор – відомий «Юніон Джек»). Основним завданням технологів було зробити виявлені національні символи елементами поп–культури. У. Олінсом було придумане гасло сучасної Британії (Cool Britannia («Класна Британія»), що стало дійсно народним [4]. Щороку Великобританія витрачає 1,3 мільярда доларів на просування власного іміджу за кордоном. Слід відмітити, спільну координацію зусиль усіх задіяних в цьому процесі організацій – Міністерства закордонних справ, Британського офісу з туризму та інших [1]. У рейтингу Anholt–GfK Roper Nation Brands Index Великобританія займає стабільно високі позиції, що говорить про ефективність реалізованої стратегії популяризації нематеріальних цінностей [1].

У 2011 році британський уряд запустив масштабну акцію, спрямовану на відновлення репутації держави, яка постраждала після серпневих заворушень. Урядом було виділено значні кошти, які інвестувалися в туризм, особливо актуальним це було напередодні Олімпійських ігор в Лондоні в 2012 році. В очах світової громадськості Сполучене Королівство мало стати сучасним і креативним місцем, яке неодмінно варто відвідати, щоб вчитися, працювати, займатися бізнесом або відпочивати.

Таким чином, британський досвід формування бренду показує, що провідними детермінантами позитивного іміджу країни в світі виступають: 1) національний образ, що становить соціально–економічний, політичний, культурний потенціал; 2) наявність інституціональної бази та скоординована діяльність відповідних державних органів; 3) масштабні інвестиції у просування національного бренду; 4) значні інвестиції в туризм.

Звернемося також до досвіду США у сфері роботи з національним брендом. У зв'язку зі зростаючими в усьому світі антиамериканськими настроями, уряд США вдається до PR–кампаній за допомогою професійних менеджерів з реклами для реабілітації образу країни в очах світової громадськості (при цьому офіційна влада не планувала змінювати свій зовнішньополітичний курс, тобто мова йшла про роботу з символічним сприй–

няттям). У якості запропонованого до споживання продукту, за словами Держсекретаря США К. Пауела, виступають демократія, вільне підприємництво, американська система цінностей. На пост помічника державного секретаря зі зв'язків з громадськістю була призначена рекламний топ-менеджер Ш. Бріс, однак робота її на цій посаді була сприйнята критично, зокрема С. Анхольт пояснив проблему програми, реалізованої Ш. Бріс, тим, що програма намагалася змінити свідомість і ставлення людей, не змінюючи при цьому сам продукт, що неможливо в принципі [2].

Таким чином, американський досвід доводить існування таких детермінант як відповідні PR-кампанії у світі, наявність чіткої програми розвитку бренду та відповідність сутності держави національному бренду, що пропонується на світовому співтоваристві.

Крім цього, розглядаючи сучасні технології підвищення репутаційної привабливості держави, що застосовуються у світі, варто відзначити

особливу роль медіаіндустрії. Засоби масової інформації (ЗМІ) і мережу Інтернет сьогодні активно використовуються як інструмент впливу, маніпуляції, управління, як «м'яка сила». Глобальний розвиток мережі Інтернет сформував нове поле для реалізації комунікаційних, інформаційних технологій. Політехнологи, рекламисти, менеджери зі зв'язків з громадськістю, експерти, аналітики – всі без винятку фахівці комунікаційної сфери користуються даними ресурсами. Неодноразово ЗМІ вчені називали «четвертою гілкою влади», підкреслюючи тим самим їх специфічні можливості і функції. У політичній науці і медіатеорії навіть з'явилося таке поняття як «ефект CNN», під яким малася на увазі здатність відомої на весь світ американської телекомпанії, що володіє каналом CNN (Cable News Network) впливати на рішення, що приймаються Білим домом. З одного боку, під даним ефектом можна мати на увазі вміння професійними ЗМІ подавати інформацію, створюючи враження особливої достовірності (професійний кореспондент, оператор, сучасні технології запису і трансляції даних, авторитет телеканалу, програми та інше), прякий ефір з місця подій сприймається як об'єктивна дійсність, а не власна інтерпретація. З іншого боку, мається на увазі унікальна здатність авторитетних каналів (зокрема CNN) впливати на формування порядку денного, образу навколишнього світу у осіб, що

приймають рішення. Ця здатність і використовується фахівцями бренд-менеджменту та іншими як основа технології для просування репутаційних якостей суб'єкта.

У світовому рейтингу національних брендів компанії FutureBrand – Country Brand Index (або CBI) у 2018 році та попередніх роках лідером є Швейцарія. Цю державу респонденти ставлять на перше місце за такими категоріями, як система цінностей, якість життя і умови для розвитку бізнесу. Швейцарія давно являє собою модель політичної, економічної та комерційної стабільності не тільки в центрі Європи, а й у всьому світі [3]. Підтвердженням визнання цієї країни як однієї з найстабільніших і економічно розвинених можна вважати факт розташування в Женеві штаб-квартири Організації Об'єднаних Націй, в Давосі проводиться щорічний престижний економічний форум, Швейцарські банки стали символом надійності і конфіденційності.

Незважаючи на те, що Швейцарія має обмежені природні ресурси, визначні експортні галузі країни залишаються конкурентоспроможними, спираючись на давні асоціації з якістю, ефективністю і стилем. За даними Wall Street Journal, економіка товарів преміум-сегменту країни пережила бум, багато в чому завдяки припливу туристів з азіатських країн, які прагнули уникнути високих імпорتنних мит.

Швейцарія розробила проект репутації «Swissness», що можна перекласти як «Швейцарський», поняття вміщує в себе уявлення про швейцарський спосіб життя, культуру, дух, світогляд народу, який пишається своєю традиційною відповідальністю, точністю, лояльністю, і екологічністю. В рамках даної концепції здійснюється спроба продемонструвати унікальний образ країни за допомогою історичних міфів, які стали знаковими для формування держави Швейцарія [5]. Акцентується увага на культурних елементах, близьких і дорогих кожному швейцарцю. Особливий дух «Swissness» створює привабливий образ альпійської країни, що стала островом стабільності в сучасному неспокійному світі.

Отже можна виділити, ще один детермінант розвитку національного бренду – акцент на сильних сторонах організаційно-економічного устрою держави.

Науково-практичний інтерес становлять репутаційні кампанії Німеччини. Наприкінці 1990-х

років була запущена перша такого роду кампанія в сучасній історії країни, розробкою якої займався вже згаданий У. Олінс. Мета кампанії полягала в створенні нового образу об'єднаної країни, відкритої світу. Було сформульоване таке гасло «Різноманітність через єдність». У 2002 році в Німеччині була організована ще одна кампанія по оновленню бренду країни, яку знову було доручено У. Олінсу [4]. За планом організаторів кампанії, Німеччині слід робити акценти, перш за все, на досягнення в сфері культури і мистецтва, які повинні стати широко відомими у світі [6].

Подія такого масштабу як Чемпіонат світу з футболу в 2006 році відкрила можливість розповісти світовій аудиторії про досягнення сучасної Німеччини. У цей період було запущено кілька іміджевих кампаній, особливо цікавим видається проект «Країна ідей» (Land of Ideas) [7]. Назва кампанії є цитатою з інавгураційної промови колишнього Президента Німеччини Хорста Келера в 2004 році. Був зроблений акцент на економічну і культурну складові. Німеччина мала бути представлена світу, як країна, що успішно розвивається, є беззаперечним лідером у різних галузях економіки: машинобудуванні, фармакології, косметології. Кожен елемент нового образу був продуманий детально, зокрема до графічного виконання та дизайну. Для розвитку іміджу були залучені відомі у світі представники Німеччини (Клаудія Шиффер). Був створений такий мистецький проект: «Хід ідей», він об'єднав великих представників німецької науки, культури, промисловості. Жителі та гості Берліна змогли знову відзначити велику спадщину Німеччини, пов'язану з іменами Альберта Ейнштейна, Людвіга ван Бетховена, Іммануїла Канта, навіть засновника відомого спортивного бренду «Adidas» Адольфа Дасслера [6]. Помітний розвиток отримав в'їзний туризм. В результаті впровадження ефективних репутаційних стратегій Німеччини зросли її показники в рейтингу найбільш популярних національних брендів.

Таким чином, як можна бачити визначальними чинниками впливу на формування національного бренду, як показує досвід Німеччини, є наявність детально продуманої стратегії та правильне просування країни, існування ефективного ретранслятора позитивного іміджу у світ.

Питання реалізації діяльності щодо підвищення ефективності національного бренду Японії

були відображені в «Стратегічній програмі з інтелектуальної власності 2006», затвердженої в червні 2006 року Штабом стратегії в сфері інтелектуальної власності при Кабінеті міністрів Японії. У документі було представлено перелік заходів, реалізованих, в першу чергу, в реальному секторі економіки і культури, покликаних покращити імідж і репутацію Японії, підвищити привабливість національної культури у світі [8]. Визначені базові напрями, в рамках яких може розвиватися іміджева стратегія держави: поширення в світі багатих традицій японського меню і культури харчування; створення різноманітних і стабільних регіональних брендів; підтримка тенденції визнання японської моди як тренду глобалізації; трансляція ідей привабливості Японії для інвесторів і туристів.

Створенню надійних регіональних брендів сприяє підтримка уряду (проводяться конкурси, виставки, ярмарки, щоб забезпечити поширення інформації про бренди для широкої аудиторії). Японська мода ґрунтується на синтезі колориту традиційної культури і досягнень кращих західних дизайнерів. Під стратегією поширення ідей привабливості Японії мається на увазі інформаційна робота в місцях найбільш широкого доступу іноземців (розвиток туризму, участь в міжнародних заходах та інше). Однією з програм по створенню привабливого образу Японії за кордоном була кампанія «Відвідайте Японію», що була ініційована Міністерством державних земель, транспорту та інфраструктури Японії в 2002 році з метою стимулювання зростання числа іноземних туристів, які щороку відвідують країну. Серед основних завдань даної кампанії – об'єднання зусиль державного та приватного секторів в галузі туризму для формування привабливого образу Японії за кордоном. В рамках програми активно використовуються Інтернет–ресурси (сайти регіонів Японії наповнені інформацією про місцеві визначні пам'ятки англійською мовою), японці сприяють іноземним турспівробітникам, які продають тури в Японію. Приділяється увага роботі з місцевим населенням в районах паломництва туристів з метою забезпечення гостинного ставлення до іноземних туристів [8].

Таким чином, Японія має стратегію підтримки та розвитку державного іміджу, прийняту на рівні уряду, реалізовану послідовно і конструктивно.

Висновки

Технології національного бренду є на сьогоднішній день одним із найбільш ефективних інструментів просування національних інтересів на міжнародній арені. Їх роль обумовлена прагматичними функціями, що виконує бренд країни, а саме: привернення уваги світової громадськості й окремих цільових аудиторій до країни та позиціонування вигідним чином країни на міжнародному ринку товарів і послуг.

Зарубіжний досвід з формування національного бренду, його розвитку та просування у світовий простір показав, що ключовими детермінантами формування бренду країни є: національний образ країни, що становить соціально–економічний, політичний, культурний потенціал з його відповідністю бренду, що пропонується на світовому співтоваристві; наявність інституціональної бази та скоординована діяльність відповідних державних органів; масштабні інвестиції у просування національного бренду; значні інвестиції в туризм; PR–кампанії у світі через мережі медіа індустрії; акцент на сильних сторонах організаційно–економічного устрою держави, ретельно продумана стратегія підтримки та розвитку державного іміджу, прийнята на рівні уряду, реалізована послідовно і конструктивно.

Список використаних джерел

1. Anholt–GfK Roper Nation Brands IndexSM Report Highlights 2017. (2018). Germany Trade & Invest [Електронний ресурс] // Режим доступу: http://www.gtai.de/GTAI/Content/CN/Invest/_SharedDocs/Downloads/Studies/diw-wochenbericht-9-2010.pdf

2. Ляпоров В. Н. Бренд–политика как основа внешнеполитической стратегии // Власть. 2007. № 7. С. 69.

3. FutureBrand [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://www.futurebrand.com/foresight/cbi>

4. Olins W. Hull: Pioneering city, Case Study, 2003. [Електронний ресурс] // Режим доступу: www.wolffolins.com/files/Hull_0202New815000.pdf;

5. Василенко І. А. Новые тенденции мирового опыта ребрендинга государств: уроки для России // Проблемный анализ и государственно–управленческое проектирование. 2014. Т. 7. № 1 (33). С. 132.

6. Боголюбова Н. М. Государственный брендинг: теоретические и практические аспекты // Н. М. Боголюбова, Ю. В. Николаева / Исторические, философские, политические и юридические науки, культурология и искусствоведение. Вопросы теории и практики. 2014. № 10–3 (48). С. 39.

7. Germany – Land of Ideas [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://www.land-der-ideen.de/en/welcome-land-ideas-0>.

8. Стрельцов Д. В. Политика Японии по продвижению национального и региональных брендов // Д. В. Стрельцов, А. Сильницкий / Корпоративная имиджелогия. М., 2008. № 1. [Електронний ресурс] // Режим доступу: http://www.ci-journal.ru/article/50/200801japan_brand

9. Papadopoulos N. Product and Country Images: Research and Strategy / Papadopoulos N., Heslop L. – NY.: The Haworth Press., 1993.

ЗМІСТ

Макроекономічні аспекти сучасної економіки

ПРЕДБОРСЬКИЙ В.А. Тінізаційні особливості «елітної» владно–бізнесової структури	3
ШОСТАК Л.Б., ДІКАРЕВ О.І. Технології «ALT MONETS», BLOCKCHAIN алмазопроводів, золота та нафти	10
ХРИП'ЮК В.І. Еволюціонування державного регулювання харчової промисловості	31
ГРИДЖУК Д.М. Трансфертне ціноутворення – інструмент управління ефективністю банківського бізнесу	40
МОЛНАР О.С., ДОБРУЦЬКИЙ О.С., ПЛИСКА В.В., СОРОКІН Е.О. Концептуальні напрями трансформації банківської діяльності під впливом глобалізації.....	47
КУЙБИДА С.В. Структурна перебудова національної економіки в умовах четвертої промислової революції	52
КОЛОДІЙЧУК А.В. Становлення сучасних інформаційно–комунікаційних наддержав у світі: особливості розвитку макромоделей та уроки для України	64
ПРОХОРОВА Л.І., КОЗАЧЕНКО В.О. Особливості обліково–аналітичного забезпечення витрат за економічними елементами та статтями калькуляції на виробничих підприємствах.....	69

Інноваційно–інвестиційна політика

МУСІЄНКО В.Д., КОЦЮМБАС Д.Ю. Фондовий ринок як механізм залучення інвестиційних коштів для підприємств в умовах інноваційного розвитку	74
--	----

Економічні проблеми розвитку галузей та видів економічної діяльності

ГУДИМА О.В., ЛЕВЧЕНКО Ю.Г. Забезпечення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств харчової промисловості на міжнародному ринку.....	83
БЕЛЯЛОВ Т.Е., КАЛАШНИКОВ В.В. Управління фінансовою стійкістю підприємства.....	87
ПОПРОЗМАН О.І. Формування взаємозв'язків та взаємодія функцій менеджменту з метою удосконалення роботи підприємств	93
БІЛИЧ А.В. Органічне виробництво в забезпеченні цілей концепції сталого розвитку.....	100
КУДЕНКО О.В. Аналіз сучасних маркетингових стратегій відповідно до рівня сегментації ринку	108
ЛІЩИНСЬКИЙ М.П. Формування стратегії корпоративного управління в суб'єктах корпоративного підприємництва аграрного сектору економіки України.....	115

Розвиток регіональної економіки

ТРУШ Ю.Л., ОСАДЧУК О.П. Розвиток теорії та практики управління якістю у вітчизняних та зарубіжних країнах.....	123
ОСАДЧА О.А. Формування видатків бюджету на культуру в Україні	127

Соціально–трудова проблеми

КИЧКО І.І. Трансформація соціальних функцій держави: фінансовий аспект	132
МЕЛЬНИК Т.М., ВАРІБУСОВА А.С. Детермінанти формування національного бренду в умовах глобальної конкуренції.....	137

До авторів збірника

Шановні автори!

*Державний науково-дослідний інститут інформатизації та моделювання економіки
приймає до друку у періодичному збірнику
«Формування ринкових відносин в Україні» статті з економічної тематики*

При подачі статті до редакції необхідно оформити її за поданими нижче правилами, а також ретельно перевірити текст на предмет виявлення граматичних, орфографічних, стилістичних та інших помилок!

1. Стаття має відповідати тематичній спрямованості збірника.

2. Обов'язковими є рецензія фахівця у відповідній галузі науки.

3. У статті відповідно до вимог ВАК необхідні такі елементи:

Стаття має містити: індекс УДК, відомості про автора (ів) на трьох мовах;

– **назва статті та анотація** на трьох мовах (українська, російська, англійська), де чітко сформульовано головну ідею статті та обґрунтовано її актуальність;

– **ключові слова** на трьох мовах до 10 слів (українська, російська, англійська);

– **постановка проблеми** у загальному вигляді та її зв'язок із важливими чи практичними завданнями;

– **аналіз останніх досліджень і публікацій**, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор, виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття;

– **формування цілей статті** (постановка завдання);

– **виклад основного матеріалу дослідження** з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів;

– **висновки з даного дослідження** і перспективи подальших розвідок у даному напрямку.

4. Обсяг – від 8 до 16 сторінок, формату А4 через інтервал 1,5. Поля: верхнє, нижнє, ліве, праве – 2 см. Абзац – 5 знаків. Шрифт: Arial, розмір – 12. Мова – українська.

5. Прізвище, ініціали, науковий ступінь розміщуються у правій верхній частині аркуша.

6. Відомості про автора: адреса, контактний телефон (домашній, робочий).

7. Статті, таблиці та формули мають виконуватися у редакторі Microsoft Word, якщо стаття містить формули, то вони мають набиратися у редакторі формул Microsoft Equation, який вбудований в усі версії програми Word.

8. Якщо стаття містить графіки чи діаграми, виконанні в інших програмах (такі як Excel, Corel Draw та ін.), то ці файли також додаються до статті в оригіналі програм, в яких вони виконані.

9. Графіки та діаграми можуть бути передані в графічних форматах: векторний – EPS, AI (шрифти переконвертовані в криві); растровий – TIF, 300 dpi, 256 кольорів сірого.

10. Зноски в документі мають бути оформлені за допомогою вбудованих функцій програми Word.

11. Назви файлів мають відповідати прізвищам авторів.

12. Статті надаються на диску, або іншому електронному носії інформації до диска обов'язково додаються статті в роздрукованому і якісному вигляді Текст у електронному вигляді повинен відповідати тексту в надрукованому вигляді.

13. Статті не повинні містити приміток від руки та помарок, кожен лист статті підписується автором.

14. Посилання на джерела інформації є обов'язковими. Джерела подаються в кінці статті з основними вимогами до бібліографічних описів. Нумерація джерел вздовж тексту.

15. У разі невиконання вищевказаних вимог редакція не приймає статей до друку.

Редакція наукового збірника не несе відповідальності за авторські права статей, що подаються до друку.

Довідки за телефонами: (044) 239–10–49
e-mail: zbornik@ukr.net

Редакційна колегія

Державний науково–дослідний інститут інформатизації та моделювання економіки

ФОРМУВАННЯ РИНКОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

Збірник наукових праць

№1 (200) 2018 р.

Періодичність – щомісячник

Головний редактор Захарін С.В
Комп'ютерна верстка та дизайн Сердюк В.Л.

Підписано до друку 25.01.2018 р.
Формат 60x84 1/8. Папір офсетний
Ум. друк. аркушів 16,86
Гарнітура Eurore. Наклад 100 прим.

Державний науково–дослідний інститут інформатизації та моделювання економіки
Свідоцтво про державну реєстрацію: Серія КВ 22545–12443ПР від 20.02.2017 р.
Адреса редакції: 01014, м. Київ, бул. Дружби Народів, 38
<http://dndiime.org>, e-mail: zbornik@ukr.net